

Сушите сухари. Так экономней

746662 Издаётся
НОВАЯ им. В.Д.Федорова с 7 января
Газетно-журнальный 1922 года.

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

КУРС ВАЛЮТЫ (ЦЕНТРОБАНК)

\$ 31,06 руб. € 40,22 руб.



218 (25669)

ОБЛАСТНАЯ МАССОВАЯ ГАЗЕТА

Кузбасс

27 НОЯБРЯ 2012 г., ВТОРНИК

КУРЬЕР

Служба новостей «Кузбасса», тел.: 72-67-67, 72-36-45.

телеграммы

Грядут проверки

Вчера А.Г.Тулеев направил соборное постановление по делу КНР в России Ли Хуэю в связи с аварией на шахте, в результате которой погибли 22 горняка.

Инцидент произошел в выходные в г. Люпанышуй южнокитайской провинции Гуйчжоу. В момент происшествия под землей находились 28 шахтеров, пятерых из которых удалось спасти в течение нескольких часов. 22 шахтера погибли, судьба одного остается неизвестной.

Также губернатор А.Г.Тулеев распорядился установить причины аварии на шахте «Грамотейнская», где в воскресенье в 7.56 произошла вспышка метана. В эпицентре находились четыре горняка, они получили незначительные ожоги. Им оказана необходимая медицинская помощь, жизни и здоровью пострадавших ничего не угрожает.

По распоряжению губернатора Кемеровской области Амана Тулеева создана межведомственная комиссия по установлению причин аварии. Тулеев направил телеграммы руководителям угольных предприятий Кузбасса с требованием провести внеплановые проверки. В тексте телеграмм подчеркивается, что особое внимание нужно уделить концентрации метана в действующих угольных выработках. Необходимо проверить выполнение технических решений, заложенных в проектах проектирования выемочных участков шахт, проектов аэрогазового контроля, мероприятий по пожаробезопасности, наличие разрешительных документов и экспертиз по безопасному ведению горных работ. Кроме того, губернатор поручил провести совещание «О ситуации, сложившейся в угольной отрасли Кузбасса» с угольниками и представителями Кемеровской межрегиональной прокуратуры и Сибирского управления Ростехнадзора.

Лариса БОГДАНОВА.

официально

• Вчера за высокие спортивные результаты, большой личный вклад в развитие физической культуры и спорта в Кузбассе областной медалью «За веру и добро» награждена Ирина Шанулина.

• Губернатор А.Г.Тулеев наградил ветерана угольной промышленности Александра Оришина орденом Почета Кузбасса.

• Новокузнецкий Георгий Шмаков стал обладателем Кубка России по дзюдо.

• Вчера после капитального ремонта открылось физиотерапевтическое отделение Кемеровской областной клинической офтальмологической больницы.

• Сегодня в Кемерове начнет работу Кузбасская международная неделя комфорта и безопасности жизнедеятельности-2012.

факты

• Проект «Знак качества» по поддержке работников сферы образования, реализуемый в Калтане, победил в номинации «Лучший региональный проект» III Всероссийского конкурса «Здоровая Россия».

Проект начал действовать в апреле 2011 г. на базе калтанского Центра профилактики профессионального выгорания педагогов «Знак качества». Занятия с педагогами по данной программе представляют собой психологические тренинги, развивающие умения ставить конкретные цели, приобретать навыки самореализации, управлять стрессом, а также профилактику профзаболеваний.

• В Кемерове определили победителей городского этапа фестиваля «Самая читающая семья».

На этот титул претендовали четыре семьи: читатели библиотеки «Книгоград» (семья Шайдуллиных, команда «Котобасия»), «Книжная радуга» (семья Кадочниковых, команда «Синяя птица»), «Ладушки» (семья Пупковых, команда «Друзья») и «Сибирячок» (семья Стоцких, команда «Книгомостры»).

Приз зрительских симпатий получила семья Стоцких. «Самой читающей семьей» стала семья Кадочниковых. В апреле следующего года «Синяя птица» будет представлять город Кемерово на областном этапе конкурса.

климат

☉ Восход 8.12 Заход 15.54 Долгота дня 7.42
☾ Заход 6.44 Восход 15.11 Полнолуние 28 ноября

Сегодня Днем облачно с прояснениями, в большинстве районов снег, местами метели, ветер северо-западный 3-8 м/с. На дорогах гололедица, снежные заносы. Давление будет падать, влажность существенно не изменится.

Общий уровень загрязнения атмосферы ожидается невысокий.

	день	ночь
Кемерово	-14 - -16	-24 - -26
Новокузнецк	-14 - -16	-20 - -22
Мариинск	-15 - -17	-26 - -28
Л. Кузнецкий	-13 - -15	-22 - -24
Таштагол	-8 - -10	-26 - -28

28 ноября

Облачно с прояснениями, ночью местами небольшой снег, днем без осадков, ветер восточный 5-10 м/с, температура ночью -23 - -28°C, местами -14 - -19°C, днем -15 - -20°C, местами -9 - -14°C.

29 ноября

Облачно с прояснениями, без осадков, ветер восточный 4-9 м/с, температура ночью -16 - -21°C, местами -23 - -28°C, днем -9 - -14°C.

Курьер

подробности

16-летний сирота Алексей Фетисов, пожелав отказаться от опекунов и получить все права совершеннолетнего человека, заставил встать на свою сторону суд и прокуратуру Промышленновского района. На другой стороне оказались районные органы опеки, которые не считают подростка готовым к самостоятельной жизни, несмотря на то, что он уже является частным предпринимателем. Причем чиновники готовы идти до конца, доказывая в суде, что Алексей нуждается в опекунах. «Кузбасс» попытался разобраться в этой нестандартной истории.

Сирота ЭМАНСИПИРОВАННАЯ

Опекунство

Еще на прошлой неделе Алексей и семья его опекуна Натальи Курдуковой жили в селе Тарасово Промышленновского района. Сейчас они на съемной квартире в Кемерове.

Алексей сирота с девяти лет – мать и отец умерли. Попал в детдом, где пошел в первый класс. Наталья Курдукова, его родная тетя по матери, оформила над ним опеку год назад.

Я забирала его на выходные. Он со мной рос. В семье у них пили. Я часто им занималась. Давно думала опеку оформить, но у меня не было своего жилья. Говорили, что это нереально. А год назад мы купили дом на средства материнского капитала. Вот и забрали Лешу к себе, – рассказала Наталья.

Ей 30 лет, своих пятеро детей, младшей дочке – год, старшему сыну – 11. Сейчас не работает, до рождения пятого ребенка была заводчелом в магазине «Кора». Освоив гражданском муже Юре предпочитает не говорить: беседовали мы со всеми, кроме мужа, которого заметили в другой комнате... спящим на кровати.

Наталья у меня средняя дочь. Дура-баба. Жили мы в Балахонке, недалеко Кемерова. Связалась с соседним парнем. Он пьет все время. Говорила ей: брось. Да толку-то! Пятеро детей уже. Вот уехали, – рассказывала нам уже через день мать Натальи Алла Ивановна. – Это я настояла, чтобы Лешу забрали из детдома. Он хитрый. Золотой парень.

Но как только речь зашла о том, что же случилась с этим золотым парнем в последние

месяцы, бабушка замолкла, а потом перевела разговор на его «беспутную» мать.

Алла Ивановна осталась в Тарасове, в том самом доме, купленном год назад. Там два компьютера, DVD, еще какая-то бытовая техника, пакеты с вещами Курдуковых. А в Кемерове «семья» Курдуковых уже подала документы в школу. Алексей говорит, что будет в вечерней учиться. Чтобы работать. Жить будет с Натальей, хот и признан он официально самостоятельным – эмансипированным.

Правда, пока он «не совсем понимает про налоги и другие тонкости».

Признание прав

Вопреки ожиданиям, в деревне жить Курдуковым, по словам Натальи, было не просто. Хозяйством не обзаве-

лись, огород только засадили, да почти ничего не выросло. Наталья уверяет, что главная причина обратного переезда – отсутствие работы. В Кемерове же первым начнет работать Алексей. В мае этого года он зарегистрировался в качестве индивидуального предпринимателя. Все удивлялись: как, мол, в 16 лет – и предприниматель? Но возрастных ограничений, как выяснилось, на это нет.

Я, собственно, и решил обратиться в органы опеки о признании меня эмансипированным для того, чтобы работать. Я разным фирмам устанавливаю компьютерные программы. В детстве был компьютерный класс. Я научился. Интересно мне этим заниматься. Но с работодателями возникли проблемы. Не очень-то хотели связываться с ребенком. На заказы по вы-

ходным ездил из деревни в Кемерово, а это три часа на автобусе, с тетеи. А как узнал, что можно эмансипацию получить, направил заявление в органы опеки, – поясняет Алексей.

Спустил три месяца он получил отказ и обиделся:

– Когда опеку мне оформляли, спрашивали, чем я хочу заниматься в жизни, говорил, что не мешало бы как-то себя занять. Вот я и занялся. А теперь вышло, что это лишнее.

Основная причина отказа, пояснила Людмила Моисеева, главный специалист по опеке управления образования Промышленновского района, была в том, что «возникли сомнения в готовности ребенка к самостоятельной жизни».

(Окончание на 2-й стр.)

анонс

С вопросами на «прямую»

В четверг, 29 ноября, в редакции газеты «Кузбасс» пройдет «прямая линия» по вопросам юридической помощи населению.

Кто имеет право на бесплатное получение юридической помощи?
Кто может стать членом Ассоциации юристов России?

Как определить уровень качества юридического образования в том или ином вузе? Что такое гражданское просвещение и кто учит праву кузбасских школьников? На эти и другие вопросы ответит заместитель председателя Кемеровского регионального отделения Ассоциации юристов России Станислав Александрович Черданцев.

Звонки от читателей принимаются с 10.00 до 11.00 по телефону (8 384 2) 72-29-56.

прямой эфир



Лариса Коваленко.

Семья в тратосфере

Очередную совместную передачу провели «Радио России – Кузбасс» и наша газета.

На сей раз радиозэфир программы «Дела житейские» был посвящен теме семейной экономики. «Кузбасс» пригласил на передачу молодых кемеровских супругов Титовых. Стас – студент 4-го курса биологического факультета КемГУ, Юлия – аспирант химического факультета того же вуза, сейчас в декретном отпуске. О том, как наиболее оптимально формировать и исполнять семейный бюджет, рассказывали эти молодые люди, а также кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ Лариса Коваленко. Читатели нашей газеты приняли участие в опросе на эту тему.

(Окончание на 2-й стр.)

Как стало известно...

В зоне холодных фронтов

Метель, снежные заносы в буквальном смысле встали поперек дорог, соединяющих Кузбасс с некоторыми регионами. Поэтому транспортное сообщение в минувшее воскресенье и понедельник частично было приостановлено. Так, намеченные поездки в Новосибирскую область и Алтайский край пришлось перенести. Сложности возникли и на других маршрутах.

Долгая дорога

В Таштагол ездил по делам. Обратный билет до Кемерова купила на воскресенье. И вот в час дня мы выехали, однако уже возле поселка Каз автобус встал из-за нечищенных дорог, – рассказала пассажирка Валентина Коровина. – Встали не мы одни, было много транспорта, образовалась огромная пробка. Не могли подняться в горку. Так простояли почти два часа. Потом подъехала снегоуборочная машина, которая на глазах расчистила заносы. Мы потихоньку проехали этот участок. Но радовались недолго – снова встали... В итоге в Кемерово добрались только в первом часу ночи.

Много снега

Как сообщили в ГУ «Кузбасспассажиртранс», в минувшее воскресенье некоторые рейсы так и вовсе были отменены: Ленинск-Кузнецкий – Новосибирск и Кемерово – Новосибирск. Возобновили их только

к 10.00 понедельника. К этому времени дороги расчистили.

Вчера же из-за неблагоприятных погодных условий была закрыта автодорога Новокузнецк – Кузнецкое – Ельцовка – Бийск – Белокуриха. Также в понедельник в одиннадцатом часу дня от водителей междугородных автобусов поступило сообщение: выезд в Прокопьевск со стороны аэропорта заблокирован. На одной колее не могут разъехаться автобусы и большегрузы.

Также вчера приостановили движение и некоторых рейсов пригородного сообщения.

Во власти циклонов

В Кузбасс идет циклон за циклоном, – пояснила Раиса Бузунова, начальник отдела гидрометеобеспечения Кемеровского гидрометеоцентра. – Снег, метель, снежные заносы на дорогах, ухудшение видимости, порывистый, а местами и сильный северо-западный ветер – всё это сохранится и сегодня. С завтрашнего дня ожидается похолодание: ночные температуры до -28 градусов, дневные – -15 – -20. В четверг и пятницу область снова окажется под влиянием циклона, а это значит, обильных снегопадов не миновать.

Рекомендации

В связи с осложнением погодных условий сотрудники Госавтоинспекции настоятельно рекомендуют водителям по возможности отказаться от управления личным транспортом, а пешеходам быть внимательнее при переходе проезжей части.

Что же касается авиационных перевозок, то непогода не помешала работе кузбасских аэропортов. Вылеты осуществлялись в штатном режиме.

Алена ФЕДОТОВА.

(Окончание.
Начало на 1-й стр.)

У нас это первый случай. В законе четко прописано, что делать, если ребенок из обычной семьи хочет стать эмансипированным. Если хотя бы один из родителей с этим не согласен, тогда - в суд. В нашей ситуации мы нигде не смогли найти, какая процедура должна быть в случае с опекуной семьей. И наше нежелание не признать его эмансипированным, поверьте мне, в интересах ребенка, а не в нарушение его прав. Мальчик зарегистрирован как частный предприниматель. Но это же не основной показатель. Он сейчас учится в 8-м классе. Ему надо хотя бы школу окончить!

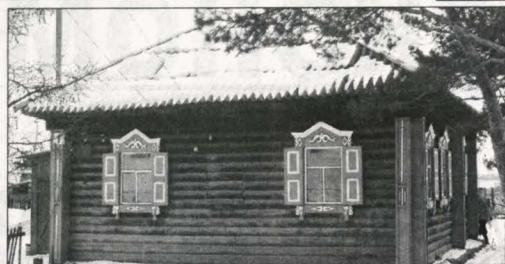
Но прокуратура Промышленновского района встала на сторону подростка. По словам помощника районного прокурора Михаила Гуреева, по жалобе Алексея была проведена проверка. В результате в отношении органов опеки вынесено представление о нарушении законодательства.

Статья 27 Гражданского кодекса РФ однозначно говорит о правах ребенка, достигшего 16 лет. Сейчас органы местной власти приняли решение об эмансипации Алексея. А Людмила Моисеева получила выговор. Состоялся и суд. Он тоже признал незаконными действия органов опеки и обязал возместить подростку 10 тысяч рублей морального вреда (в исковом заявлении Алексей просил 50 тысяч).

Наталья говорит, что Алексей «до 18 тысяч зарабатывает» в месяц. Однако это не счастливый конец истории подростка, который попытается «кому-то что-то доказать».

Куда смотрела «школа»

Светлану Коноплеву, социального педагога, учителя географии и обществоведения Тарасовской средней школы, где последний год учился Алексей и два сына Натальи Курдуковой, удивило, что Леша занялся



Дом, в котором жил Алексей в с. Тарасово.



Наталья, ее пятеро детей и Алексей.

Сирота ЭМАНСИПИРОВАННАЯ

предпринимательством, да к тому же по «компьютерной части».

У него за первую четверть было 12 дней пропуска. А всего учился два месяца. Без уважительной причины пропустил. То горло якобы болело, то к стоматологу ездить, то проспал. Справку не приносил. Я так думаю, что он просто сидел с детьми Натальи.

Учился он слабо. По моим предметам знания у него были ниже нормального уровня. Просто запущен ребенок. Логического мышления у него нет. У него конкретное: дал задание табличку начертить - начертит.

Я от опеки узнала, что он зарегистрирован как частный предприниматель. Я сказала, что рано ему еще. Нужно больше времени уделять учебе. Да и в знаниях его я сомневалась. Преподаватель по информатике говорил, что у него нет склонности к этому.

В Тарасовской школе 19 приемных детей. Глава сельского поселения Виктор Семенов уверяет, что у них каждая приезжая семья под присмотром:



Бабушка Алексея настояла на опекунстве.

У нас село крепкое. Особых проблем с занятостью нет: на 1,2 тысячи жителей 14 безработных. Все сохранено: животноводческий комплекс, училище есть, несколько фермерских хозяйств, частный бизнес... К нам потому и едут. От приезжих, знаю, много чего можно ждать. Но вот эта семья никак не выделялась. А тут такое...

О счетах и расчетах

Надежда Обманова, начальник управления образо-

вания Промышленновского района, объясняет свою обеспокоенность:

Мы настороженно относимся и к истории Алексея. Выказывали свои опасения в суде.

Сам мальчик мало что объясняет. Непонятно, почему они жаловаться везде стали? Кроме того, активность проявляли другие люди. Какие-то личности приходили с Алексеем к нам, на суд. Не объясняли, кто они.

Понимаете, у Алексея на счете 300 тысяч. Он теперь имеет право снять эти деньги по чьей-то просьбе. Оформить кредит. Он же теперь дееспособный. У нас есть опасения, интуиция. Поэтому мы все равно будем пытаться отслеживать, как живет Алексей. И будем оспаривать решение суда об эмансипации.

На областном уровне такое решение поддерживают. Ольга Крупко, заместитель начальника департамента образования и науки Кемеровской области по вопросам защиты семьи и детства, считает, что районным специалистам нужно собрать

серьезную доказательную базу:

В Кузбассе в год 1-2-3 решения об эмансипации принимаются. Как правило, органы опеки совместно с опекунами этого добиваются. Если есть на то веские причины. Например, образуется молодая семья. Есть свое жилье. И подростки могут проживать, устроены на работу, могут обеспечить себя. Ждут ребенка, например. И рассматривается вопрос об эмансипации девочки. Или мальчика. Чтобы новый ребенок воспитывался в семье, чтобы не рождался новый сирота. На моей памяти в 1990-е годы признавали эмансипацию 17-летней девочки. И все сложилось хорошо.

Другое дело, когда это в корыстных целях делают, когда кто-то заинтересован в чем-то. Взять кредит на него и прочее. Он ведь еще ребенок. Всякое может быть. Надо думать о будущем подростка.

Татьяна ДУМЕНКО.

Фото автора и Александра Зиновьева.

СПРАВКА

Гражданский кодекс РФ.
Статья 27.
Эмансипация

1. Несовершеннолетний, достигший шестнадцати лет, может быть объявлен полностью дееспособным, если он работает по трудовому договору, в том числе по контракту, или с согласия родителей, усыновителей или попечителя занимается предпринимательской деятельностью.

Объявление несовершеннолетнего полностью дееспособным (эмансипация) производится по решению органа опеки и попечительства - с согласия обоих родителей, усыновителей или попечителя либо при отсутствии такого согласия - по решению суда.

2. Родители, усыновители и попечитель не несут ответственности по обязательствам эмансипированного несовершеннолетнего, в частности по обязательствам, возникшим вследствие причинения им вреда.

Поздравляю
всех военнослужащих,
ветеранов
с Днем морской пехоты!

Желаю вам крепкого здоровья,
удачи, благополучия и новых
успехов в службе и труде
на благо России!

Военный комиссар Кемеровской области
Герман ВОРОБЬЕВ.

КУРЬЕР

Служба новостей «Кузбасс», тел.: 72-67-67, 72-36-45.

конкурс

Снеговики как произведения

Несколько десятков снежных архитектурных ансамблей появится в ближайшее время в селах и поселках Новокузнецкого района. Какой из них самый-самый, определит конкурс «Лучший снежный городок», который пройдет с 10 по 21 декабря 2012 года.

Построят снежные городки местные умельцы. Жюри будет учитывать технику и качество исполнения снежных сооружений, их функциональность для организации досуга детей в зимние каникулы, оригинальность дизайнерского решения, использование персонажей фольклора и сказок русских писателей, наличие светомузыкального оформления.

Победителей ждут премии главы района. За первое место в конкурсе населенный пункт получит 300 тыс. рублей, за второе - 200 тысяч, за третье - 100 тыс. рублей. Средства пойдут на благоустройство сельских территорий.

Мария ДАРСКАЯ.

наука

Миллионы на взрывчатку

Ученые кафедры физической химии КемГУ получили два гранта в сумме шесть млн. рублей от Росатома и Министерства образования и науки РФ на реализацию проекта по созданию взрывчатых составов, срабатывающих от оптического сигнала. Разработка должна сделать максимально безопасными горные и взрывные работы.

Сейчас в горнодобывающей отрасли используется электрический способ взрыва с использованием электрических проводов, - рассказал руководитель проекта доктор физико-математических наук, профессор кафедры физической химии КемГУ Эдуард Алукер, - что небезопасно, поскольку электрические провода могут сработать и на «чужой» сигнал. В результате заряд может взорваться не вовремя. Мы хотим изобрести взрывные работы от электропроводов, заменив их на оптоволоконные линии, поскольку на них случайные наводки не действуют.

Пока в мире не существует подходящих взрывчатых веществ, которые бы взрывались от небольшого оптического сигнала. Однако разработчики проекта нашли подход, который позволит создать им подобные взрывчатые вещества.

В течение двух лет планируем разработать макет взрывчатого вещества для испытания его на полигоне, - продолжает Эдуард Алукер. - После будем дорабатывать технологию и проводить пробные испытания в промышленных условиях.

Ольга БИТКИНА.

акция

Загранпаспорт для инвалида

Со вчерашнего дня по 30 ноября УФМС России по Кемеровской области проводит акцию «Доступная среда» для кемеровчан-инвалидов.

В эти дни жители Кемерово, ограниченные в передвижении, смогут оформить заграничный паспорт, не выходя из дому. Чтобы воспользоваться такой возможностью, нужно позвонить по телефону 8-960-928-47-79. Сначала им расскажут о том, как заполнить заявление-анкету и оформить необходимый для получения загранпаспорта пакет «бумаг». Когда все будет готово, сотрудники миграционной службы приедут к инвалиду домой с портативным биометрическим оборудованием, сфотографируют и оформят документы. Готовые загранпаспорта также привезут на дом, через некоторое время.

В миграционной службе предупреждают: здоровых кемеровчан, у которых возникнет желание представиться инвалидами и вызвать специалистов на дом для того, чтобы упростить для себя процедуру получения загранпаспорта. Если приехавшие сотрудники увидят человека в обмане - уедут, не оказав услуги.

Ирина ЖУКОВА.

образ жизни

Ключи от долгой жизни

На днях второй раз за две недели спасателям Кемеровской городской службы спасения пришлось выехать по вызову 102-летней кемеровчанки Марии Федоровны Лариной, которая живет в пятиэтажном доме. Вернее, вызывает их не она сама, а те, кто первым услышит ее просьбы о помощи. В последний раз это была пришедшая в гости приятельница Марии Федоровны.

Та запнулась, упала, а встать не может. Лежит, призывно стучит об пол.

Спасатели открыли дверь, помогли ей подняться (другая помощь не понадобилась). Обратили внимание на чистоту в квартире и изобилие рукотворных изделий вокруг, вязаных и вышитых салфеточек, наклеек. Все это она сама создает. Говорит, что сын у нее есть, но живет в Москве. А так - сама по хозяйству справляется. Ключи от квартиры на всякий случай никому, как советуют, не отдает. Не доверяет.

Соседи вспоминают, что еще летом прошлого года Мария Федоровна разбивала клумбы у дома. И землю вскапывала, и цветы высаживала, и ухаживала за ними. Только нынче отказалась от этого занятия.

Татьяна САЖЕНОВА.

учеба и спорт

Награды успешным студентам

За достижения в спорте, отличную учебу и активную жизненную позицию в ноябре вручены награды студентам отделения физической культуры Кемеровского государственного профессионально-педагогического колледжа.

Медали «За веру и добро» получили Я. Лавников и И. Акашкин, Почетной грамоты администрации Кемеровской области удостоен К. Петроградцев. Кроме того, все награжденные получили губернаторские значки «Отличник физической подготовки пятой ступени».

Татьяна ЮХИНА.

демография



Родились в праздник

В День матери в Кузбассе появились на свет 109 малышей: 57 мальчиков и 52 девочки.

Так, например, по сообщению медицентра Крапивинского района, в центральной районной больнице 25 ноября поздравления принимали роженицы Дарья Шукулина из поселка Зеленогорский и Надежда Круликова из Кемерово.

Дарья родила сына, а Надежда - дочь. Кстати, у Надежды это уже вторые роды, и второй раз она приезжает рожать в крапивинскую ЦРБ. Сейчас и мамы, и их дети чувствуют себя хорошо.

Кроме того, одна двойня (мальчик и девочка) родилась в роддоме № 5 Кемерово. В областном клиническом перинатальном центре им. Л. А. Решетовой в День матери принимали роды у восьми женщин.

Кстати, Кемерово и Прокопьевск - лидеры по числу рожденных в этот день детей: 28 и 13 соответственно. Среди сельских районов области в лидерах Промышленновский: здесь пять новорожденных.

По традиции, каждая «новоиспеченная» мама получит в подарок от администрации области комплект для новорожденного и материальную помощь в размере 10 тысяч рублей. Подобные акции проходят четыре раза в год: в День матери, на Новый год, 8 Марта и в День защиты детей.

Напомним: в 2011 году в области в День матери появились на свет 103 ребенка (63 мальчика и 40 девочек), в 2010-м также родились 103 малыша (58 мальчиков и 45 девочек).

Рита ЧЕРНЫХ.
Фото Кирилла Кухмаря.

прямой эфир

Семья в тратосфере

(Окончание.
Начало на 1-й стр.)

Искусство хозяйствования

Любой бюджет, в том числе и семейный, должен быть сбалансированным, то есть доходы должны быть равны расходам. А экономия есть искусство хозяйствования, - пояснила Лариса Коваленко. - Экономить, безусловно, нужно. Проблемы всех семейных бюджетов одинаковы, главный вопрос в них, как уменьшить расходы.

Сейчас мы стараемся экономить по максимуму, потому что впереди рождение сына, и мы должны строго придерживаться нашего бюджета и не выходить за его рамки, - делится своим опытом Стас Титов. - Влияний со стороны в виде помощи родителей в наш бюджет нет. Мы живем отдельно, родители в другом городе, мы полагаемся исключительно на свои силы. На питание будущей мамы, естественно, не экономим: фрукты и свежие овощи покупаются и исчезают тоннами. А так экономим, например, на одежде: всегда берем с собой в университет еду из дома, чтобы не тратиться на столовую. При этом мы ходим и в театры, и в кино, и на каток. На эти развлечения почти не тратимся: часто нам достаются бесплатные билеты в университет за нашу творческую деятельность.

К тому же мы стараемся по максимуму пользоваться какими-то студенческими льготами или бонусами, - добавляет Юлия. - Это касается и социальной поддержки. Мы живем в доходном доме, а это позволяет экономить на оплате аренды квартиры. За свою однокомнатную квартиру мы платим 1600 рублей в месяц.

Мы не берем кредитов, - продолжает Стас. - Стараемся на крупную покупку накопить денег, а не зале-



Молодая семья Титовых.

зать в долги. Собирая свой семейный бюджет, мы распределяем его на то, что можно потратить на то, что можно отложить, на ребенка, а еще есть ячейка на непредвиденные расходы.

На подарках к Новому году тоже можно сэкономить, - уверяет молодая хозяйка Юлия. - Если покупать каждому что-то полезное, но не глобальное. Ведь главное - не столько сам подарок, сколько внимание. Или подарок можно сделать своими руками. Я этим сейчас и займусь, ведь у меня много свободного времени.

Покупать рационально

С точки зрения экономической теории, типичное поведение потребителя - рациональное поведение, - объясняет Лариса Коваленко. - Во-первых, извлечение максимума полезности из своего дохода, во-вторых, это поведение в соответствии с личными предпочтениями, третий момент - это бюджетное сдерживание. Денежный доход имеет ограниченную величину, и это мы всегда должны учитывать. Перед потребителем встает

три вопроса: что купить (он выясняет полезность вещи для себя), сколько это стоит (определяет и сравнивает цены) и хватит ли денег на покупку (и опять обращается к уровню своего дохода и возможности его изменения). Так выглядит

рациональное поведение. Как экономист-теоретик я это понимаю. А на практике, как покупатель-женщина, могу сказать, что часто совершаются спонтанные покупки, когда поддается минутному желанию или соблазну. Пример. Зашли в магазин - а там булочки так вкусно пахнут, что невозможно не купить. И хотя нам вполне достаточно одной, мы покупаем пять булочек. Спонтанные покупки можно отследить и именно на них сэкономить.

Экономные хитрости

Могут поделиться хитростями, которые предлагали мои студенты в экономических эссе на тему «Экономика семейного бюджета», - говорит Лариса Коваленко. - Самые простые - приготовление пищи дома. Или исключение из списка своих покупок так называемых промежуточных товаров: шоколадок, чипсов, сухариков и т.д. Весьма эффективный способ - определение затрат на день. Студенты считают это очень важным: с вечера четко знают, сколько вы потратите на следующий день. Помогает сберечь семей-

ный бюджет использование дисконтных карт друзей и родственников.

А из своего личного опыта могу сказать, что экономии помогает наглядное отражение расходов и доходов. Банковские карты, которыми все активно пользуются, не позволяют отследить все траты. С карточки деньги улетают быстро и незаметно. Только регулярные записи могут показать вам те пункты расходов, которых можно избежать.

Другой пункт экономии, если исходить из опыта своих друзей и близких, - свое подсобное хозяйство: дачный участок или огород. Это помогает значительно сэкономить на продуктах.

Экономия должна касаться всех членов семьи, включая детей, - уверена Лариса Коваленко. - Чем раньше дети узнают о необходимости экономии, о том, как сделать правильный выбор, связанный с тем, что у вас бюджетные ограничения, в пользу каких товаров, - тем лучше. Это зависит от того, с какого возраста вы начинаете доверительно разговаривать с вашим ребенком. В три года дети уже все понимают, можно начинать разговаривать с ними на эту тему.

Результат голосования читателей на сайте газеты «Кузбасс»

На чем ваша семья могла бы сэкономить, если придется «потуже затянуть пояс»?

- На путешествиях, развлечениях (42%)
- На питании (31%)
- На одежде (14%)
- Экономить не будем (14%)
- На своем хобби (0%)

Примечание. Число процентов округлялось до целого.

Юлия МАТЮЩЕНКО.

Фото Сергея Гавриленко.

Извещение о необходимости согласования проектов межевания земельных участков

Кадастровым инженером Вагановым Дмитрием Васильевичем, № квалификационного аттестата кадастрового инженера 42-10-72, выдан КУГИ Кемеровской области, контактный телефон 8-923-615-08-22, e-mail: vdagano@mail.ru, подготовлено 5 проектов межевания земельных участков, в соответствии с которыми из земельного участка сельскохозяйственного назначения с кадастровым номером 42:11:0000000:81, расположенного по адресу: Кемеровская область, Промышленновский район, колхоз им. Чкалова (далее по тексту – исходный земельный участок), выделяются 5 земельных участков сельскохозяйственного назначения в счет долей в праве общей долевой собственности на исходный земельный участок, принадлежащий:

- 1) Королевой Лидии Ивановне, местоположение выделяемого земельного участка: Кемеровская область, Промышленновский район, в 4080 м на северо-запад от д. Уфимцево.
- 2) Керн Татьяне Михайловне, местоположение выделяемого земельного участка: Кемеровская область, Промышленновский район, в 900 м на запад и в 5710 м на юго-запад от д. Уфимцево.
- 3) Керн Сергею Владимировичу, местоположение выделяемого земельного участка: Кемеровская область, Промышленновский район, в 5570 м на юго-запад от д. Уфимцево.
- 4) Мохонько Нине Владимировне, местоположение выделяемого земельного участка: Кемеровская область, Промышленновский район, в 6300 м на юго-запад от д. Уфимцево.
- 5) Мохонько Михаилу Ивановичу, местоположение выделяемого земельного участка: Кемеровская область, Промышленновский район, в 5000 м на северо-запад от д. Уфимцево.

Заказчиком работ по подготовке проектов межевания земельных участков является Киуртзидис Вера Арсеновна, 650065, Кемеровская область, г. Кемерово, ул. Октябрьский проспект, д. 82, кв. 364, тел. 8-923-528-35-27.

С проектами межевания земельных участков можно ознакомиться по адресу: 650070, г. Кемерово, ул. Тухачевского, 546, офис 204, тел. 657-204. При ознакомлении с проектом межевания заинтересованные лица вправе делать фото и ксерокопии документов, стоимость изготовления ксерокопий равна стоимости затрат, понесенных на их изготовление. Выносить документы из материалов дела межевого плана не допускается.

Для ознакомления с материалами проекта межевания, согласования размера и местоположения земельного участка, а также внесения предложений по доработке проекта межевания заинтересованным лицам необходимо при себе иметь:

- документ, удостоверяющий личность;
- свидетельство о праве собственности на земельную долю или иной документ в соответствии со ст. 18 ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения».

Обоснованные возражения заинтересованных лиц относительно размера и местоположения границ выделяемых в счет земельных долей земельных участков принимаются в течение 30 дней с момента опубликования настоящего извещения по адресу: 650070, г. Кемерово, ул. Тухачевского, 546, офис 204, тел. 657-204, e-mail: vkurtzidis@mail.ru, тел. 8-923-528-35-27.

Извещение о проведении собрания о согласовании местоположения границы земельного участка

Кадастровым инженером Ющенко Екатериной Анастольной (номер квалификационного аттестата №42-10-90), 650032, Кемеровская область, г. Кемерово, ул. 12-я Линия, 58, т. 8-906-926-7513, в отношении земельного участка сельскохозяйственного назначения с кадастровым номером 42:11:0000000:97, расположенного по адресу: Кемеровская область, Промышленновский район, колхоз «Промышленновский» (далее по тексту – исходный земельный участок), проводятся кадастровые работы по выделению земельного участка в счет доли в праве общей долевой собственности на исходный земельный участок, принадлежащий Морозовой Наталье Ивановне.

Местоположение выделяемого земельного участка: Кемеровская область, Промышленновский район, примерно в 350 м по направлению на юг от д. Усть-Тарсма и примерно в 1,5 км по направлению на юго-запад от д. Усть-Тарсма.

Заказчиком кадастровых работ является Николай Максим Владимирович, 650024, Кемеровская область, г. Кемерово, ул. Дружбы, д. 17, кв. 154.

С проектом межевого плана земельного участка можно ознакомиться по адресу: 650000, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 124а, тел. 44-24-05, 44-24-06, понедельник-четверг с 9.00 – 12.00, 13.00 – 17.00, пятница с 9.00 – 12.00, 13.00 – 14.30.

Возражения по проекту межевого плана и требования о проведении согласования местоположения границ земельных участков на местности принимаются в течение 15 дней с момента опубликования настоящего извещения по адресу: г. Кемерово, ул. Красноармейская, 124 а, т. 44-24-05, 44-24-06.

Собрание заинтересованных лиц по поводу согласования местоположения границ земельного участка состоится по адресу: Кемеровская область, Промышленновский район, д. Усть-Тарсма, у входа в здание клуба, 28.12.2012 г. в 13 часов 00 минут по местному времени.

Смежные земельные участки, с правообладателями которых требуется согласовать местоположение границы: 42:11:0000000:97.

При проведении согласования местоположения границ при себе необходимо иметь документ, удостоверяющий личность, а также документы о правах на земельный участок.

Извещение о проведении собрания о согласовании местоположения границы земельного участка

Кадастровым инженером Ющенко Екатериной Анастольной (номер квалификационного аттестата №42-10-90), 650032, Кемеровская область, г. Кемерово, ул. 12-я Линия, 58, т. 8-906-926-7513, в отношении земельного участка сельскохозяйственного назначения с кадастровым номером 42:11:0000000:83, расположенного по адресу: Кемеровская область, Промышленновский район, колхоз «Рассвет» (далее по тексту – исходный земельный участок), проводятся кадастровые работы по выделению земельного участка в счет доли в праве общей долевой собственности на исходный земельный участок, принадлежащий Тухель Розе Вольдемаровне.

Местоположение выделяемого земельного участка: Кемеровская область, Промышленновский район, примерно в 5,5 км по направлению на северо-восток от с. Окуново.

Заказчиком кадастровых работ по подготовке межевого плана земельного участка является Николай Максим Владимирович, 650024, Кемеровская область, г. Кемерово, ул. Дружбы, д. 17, кв. 154.

С проектом межевого плана земельного участка можно ознакомиться по адресу: 650000, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 124а, тел. 44-24-05, 44-24-06, понедельник-четверг с 9.00 – 12.00, 13.00 – 17.00, пятница с 9.00 – 12.00, 13.00 – 14.30.

Возражения по проекту межевого плана и требования о проведении согласования местоположения границ земельных участков на местности принимаются в течение 15 дней с момента опубликования настоящего извещения по адресу: г. Кемерово, ул. Красноармейская, 124 а, т. 44-24-05, 44-24-06.

Собрание заинтересованных лиц по поводу согласования местоположения границ земельного участка состоится по адресу: Кемеровская область, Промышленновский район, с. Окуново, у входа в здание клуба, 28.12.2012 г. в 12 часов 00 минут по местному времени.

Смежные земельные участки, с правообладателями которых требуется согласовать местоположение границы: 42:11:0000000:83, 42:11:0000000:81, 42:11:0110002:9.

При проведении согласования местоположения границ при себе необходимо иметь документ, удостоверяющий личность, а также документы о правах на земельный участок.

Общественные обсуждения

Администрация Киселевского городского округа и ОАО «Луговое» объявляют о начале проведения общественных обсуждений (в форме слушаний) материалов проектного решения «Отработка запасов каменного угля открытым способом на участке «Поле шахты Дальние горы» Киселевского каменноугольного месторождения ОАО «Луговое» (в соответствии с Постановлением Администрации Киселевского городского округа № 523 от 20.11.2012 г.).

Приглашаем всех заинтересованных лиц с 29.11.2012 г. по 28.12.2012 г. ознакомиться с материалами проектного решения (Пояснительная записка по материалам проектных решений «Отработка запасов каменного угля открытым способом на участке «Поле шахты Дальние горы» Киселевского каменноугольного месторождения, включающая ОВОС), а также высказать свои предложения и замечания в специальном журнале.

Указанные документы будут размещены в Центральной городской библиотеке по адресу: г. Киселев, ул. Советская, 9. Часы работы: пн.-чт. 10.00-18.00 ч., пт. 10.00-16.00 ч., сб.-в. – выходной, последний рабочий день месяца – санитарный.

Предложения и замечания принимаются **включительно с 28 декабря 2012 г.**

С электронным вариантом представленных документов можно ознакомиться на сайте организатора общественных обсуждений ООО «ИнЭКА-консалтинг» (<http://www.ineca.ru>).

Приглашаем всех заинтересованных лиц принять участие в общественных обсуждениях по материалам проектного решения «Отработка запасов каменного угля открытым способом на участке «Поле шахты Дальние горы» Киселевского каменноугольного месторождения ОАО «Луговое».

Дата и время общественных обсуждений: 13 декабря 2012 г. в 15.00 ч. Регистрация участников с 14.30 ч. Место проведения: здание МБУК «Клуб шахтера» (г. Киселев, ул. Садовая, 5, 1-й этаж).

Цель общественных обсуждений (в форме слушаний) – информирование заинтересованных сторон о намечаемой деятельности, выявление и учет общественного мнения при принятии решения о реализации проекта.

По результатам общественных обсуждений (в форме слушаний) будет составлен отчет, в который войдут протокол общественных слушаний, все полученные вопросы, замечания и предложения заинтересованных сторон, а также ответы на них разработчиков проекта и инициатора намечаемой деятельности.

Отчет будет представлен для ознакомления общественности не позднее 30 января 2013 г. там же, в Центральной городской библиотеке (г. Киселев, ул. Советская, 9), и на сайте ООО «ИнЭКА-консалтинг» (<http://www.ineca.ru>).

За дополнительной информацией можно обращаться:

ООО «Сибгеопроект», пн.-пт. с 8.30 ч. до 17.30 ч. тел./ф.: (3842) 441371, e-mail: kiselev_s@sgp.ru. Контактное лицо: Киселев Сергей Евгеньевич.

Извещение о необходимости согласования проектов межевания земельных участков

Кадастровым инженером Вагановым Дмитрием Васильевичем № квалификационного аттестата кадастрового инженера 42-10-72, выдан КУГИ Кемеровской области, контактный телефон 8-923-615-08-22, e-mail: vdagano@mail.ru, подготовлено 7 проектов межевания земельных участков, в соответствии с которыми из земельного участка сельскохозяйственного назначения с кадастровым номером 42:11:0000000:81, расположенного по адресу: Кемеровская область, Промышленновский район, колхоз им. Чкалова, образуется 7 земельных участков сельскохозяйственного назначения в счет долей в праве общей долевой собственности на исходный земельный участок, принадлежащий:

- 1) Чикадиной Людмиле Владимировне;
- 2) Чикадиной Людмиле Владимировне;
- 3) Зайцевой Галине Михайловне;
- 4) Мироновой Марине Николаевне;
- 5) Валикову Николаю Егоровичу;
- 6) Вяткиной Людмиле Владимировне;
- 7) Киселевой Надежде Григорьевне.

Местоположение выделяемых земельных участков: Кемеровская область, Промышленновский район, в 2,0 км по направлению на север от рзд. Новый Исток. Заказчиком работ по подготовке проектов межевания земельных участков является Киуртзидис Вера Арсеновна, 650065, Кемеровская область, г. Кемерово, Октябрьский проспект, д. 82, кв. 364, тел. 8-923-528-35-27.

С проектами межевания земельных участков можно ознакомиться по адресу: 650070, г. Кемерово, ул. Тухачевского, 546, офис 204, тел. 657-204.

При ознакомлении с проектом межевания заинтересованные лица вправе делать фото- и ксерокопии документов, стоимость изготовления ксерокопий равна стоимости затрат, понесенных на их изготовление. Выносить документы из материалов дела межевого плана не допускается.

Для ознакомления с материалами проекта межевания, согласования размера и местоположения земельного участка, а также внесения предложений по доработке проекта межевания заинтересованным лицам необходимо при себе иметь:

- документ, удостоверяющий личность;
- свидетельство о праве собственности на земельную долю или иной документ в соответствии со ст. 18 ФЗ «Об обороте земель».

Обоснованные возражения заинтересованных лиц относительно размера и местоположения границ земельных участков, выделяемых в счет земельных долей, принимаются в течение 30 дней с момента опубликования настоящего извещения по адресу: 650070, г. Кемерово, ул. Тухачевского, 546, офис 204, тел. 657-204, e-mail: vkurtzidis@mail.ru, тел. 8-923-528-35-27.

Организатор торгов - конкурсный управляющий Рихтер Андрей Сергеевич (ИНН 424000278952, СНИЛС № 049-174-579-89, адрес для корреспонденции: 650024, г. Кемерово, ул.Баумана, 10а, a_richter@land.ru), утвержденный Определением Арбитражного суда Кемеровской области от 27.01.2012 г. по делу А27-5030/2011 (член НП «Кузбасская СОАУ» (ОГРН 1024200719410, ИНН 4205042626, 650040, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 4, оф.406) - сообщает о проведении 10.01.2013 г. с 10.00 ч. (время московское) повторных открытых торгов по продаже имущества должника ИП Чичевская Марина Александровна (650003, Кемеровская область, г. Кемерово, пр. Шахтеров, д.85, кв.118, ИНН 420700157089, ОГРИП 304420508500412) в форме аукциона на повышение с открытой формой представления предложений.

Лот №1: однокомнатная квартира, общей площадью 34,9 кв.м, по адресу: г.Кемерово, пр.Шахтеров, д.85, кв.118, начальная цена – 1 475 100 руб.

Ознакомление с имуществом по месту его нахождения, по предварительному согласованию с Рихтер А.С., тел. (3842) 452765. Торги проводятся на электронной площадке: www.fabrikant.ru (далее по тексту ЭТП). При проведении торгов используется открытая форма представления предложений о цене имущества. Шаг аукциона – 5 % от начальной цены лота.

Участниками указанных торгов могут быть лица, своевременно подавшие заявки на участие в торгах и своевременно внесшие задаток. Задаток: 5 % от цены лота вносится на р/с 40802810353880000018 в Западно-Сибирский филиал ОАО «АКБ «Росбанк», БИК 045005812, к/с 30101810200000000812, в РКЦ Дзержинский г. Новосибирск Главного управления Банка России по Новоси-

бирской области в соответствии с договором задатка, находящимся у организатора торгов и на электронной площадке: www.fabrikant.ru.

Для участия в торгах заявитель представляет оператору электронной площадки заявку на участие в торгах. Заявки подаются с 09.12.2012 г. по 09.01.2013 г. с 09.15 ч. до 17.00 ч. по московскому времени через сайт ЭТП, в соответствии с порядком, установленным регламентом площадки. Заявка должна быть оформлена в произвольной форме в виде электронного документа и содержать сведения, установленные п. 11 ст. 110 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Для юридических лиц к заявке прилагаются следующие документы: документ, подтверждающий внесение задатка; выписка из ЕТРОУЛ или ЕТРИП; копия решения об одобрении крупной сделки; копия устава с изменениями; копии документов, подтверждающих полномочия руководителя (представителя). Для физических лиц: документ, подтверждающий внесение задатка; копия паспорта; нотариально заверенное согласие супруга (-и). Документы представляются в форме электронных документов, подписанных ЭЦП заявителя на сайт: www.fabrikant.ru.

Победитель - участник, предложивший наивысшую цену, подписывает протокол об итогах торгов в день проведения торгов, заключает договор с продавцом в течение 5 дней с даты получения победителем торгов предложения конкурсного управляющего о заключении договора и уплачивает цену продажи в течение 30 дней со дня подписания договора.

Подробная информация у организатора торгов по адресу: 650024, г.Кемерово, ул.Баумана, 10а. Подведение итогов приема заявок - 10.01.2013г. в 15.00.

В соответствии с п.1 ст. 34 Земельного кодекса РФ комитет по управлению государственным имуществом Кемеровской области сообщает о предоставлении в собственность земельного участка для ведения огородничества по адресу: г. Кемерово, Заводский район, пер. 3-й Карпатский, 3а, с кадастровым номером 42:24:0101008:524, площадью 797,55 кв. м.

Председатель комитета
Н. С. Витковская.

В соответствии со ст. 34 Земельного кодекса РФ комитет по управлению государственным имуществом Кемеровской области сообщает о предоставлении в аренду земельного участка, расположенного по адресу: г. Кемерово, по ул. Стволовой, пересечение с ул. Мамонова, с кадастровым номером 42:24:0401055:11981, площадью 47 кв. м для временного размещения торгового павильона.

Председатель комитета
Н.С.Витковская.

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

Департамент лесного комплекса Кемеровской области – организатор аукционов проводит аукцион по продаже права на заключение договоров купли-продажи лесных насаждений для обеспечения муниципальных нужд.

Дата проведения аукциона - 12 декабря 2012 г.

Аукцион проводится в территориальном отделе департамента лесного комплекса по адресу, указанному в ниже приведенной таблице аукционных единиц.

Время начала торгов: 10.00 (по местному времени). Прием заявок для участия в аукционах начинается 29 ноября 2012 г. и заканчивается 5 декабря 2012 г.

Для участия в аукционе вносится задаток в размере 10% от начальной стартовой цены.

Шаг аукциона – 5% от стартовой цены.

№ аукционной единицы	№ квартала	Расстояние вывозки, км	Вид рубки	Площадь лесосеки, га	Состав насаждения	Объем заготовки, м³	Стартовая цена, руб.
АУКЦИОН №1							
Место подачи заявок на участие в аукционе и проведения аукциона по Прокляевскому лесничеству: 653024, Кемеровская обл., г. Прокляевск, ул. Серова, 2, тел. (3846) 669432							
Лесничество Прокляевское, участковое лесничество Керлеговское, урочище Чистугашское							
Для обеспечения муниципальных нужд (строительство, реконструкция, ремонт, содержание объектов, осуществляемые за счет или с привлечением средств областного бюджета, бюджетов муниципальных образований)							
1	34	17,0	сплошная	11,7	5П40С15	1560	136 362,00

Извещение о проведении собрания о согласовании местоположения границ земельных участков

Кадастровым инженером Васильевой Надеждой Николаевной (квалификационный аттестат №42-12-227), 650021, Кемеровская область, г. Кемерово, ул. Якимова, д. 72, e-mail: nadusha80@inbox.ru, т. 8-950-262-6465, в отношении земельного участка сельскохозяйственного назначения с кадастровым номером 42:11:0000000:81, расположенного по адресу: Кемеровская область, Промышленновский район, колхоз им. Чкалова (далее по тексту – исходный земельный участок), проводятся кадастровые работы по выделению земельных участков сельскохозяйственного назначения в счет долей в праве общей долевой собственности на исходный земельный участок, принадлежащий:

- 1) Захарову Владимиру Георгиевичу, местоположение выделяемого земельного участка: Кемеровская область, Промышленновский район, примерно в 4080 м на северо-запад от д. Уфимцево.
- 2) Рензеву Юрию Юрьевичу, местоположение выделяемого земельного участка: Кемеровская область, Промышленновский район, примерно в 900 м на запад и в 5710 м на юго-запад от д. Уфимцево.
- 3) Линовой Валентине Сергеевне, местоположение выделяемого земельного участка: Кемеровская область, Промышленновский район, примерно в 5570 м на юго-запад от д. Уфимцево.
- 4) Тарабавой Тамаре Анатольевне, местоположение выделяемого земельного участка: Кемеровская область, Промышленновский район,

примерно в 6300 м на юго-запад от д. Уфимцево.

5) Ади Андрею Ивановичу, местоположение выделяемого земельного участка: Кемеровская область, Промышленновский район, примерно в 5000 м на северо-запад от д. Уфимцево.

Заказчиком кадастровых работ является Николай Максим Владимирович, 650024, Кемеровская область, г. Кемерово, ул. Дружбы, д. 17, кв. 154, тел. 8-905-965-5568.

С проектами межевых планов земельных участков можно ознакомиться по адресу: 650000, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 124а, тел. 44-24-05, 44-24-06.

Возражения по проектам межевых планов и требования о проведении согласования местоположения границ земельных участков на местности принимаются в течение 15 дней с момента опубликования настоящего извещения по адресу: 650000, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 124а, т. 44-24-05, 44-24-06, e-mail: nadusha80@inbox.ru.

Собрание заинтересованных лиц по поводу согласования местоположения границ земельных участков состоится по адресу: Кемеровская область, Промышленновский район, д. Уфимцево, у входа в здание клуба, 28.12.2012 г. в 11 часов 00 минут по местному времени.

Смежные земельные участки, с правообладателями которых требуется согласовать местоположение границ земельных участков: 42:11:0000000:81.

При проведении согласования местоположения границ при себе необходимо иметь документ, удостоверяющий личность, а также документы о правах на земельный участок.

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

Государственное предприятие Кемеровской области «Фонд имущества Кемеровской области» (далее - «Кузбассфонд») на основании решений КУГИ Кемеровской обл. от 21.11.2012 г. № 4-2/4664, от 22.11.2012 №4-2/4666 проводит открытый торги по продаже в собственность следующего государственного имущества:

Лот №1. Пять земельных участков: пл. 135018 кв. м, кадастровый №42:01:0107004:344; пл. 133509 кв. м, кадастровый №42:01:0107004:354, пл. 165060 кв. м, кадастровый №42:01:0107004:341, пл. 26847 кв. м, кадастровый №42:01:0107004:342, пл. 556983 кв. м, кадастровый №42:01:0107004:343, разрешенное использование: для ведения сельскохозяйственного производства, по адресу: Кемеровская обл., Беловский район, границы фонда перераспределения колхоза «Заря». Начальная цена – 49972804 руб. Сумма задатка – 9994561 руб. Шаг аукциона – 499728 руб.

Лот №2. Земельный участок, пл. 42013 кв. м, кадастровый №42:01:0402010:79, разрешенное использование: для сельскохозяйственного производства, по адресу: Кемеровская обл., Прокляевский р-н, в границах СХПК «Михайловский», участок фонда перераспределения земель. Начальная цена – 2111005 руб. Сумма задатка – 422201 руб. Шаг аукциона – 105550 руб.

Категория земель: земли сельскохозяйственного назначения (лоты №1, №2). Задаток перечисляется на р/с 40703810326000010060 в Сибирском банке Сбербанка РФ г. Новосибирск, БИК 045004641, ИНН 4205231091, КПП 420501001, к/с 30101810500000000641, получатель: «Кузбассфонд», и должен поступить не позднее 25.12.2012 г. К участию в аукционе допускаются физические и юридические лица, своевременно подавшие заявку, надлежаще оформленные документы в соответствии с приведенным ниже перечнем и обеспечившие поступление задатка на счет «Кузбассфонда».

Документы, предоставляемые для участия в аукционе:

а) заявка установленной формы (2 экз.); б) платежное поручение с отметкой банка об исполнении, подтверждающее внесение задатка; в) опись представленных документов (2 экз.); г) для юридических лиц дополнительно: копии учредительных документов, свидетельство о гос. регистрации, заверенные нотариально; выписка из реестра органа управления претендента, разрешающее совершить сделку; д) для физических лиц: документ, удостоверяющий личность. Прием документов для участия в аукционе, ознакомление претендентов с формой заявки, иной информацией об имуществе, условиями договора о задатке, купли - продажи осуществляются по адресу проведения аукциона: г. Кемерово, пр. Ленина, 90/2, 3-й этаж («Кристалл») с даты опубликования информационного сообщения до 12 час. 25.12.2012 г. по рабочим дням и часам. Дата определения участников аукциона: 26.12.2012 г. в 10 час. по адресу проведения аукциона: 26.12.2012 г. с 10.30 до 10.55. Подведение итогов аукциона состоится: 26.12.2012 г. в 11 час. Победителем аукциона признается участник, предложивший в ходе аукциона наибольшую цену за имущество. Договор купли-продажи заключается не позднее 5 дней с даты подписания протокола о результатах аукциона. Условия и сроки платежа: в течение десяти рабочих дней с даты подписания договора купли-продажи. Победитель аукциона возмещает расходы организатору торгов за осуществление действий по организации и проведению продажи имущества сверх цены продажи имущества - денежные средства в размере (с НДС): 1% (лот №1), 3% (лот №2) от определенной по результатам аукциона цены продажи. Продавец вправе отказаться от проведения аукциона не позднее чем за пять дней до даты его проведения. Контактные телефоны: (3842) 35-85-75, 35-83-17. www.kuzbassfond.ru, www.torgi.gov.ru, www.ako.ru.



**ПРИЕМ РЕКЛАМЫ, ЧАСТНЫХ ОБЪЯВЛЕНИЙ
В ГАЗЕТУ «КУЗБАСС».**
Тел./факс:
72-25-23, 72-37-33, 72-55-47, 72-22-03

Клубная жизнь

Минувший субботний день в Марининске был ознаменован открытием в городских музеях сразу пяти выставок: работ художника-анималиста Татьяны Бочаровой из Ленинска-Кузнецкого, фотовыставки известного телеведущего Юрия Светлакова, живописных полотен прокопчанина Виктора Самошкина, разноплановых произведений берестяного искусства Александра Панаева из Марининска и Олега Комарова из Прокопьевска. Так отметил свое 25-летие Марининский клуб любителей живописи, возглавляемый врачом и народным мастером по бересте Константином Бараниковым.

Первыми немногочисленными активистами клуба в далеком 1987 году стали медики и кулработники, начавшие свою деятельность с изучения жизни и творчества русских и зарубежных художников. За 25 лет количество любителей живописи значительно выросло. Где только не были любители прекрасного — на выставках работ местных, кузбасских красноярских, алтайских художников и самородков-берестяшников, в музеях-заповедниках и даже на археологических раскопках, на охотничьих заимках и в удивительных уголках природы Кемеровской области и Красноярского края. Незабываемые встречи с коллекционерами и путешественниками, писателями и поэтами, певцами и музыкантами, просмотр сценических постановок и участие в презентациях книг марининцев и многое другое нашло отражение в 24 альбомах «Встречи с прекрасным».

Наталья ЛЕБЕДИНСКАЯ.

Прокопьевск



Склоняем головы пред вами

В Прокопьевске прошла презентация 10-го тома «Книги памяти погибших шахтеров Кузбасса» (2009-2001 гг.), изданного Фондом «Шахтерская память» им. В.П. Романова.

Скорбно-торжественная обстановка объединила в читальном зале городской библиотеки родственников погибших, представителей администрации города, уполномоченных предприятий, профсоюзных комитетов, церкви. Слишком суровую цену порой требуют за свои богатства подземные кладовые. В ходе поисковой работы уже создан банк данных на 15811 шахтеров Кузбасса, погибших на угольных предприятиях региона, и в нем значатся фамилии 4400 прокопчан, почти треть.

В последний том вошли горькие строки о 31 погибшем шахтере Прокопьевского региона.

На встречу из Кемерова приехал заместитель главного редактора книги, доктор исторических наук Рашид Бикметов.

Город помнит погибших горняков, не оставляет их семьи без внимания. На встрече выступил заместитель председателя территориальной организации г. Прокопьевска и Прокопьевского района Росуленипрофа Анатолий Рыжков. Очень нужные слова поддержки были сказаны отцом Романом, настоятелем Никольской церкви. Заместитель главы города по социальным вопросам Нина Маслова вручила каждой присутствующей семье «Книгу памяти», юбилейную книгу о городе, денежную сумму и набор шоколадных конфет.

Г.В. БАНКЕВИЧ,

директор Прокопьевского краеведческого музея.

Юрга

Вечный огонь погас

В Юрге приставы по решению суда на 90 суток приостановили эксплуатацию Вечного огня на мемориале воинов, павших во время Великой Отечественной войны.

Ростехнадзор выявил ряд нарушений, в числе которых и непроверенная диагностика технического состояния газового оборудования.

«С середины февраля управляющая компания должна устранить все нарушения. Возможно, это произойдет и раньше», — сказала судебный пристав МОСП по г. Юрге и Юргинскому району Наталья Казанцева.

Артём СИДОРЧУК.

Тайга

Для милых мам

В киноконцертном зале Дворца культуры г. Тайги прошел праздник, посвященный Дню матери.

С теплыми поздравлениями и наилучшими пожеланиями тайгинским женщинам, достойным матерям, начальникам главного финансового управления администрации Кемеровской области Сергей Ващенко и глава Тайгинского городского округа Елена Гуляева вручили областные награды.

Как рассказала пресс-секретарь главы г. Тайги Анна Воробьева, местные матери получили еще один замечательный подарок. На сцене ДК прошел спектакль Санкт-Петербургского театра музыкальной комедии, оперетта Имре Кальмана «Баядера». Впервые на тайгинской сцене выступили театральные звезды такого уровня.

Мария МАКОВА.

Ленинск-Кузнецкий

Миллионы на наследство

Почти 7,5 миллиона рублей решили направить депутаты Ленинска-Кузнецкого на реализацию мероприятий по программе сохранения историко-культурного наследия города.

В первую очередь речь идет о памятниках государственного значения, среди которых бюст дважды Героя Советского Союза А.П. Шилина, дом управляющего рудником, построенный в начале прошлого века, железнодорожный вокзал и другие объекты, представляющие историческую ценность. Кроме того, на выделенные средства планируется издать многотомную историю города, буклеты и фотальбом к 130-летию Кольчугинского рудника. Отдельной строкой прописано развитие музейного дела: пополнение фондов, создание экспозиций, связанных с 90-летием города.

Владислав ПЛИСЕНКО.

КУБЕРТЕН-СПОРТ



Сегодня кемеровский

«Кузбасс» в своем третьем домашнем матче чемпионата России в суперлиге встретится с «Волгой» из Ульяновска. Игра начнется в 18.30, вход для болельщиков свободный. А в минувшее воскресенье наша команда взяла верх над нижегородским «Стартом» - 4:2 (3:1).

Гол для новорожденной

Сразу после поражения кемеровчан от абаканского клуба «Саяны-Хаксия» (0:1) капитан «Кузбасса» Денис Криушенко в интервью местному телевидению извинился перед болельщиками за неудачу в матче открытия сезона на стадионе «Химик». А главный тренер нашей команды Сергей Большаков пообещал: «Постараемся реабилитироваться в следующем туре». Их их слова не разошлись с делом.

В день встречи со «Стартом» у нападающего «Кузбасса» Вадима Стасенко родилась дочь Варвара. И «ударник» кемеровчан пополнил свой бомбардирский счет точным «выстрелом» после розыгрыша свободного удара! А голевой почин в составе хозяев на девятой минуте сделал Олег Земцов, кроме того, дубль в активе Константина Зубарева.

Интересно, что в первом тайме мяч шесть раз пересек линию ворот гостей. Правда, главный арбитр

Воскресная реабилитация

Игорь Савенков из Красноярска засчитал только три гола, справедливо не показав на центр поля, когда после дальнего броска кемеровского кипера Сергея Морозова малиновый шарик, минуя всех хоккеистов, закатился в ворота «Старта». А еще два судейских вердикта, отменившие голы Земцова и Зубарева, вызвали споры на льду и на трибунах. Конечно, нет оснований обвинять арбитров в предвзятости, но очевидна непоследовательность в их действиях. Жаль, что в русском хоккее в отличие от «шайбы» не практикуется обязательные видеопросмотры спорных эпизодов непосредственно по ходу матча, а не после его окончания...

Аутсайдеры остались в прошлом

Сложность сегодняшней игры заключалась в том, что ребята были подавлены после поражения от «Саян», — отметил главный тренер «Кузбасса» Сергей Большаков. — Чувствовалось напряжение, но команда сконцентрировалась, мы создали много голевых моментов и одержали в итоге победу. Знали также, что «Старт» борется до последней минуты. Так оно и получилось.

Через день уже очередной матч. Успеет команда восстановиться?

Было бы гораздо хуже в этом плане, проиграв мы сегодня. Хорошее настроение

ХОККЕЙ С МЯЧОМ



поможет восстановиться. Да и летом, думаю, мы заложили неплохой фундамент физической готовности.

Наставник «Старта» Алексей Дьяков признал заслуженную победу хозяев, посетовал, что его команда провалила первый тайм и вообще «просыпается» только минут через 15-20 после стартового свистка.

Сегодняшний наш соперник замыкает турнирную таблицу, но не стоит забывать, что ныне в суперлиге нет явных аутсайдеров. К тому же в прошлом сезоне «Кузбасс» одолел «Волгу» на своем поле с минимальным преимуществом — 7:6 (4:3).

Вадим АНТОНОВ. НА СНИМКЕ: у Вадима Стасенко (справа) в этот день было сразу несколько поводов для торжества. Фото Кирилла Кухмаря.

Тем временем

Сегодня же в стартовом туре первенства страны в высшей лиге молодежный состав «Кузбасса» принимает «Байкал-Энергия-2» (Иркутск). Матч начнется во Дворце зимних видов спорта в 13 часов. На следующий день в это же время под крышей пройдет повторная встреча.

Всего же в третьей группе высшей лиги будут выступать пять фарм-клубов элитного дивизиона: «Кузбасс-2», «Байкал-Энергия-2», «Енисей-2» (Красноярск), «Сибсельмаш-2» (Новосибирск), «Саяны-Хаксия-2» (Абакан), а также «Лесохимик» из Усть-Илимска. Команды сыграют по круговой системе: по два двоекратных матча с каждым соперником дома и в гостях. В финал молодежного первенства страны из нашей группы выйдут два фарм-клуба.

Волейбол

Кемеровский «Кузбасс» в восьмом туре чемпионата России в суперлиге проиграл в Новосибирске «Локомотиву», действующему обладателю Кубка страны, — 1:3 (18:25, 29:27, 18:25, 18:25).

Наша команда на равных соперничала с соседями только во втором сете, успех в котором позволил избежать «сухого» поражения. «Железнодорожники» возглавили таблицу «сибиряков», обойдя казанский «Зенит», не совладавший в Сургуте с «Газпром-Югрой» (0:3). «Кузбасс» остался на шестой позиции в этой же группе, отставая на четыре очка от «Белогорья» из Белгорода и опережая на столько же баллов «Ярославич» (Ярославль).

В первый день календарной зимы подопечных главного тренера Дениса Матусевича ждет гостевое противостояние с московским «Динамо». В последнем матче «бело-голубые» переиграли на своей площадке пермский клуб «Прикамье» (3:0) и теперь занимают четвертое место в «красной» группе.

Результаты остальных матчей тура: «Факел» (Новый Уренгой) — «Динамо» (Краснодар) — 3:0, «Белогорье» (Белгород) — «Ярославич» (Ярославль) — 3:0, «Грозный» (Грозный) — «Урал» (Уфа) — 0:3, «Губерния» (Нижний Новгород) — «Искра» (Одинцово) — 3:2, «Локомотив» (Харьков) — «Шахтер» (Солнечный) — 3:2.

Хоккей с шайбой

Завтра, 28 ноября, новокузнецкий «Металлург» продолжит домашнюю серию в чемпионате Континентальной хоккейной лиги матчем с московским ЦСКА.

В минувшую субботу «сталеваары» уступили на своем льду новосибирской «Сибирь» (0:1), пропустив единственную шайбу уже на пятой минуте. В дальнейшем хозяева безуспешно штурмовали ворота канадского голкипера Джеффа Гласса, сделавшего 36 «спасений». Его новокузнецкий коллега Александр Лазушин отразил 24 броска и за 45 секунд до сирены отправился на скамейку запасных, но и шестой полевой игрок не помог «Кузне» восстановить равновесие.

Команда главного тренера Анатолия Емелина потерпела третье поражение кряду и опустилась на девятую строчку в Восточной конференции КХЛ. Правда, казахстанский «Барыс», замыкающий «куковую» восьмерку на Востоке, опережает новокузнецков только по дополнительным показателям.

Столичный ЦСКА обошелся на четвертой строчке в Западной конференции. Напомним, что в нынешнем сезоне «Металлург» встречался с армейцами в Москве и, забросив пять безответных шайб в заключительном периоде, одержал сенсационную победу — 5:3.

Андрей ТАРКОВ.



Фото Ярослава Беляева.

театр

О главном без обиняков

«Прямая речь» — так называется российский фестиваль, который открывается сегодня в Прокопьевском театре драмы. Фестиваль — театрально-драматургический, то есть главное внимание тут сосредоточено не только на открытиях в области сцены, но и на поисках и находках в сфере литературы, которую использует театр.

Первый спектакль, который увидят зрители, — «Горький!». Поставленный в Прокопьевском театре год назад в рамках проекта «Живому театру — живого автора», он рассказывает историю простых прокопчан, обработанные профессиональными драматургами и сплавленные режиссерами в единое действо. В минувшем году эта постановка была представлена во внеконкурсной программе национального фестиваля «Золотая маска».

Техника verbatim, в которой выполнен спектакль, представляет сегодня целое направление в искусстве, которое языком «документа» пытается говорить о самом главном, о том, что волнует человека здесь и сейчас.

Завтра зрители увидят

спектакль «Павлик — мой бог». Режиссер Евгений Григорьев поставил его на сцене столичного «Театра.doc» в 2008-м. В основе — пьеса Нины Беляницкой, которая по-новому осмысляет миф о Павлике Морозове. Современная девочка, чью семью оставил состоятельный отец, молится «пионеру-герою», чтобы тот покാരал его...

В пятницу и субботу состоятся показы двух столичных спектаклей — «Бабушки» Светланы Земляковой и «Узбек» Талгата Баталова. Первый был поставлен на сцене московского театра «Практика», второй увидел свет на подмостках самого молодого профессионального театра столицы — театра имени Юзефа Бойса. Оба эти спектакля увенчаны призами престижных

фестивалей, оба имеют обильную восторженную прессу...

Кроме того, в рамках фестиваля «Прямая речь» пройдет работа «Мастерской документального кино Марины Разбежкиной». Режиссер, громко заявивший о себе на известных кинофестивалях, сейчас продолжает работать в жанре документального кино.

Все фестивальные показы будут сопровождаться зрительскими обсуждениями. Надо отметить, что в истории театрального Кузбасса это — первый случай, когда на провинциальной сцене собирается так много звездных спектаклей, имеющих общую стилистику, общее направление поиска.

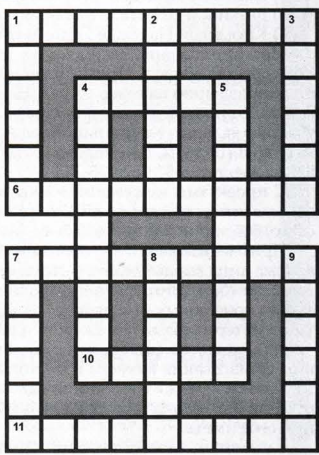
Ольга ШТРАУС.

Кроссворд

По горизонтали: 1. Грунтовая насыпь вдоль наружных стен избы. 4. Автор романа «Переяславская рада». 6. Название американского космического корабля из серии Спейс Шаттл. 7. Раболепие, прислужничество, рабская угодливость. 10. Линейное очертание предмета, контур. 11. Устройство для автоматического управления летательным аппаратом.

По вертикали: 1. Обобщающее название средств, уничтожающих грызунов. 2. Травянистое растение, относящееся к сорнякам. 3. Город во Франции, в Альпах. 4. Служитель культа, с которого снят духовный сан. 5. Краткое изложение христианского вероучения в вопросах и ответах. 7. Выдающаяся русская актриса, одна из организаторов и председатель Русского театрального общества. 8. Остров в Курильской гряде. 9. Крупный землевладелец-феодал.

Материал. 4. Рубка. 5. Катехизис. 6. Диаспора. 7. Сергий Лавдинский. 8. Саванна. 9. Иерусалим. 10. Золотой век. 11. Аэродинамика.





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

№ 218 от 27.11.12г.

**Работодателю
тоже нужен
бренд
IV – V стр.**

**Эксперты
оценивают
и... учат
VI – IX стр.**

**Когда
богатые плачут
XI стр.**

В Кемерове Лену Бакирову знают многие предприниматели. Начинаям свое дело она, будучи маркетологом муниципального фонда поддержки предпринимательства, помогла продвинуть свой бизнес. Их успешные коллеги оценили оригинальный бизнес-проект, который Елена решилась реализовать сама, став предпринимателем.

**«У мечты тоже есть
срок годности»**

Отбор завершен. Приступаем к обучению



Итак, 15 ноября экспертная комиссия завершила отбор претендентов на участие в кузбасском молодежном проекте «Ты – предприниматель!». Следующий этап – образовательный. Кто дошел до него? – этот вопрос мы адресуем руководителю экспертной комиссии Ирине ФЕДЧЕНКО:

- Всего для прохождения обучения был сформирован список из 967 участников. На обучение направлено 800 человек, 167 человек составляют резерв.

При отборе применялись две технологии: основной метод (эссе и презентация на экспертной сессии) и упрощенная система (тест и телефонное собеседование).

По основной методике прошли в проект 580 участников, в том числе 120 действующих предпринимателей, 254 участника, имеющих бизнес-идеи или бизнес-проекты, а также 206 молодых людей, интересующихся предпринимательской деятельностью.

По упрощенной системе было привлечено еще около 400 участников, с ограниченным допуском на мероприятия. Такие участники могут посетить одно крупное мероприятие для своей группы, одно мероприятие по бизнес-планированию и участвовать в интерактивных мероприятиях проекта без ограничений. Самые настойчивые и

успешные смогут в процессе обучения перейти в «основной состав» и получить допуски на более сложные мероприятия проекта и конкурс грантов.

Суммарная оценка за 2 этапа (максимум по 50 баллов за каждый этап конкурса) позволила сделать прогноз предпринимательской успешности. Анализ показывает, что 44,1% отобранных кандидатов имеют высокий потенциал, 38,6% – хороший потенциал, 16,8% – средний потенциал.

По городам распределение следующее:

г. Кемерово и Кемеровский район – 412 участников (42,6% от общего количества), из Новокузнецка – 183 (18,9%), 62 участника – Прокопьевск, 37 – Белово и Беловский район, 34 – Ленинск-Кузнецкий, 31 – Междуреченск, 27 – Юрга, 23 – Анжеро-Судженск, 25 – Киселевск, 22 – Березовский, 16 – Мариинск, 14 – Осинники, 12 – Топки (черным выделены базовые города проекта).

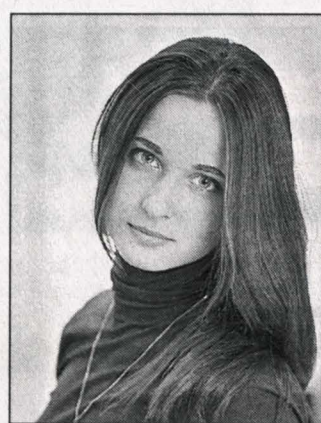
69 участников проекта пришли из остальных городов и районов. Группы, достаточные для проведения эффективных процедур обучения на всех базовых площадках проекта, набраны. В процессе конкурсного отбора было принято решение о формировании отдельной базовой обучающей площадки в г. Междуреченске.

У нас будет свой форум

15 декабря в Кемерове, в Государственной филармонии Кузбасса, откроется первый Кузбасский молодежный форум «Ты – предприниматель!».

То, что одной дискуссионной площадки «Ты-предприниматель!», действовавшей в прошлом году на кузбасском молодежном форуме «СТАРТ-2011», для участников одноименного проекта недостаточно, чувствовали все. Но особенно остро те, кому не удалось туда попасть и побывать на мастер-классах ведущих российских бизнес-тренеров, авторов известных федеральных бизнес-проектов. Ныне организаторы кузбасского молодежного проекта «Ты-предприниматель!» решили эту несправедливость устранить и провести свой одноименный форум.

- На форуме «Ты-предприниматель!» будут работать семь тематических площадок, - делится планами Елена Борисова, начальник отдела по развитию молодежного предпринимательства, департамента промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области. - Участники проекта встретятся с нашим именитым гостем - Бари Алибасовым - младшим,



который получил народное признание как один из самых эффективных специалистов в подготовке менеджеров по продажам. Сын знаменитого продюсера – активный партнер федеральной программы «Ты-предприниматель!», чем в итоге помог открыть бизнес сотням предпринимателей по всей России. Для участников нашего проекта он проведет обучающий семинар «Витамины для продаж».

Еще один наш гость – Джесси Кера, президент и главный исполнительный директор культурно-образовательного центра изучения английского языка «Socates», проведет мастер-класс «Искусство эффективного межкультурного общения и его значение в международных деловых переговорах». Если вас интересует мастерство и преимущество делового этикета в 21 веке, корпоративный бизнес-этикет для руководителей, регистрируйтесь на форум.

В деловой игре «Business battle» столкнутся два поколения – опытные и успешные бизнесмены и начинающие предприниматели, которые уже смогли добиться результатов. Они обменяются опытом, наладят полезные деловые контакты.

Как научиться генерировать оригинальные бизнес-идеи, находить нестандартные пути устранения сложных вопросов, молодежь узнает на мастер-классе «Техники мозговых штурмов» Александра Базанова (г. Нижний Новгород), кандидата социологических наук, специалиста по проведению мозговых штурмов, преподавателя маркетинга Высшей Школы Эко-

номики, а в недавнем прошлом главного редактора журнала Marketing PRO, признанного лучшим российским профессиональным изданием по маркетингу.

Ольга Береснева, исполнительный директор Новосибирского регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ», сертифицированный бизнес-тренер, эксперт «Школы социального предпринимательства» и «Российского клуба предпринимателей», проведет бизнес-тренинг «Точка ОПОРЫ», который проходит в формате игры и помогает усовершенствовать навыки конкуренции и сотрудничества – базовые «точки опоры» бизнеса и создания городской среды, дружественной к его развитию.

Участники форума, выбравшие инновационную площадку «Технологическое предпринимательство», не только примут участие в тренинге «Креативность как основа инновационного потенциала личности», но и познакомятся с малыми инновационными предприятиями КемГУ, пообщаются с гостем из Томска – лауреатом конкурса «БИТ-2009», Инновационного конвента Сибирского федерального округа и других конкурсов Григорием Журавлевым, который начал свой бизнес в студенческом бизнес-инкубаторе.

На дискуссионной панели «Делай свое дело» новички бизнеса (среди них участники проекта «Стань предпринимателем за 60 дней»), состоявшиеся бизнесмены и представители власти в ходе дискуссии не только определят самые проблемные зоны на разных этапах реализации бизнес-проекта, но и обозначат пути преодоления их. На форуме участники проекта смогут получить также консультацию по интересующим их вопросам от специалистов многочисленных организаций, входящих в инфраструктуру поддержки малого предпринимательства.

Напоминаю: регистрация участников идет на сайте www.molpred42.ru.

Актуально

Поддержать вниманием

Тот, кто ежегодно следит за финансированием региональной программы развития малого и среднего предпринимательства, естественно, заметит, что средства, которые планируется выделить на новую Программу из областного бюджета в ближайшие три года, гораздо меньше тех, которые освобождались на эти же цели раньше. Тот, кто также пристально следит за тем, что происходит в мире, поймет, что областные власти вовсе не изменяют своим принципам и не отказываются от поддержки «малышей». Потому что знает: спад производства в угольной промышленности и металлургии, вызванный резким снижением цен на мировых рынках, уже аукнулся снижением налоговых поступлений в областной бюджет. И хотя доля малого и среднего бизнеса в региональном ВВП год от года растет (ожидается, что по итогам 2012 года она достигнет 12%), кардинально это ситуацию не изменит – наш малый и средний бизнес еще не так эффективен, чтобы заместить эти выпадающие доходы бюджета.

На реализацию региональной Программы развития малого и среднего предпринимательства в Кемеровской области на 2013 год в бюджете запланировано не 110, как хотелось ее разработчикам в начале этого года, а 90 миллионов рублей. А раз так, то и поступления из федерального бюджета на эти цели будут тоже снижены (напомним: финансирование ре-

гиональных программ из центра осуществляется по принципу долевого участия, и чем больше доля региона, тем больше доля и федерального центра). Обо всем этом – жестко и открыто – участникам расширенного заседания комитета по вопросам предпринимательства, инноваций и имущественных отношений областного Совета народных депутатов, которое состоялось 14 ноября с.г. и куда были приглашены все заинтересованные в развитии в нашем регионе малого и среднего предпринимательства, рассказал заместитель губернатора по вопросам промышленности, транспорта и предпринимательству Сергей Кузнецов.

Конечно, ситуация может измениться: произойдет оздоровление мировой экономики, проявятся позитивные тенденции на рынках, от которых мы зависим, и драйверы роста кузбасской экономики – уголь, металл, химия – будут приносить больше налогов в областной бюджет. Тогда появится и возможность увеличить финансирование региональной Программы развития малого и среднего предпринимательства.

«Мы обычно за год раз шесть минимум пересматриваем бюджет и – в зависимости от его наполнения – пересматриваем статьи расходов на региональные программы», - подтвердила Елена Козлова, председатель комитета по вопросам предпринимательства, инноваций и имущественных отношений Кемеровского областного Совета народных депутатов.

Пока же, как заметил Кузнецов, «определяющим является отношение между предпринимательством и властью – каждого, кто руководит, подписывает, какие-то решения принимает. Иной раз поддержка и своевременное решение, вывод проблемы из какого-то кризисного состояния стоят дороже, чем эти суммы».

«Банально! – скажет наш читатель. – Об этом власть постоянно твердит, а вот и ныне там».

И все-таки это актуально. Потому что, как сообщил на заседании Сергей Кузнецов, с нынешнего года при определении эффективности работы регионов и возглавляющих их губернаторов одним из главных критериев будет такой показатель, как увеличение доли производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров, работ и услуг в валовом региональном продукте (ВРП). Без увеличения этого показателя в муниципалитетах не обойтись. Так что местной власти придется волею-неволей переводить свои отношения с предпринимателями на экономические рельсы. При нынешнем дефиците бюджетов всех уровней без такого рычага, как внимание власти к проблемам «малышей», экономику муниципалитетов не поднять.

Вера КАРЗОВА,
координатор

бизнес-приложения ОПОРА.
P.S. Подробнее о новой региональной Программе «Развитие малого и среднего предпринимательства в Кемеровской области на 2013-2015 годы» читайте на III стр.

свежие новости

• 4 декабря в 10.00 в кемеровском развлекательном комплексе «Континент» на Советском, 26, начнется «Ярмарка бизнес-идей». Это возможность рассказать о своей бизнес-идее 50 действующим бизнесменам, найти инвестора, наставника или получить стажировку в одной из кузбасских компаний. Авторы 25 идей, получивших самую высокую оценку экспертов, получат награды.

7 декабря «Ярмарка бизнес-идей» пройдет в Новокузнецке.

• Расширился призовой фонд предстоящего конкурса молодежных бизнес-проектов: к 20 грантам губернатора добавился именной грант «Промсвязьбанка». Размер всех грантов – 100 тысяч рублей.

• 10 декабря в Москве пройдет III итоговый конгресс программы «Ты-предприниматель!». В рамках конгресса состоится торжественная церемония награждения победителей Всероссийского конкурса «Молодой предприниматель России-2012».

Бизнесу Кузбасса – наилучшие условия

На это нацелена новая региональная Программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Кемеровской области на 2013–2015 годы».

Эту Программу заместитель губернатора по промышленности, транспорту и предпринимательству Сергей КУЗНЕЦОВ презентовал участникам расширенного заседания Комитета по вопросам предпринимательства, инноваций и имущественных отношений областного Совета народных депутатов, которое состоялось 14 ноября с.г. На заседание были приглашены все заинтересованные в развитии малого и среднего предпринимательства в нашем регионе. Но, прежде чем рассказать им о перспективах, которые ожидают кузбасских «малышей», Сергей Николаевич подвел итоги предыдущей программы, завершившейся, кстати сказать, досрочно:

— За последние четыре года в Кузбассе была создана мощная инфраструктура поддержки малого бизнеса: во всех городах и районах области функционируют центры поддержки предпринимательства; действуют Государственный фонд поддержки предпринимательства Кемеровской области и 18 муниципальных фондов поддержки предпринимательства.

1. Работают Центр субконтракта-ции и региональное представительство ЕвроИнфоцентра; создана сеть бизнес-инкубаторов, в том числе студенческих инкубаторов при ВУЗах; зарегистрированы и ведут деятельность 35 МИПов (малых инновационных предприятий) при вузах.

Мы поддержали программы развития моногородов. За счет средств областного и федерального бюджетов 3 монопрофильных муниципальных образований получили поддержку:

- г. Прокопьевск (более 120 млн. рублей),
- г. Ленинск-Кузнецкий (более 100 млн. рублей),
- г. Таштагол (около 30 млн. рублей).

Более 500 начинающих предпринимателей организовали своё дело (в основном это безработные и молодёжь до 30 лет). Более 150 действующих производственных компаний получили субсидии. Эти меры сработали на понижение уровня безработицы: показатель соотношения безработных к трудоспособному населению снизился на пять пунктов (с 2,2% до 1,7%).

Выдавали субсидии:

- по договорам лизинга;
- по банковским кредитам;
- производственным и инновационным малым предприятиям;
- предпринимателям-ремесленникам;

Возмещали затраты:

- на подключение к электрическим сетям;
- на внедрение энергосберегающих технологий;
- на модернизацию производства.

Наиболее эффективными оказались гранты на старт бизнеса.

Всего с 2009 года организовано более 800 предприятий, создано около 2000 новых рабочих мест.

В 2012 году кузбасские предприниматели получили возможность компенсировать 90% от авансового платежа по договору лизинга оборудования, в сумме от 3 до 10 млн. рублей. Эта схема востребована, когда предпринимателю необходимы новые технологии, стоимость – миллионы, а своих средств – недостаточно.

При покупке в кредит получаем:

- 1) высокий процент;
- 2) обременение залогом;
- 3) единовременный вывод значительного капитала из оборота;
- 4) дополнительные налоги на имущество.

А по договору лизинга

- 1) оборудование поступает в полном объеме, а затраты – только на первоначальный взнос;
- 2) основные фонды не заложены;
- 3) экономия по налогу на имущество;
- 4) есть возможность получения субсидии, что поможет гасить лизинговые платежи на начальном, самом трудном этапе, когда прибыль невелика. Учитывая все эти факты, по договору лизинга переплата минимальная. Мы провели анализ: при покупке оборудования стоимостью 20 млн. рублей экономия по лизинговой схеме составляет 10%. А это 2 млн. рублей, существенная сумма для предпринимателя. Только в 2012 году за счет этой меры 20 компаний серьезно обновили производственные фонды.

2. Со второго полугодия 2011 года наряду с субсидиями по затратам, кредитными гарантиями и микрозаймами, было введено качественно новое мероприятие – **проектное финансирование** (займы под 5% до 10 млн. рублей на 5 лет). Этой мерой мы стимулируем развитие инвестпроектов.

Фонд проектного финансирования сформирован за счет средств областного бюджета. Сегодня он составляет около 60 млн. рублей. Контроль за развитием инвестпроектов осуществляет Государственный фонд поддержки предпринимательства.

Всего профинансировано 16 проектов в сфере переработки отходов, медицины, сбора дикоросов, импортозамещения.

В результате, малые предприятия охотнее вкладывают инвестиции в основной капитал. По этому показателю Кемеровская область входит в пятерку лучших регионов в общероссийском рейтинге (данные Национального института системных исследований проблем предпринимательства 2012 года).

Развитие молодежного предпринимательства – один из главных акцентов этого года в проекте «Малый бизнес». Реализуется федеральный проект «Ты – предприниматель!», число участников которого составило 4 тысячи 600 человек. Проводятся форумы, круглые столы, конкурсы регионального и федерального уровня, реализуются образовательные программы. Обеспечена стажировка для молодых и начинающих предпринимателей на действующих малых предприятиях. Молодежные проекты получают



гранты, микрозаймы, банковские гарантии, субсидии.

Кроме этого, продолжаем развивать инфраструктуру для привлечения молодого поколения в производственный бизнес, сферу инноваций: в этом году финансируется создание малыми инновационными предприятиями при ВУЗах Центров инновационного молодежного творчества.

Основная цель Программы – увеличение количества субъектов малого предпринимательства и развитие самозанятости. С 2008 года по 2011 год количество малых предприятий возросло в полтора раза (в 2008 – их было более 19 тысяч; в 2011 стало более 29 тысяч единиц). В 2008 году в малом бизнесе был занят каждый седьмой житель Кемеровской области, а сейчас – каждый четвертый.

Только за 2011 год, в регионе было создано 20 тысяч новых рабочих мест, чуть более 9 тысяч из них создано в малом бизнесе. По предварительной оценке в 2012 году малый бизнес создал около 10 тысяч новых рабочих мест.

По данным Министерства экономического развития России, по уровню удельного веса малого бизнеса Кемеровская область занимает 19 место среди всех субъектов Российской Федерации. По интенсивности развития предпринимательства наша область находится в десятке лучших в общероссийском рейтинге (данные Национального института системных исследований проблем предпринимательства 2012 года). И это при том, что в Кемеровской области 15 монозависимых городов. А в других регионах, которые выше Кузбасса по рейтингу, монозависимых городов – от одного до трёх.

Программа отработала в полную силу.

Новая Программа на 2013-2015 годы учитывает новые подходы к осуществлению региональной политики развития малого и среднего предпринимательства в Кузбассе, как составной части политики государства. На этапе разработки Программы в департамент промышленности, торговли и предпринимательства поступили предложения от: исполнительных органов государственной власти; некоммерческих организаций, выражающих интересы субъектов малого и среднего предпринимательства в Кузбас-

се; Общественно-экспертного Совета и Совета по развитию малого предпринимательства при Губернаторе Кемеровской области; муниципальных образовательных регионов.

Чем проще будут механизмы принятия решений, тем меньше будет вариантов для коррупции, потому что коррупцию проще всего осуществлять там, где все запутано, непонятно, непрозрачно. Поэтому мы упростили процедуру выдачи субсидий, все перевели на конкурсную основу.

Программа согласована, утверждена постановлением № 417 коллегии администрации Кемеровской области 17 октября с.г.

Реализация новой программы позволит создать наилучшие условия для развития бизнеса в Кузбассе.

Что запланировано?

Мы будем поддерживать разные направления бизнеса, но в первую очередь те, которые в наибольшей степени нуждаются в нашей помощи. Мы планируем увеличить долю предприятий, связанных с производством, а также социальный бизнес: услуги в области здравоохранения и образования. Для этого:

— сохраним **софинансирование муниципальных программ** (30,5 млн. рублей)

— продолжим **пополнение фонда проектного финансирования** (20 млн. рублей)

— предоставим субсидии по договору лизинга (14,2 млн. рублей), субсидии **ремесленникам**.

Инновационные предприятия, безусловно, останутся в приоритетах поддержки.

Нашей задачей является укрепление связи между крупным бизнесом, предпринимательством, наукой и инновационными компаниями, так как сегодня залог успешного развития бизнеса – именно в инновациях. Сейчас во всем мире разработки, которые делают ученые, реализуются в дальнейшем в промышленности через малые инновационные компании. Эту цепочку очень важно создавать и поддерживать. Поэтому мы предусмотрели субсидии инноваторам (6 млн. рублей).

В нашей Программе планируется тесное взаимодействие с ВУЗами. В целях дополнительной профориентации молодежи сделаем акцент на образовательные центры:

создадим **учебно-производственные центры** как альтернативу ликвидированным УПК (10 млн. руб.), поддержим развитие специальных **центров прототипирования**, которые будут созданы в конце 2012 года.

Будем продолжать реализацию мероприятия «Вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность» (5 млн. рублей). За счет средств Госфонда обеспечим предоставление **гарантий по банковским кредитам, микрозаймов**.

Что мы от этого должны получить? Первое, на что мы нацеливаем фокус всех целевых показателей, – это увеличение доли производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров, работ и услуг в ВРП – валовом региональном продукте Кузбасса (кстати, с 2012 года этот показатель будет одним из основных критериев при определении эффективности работы регионов и губернаторов). Прирост доли налоговых поступлений от деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, рост их числа и рост количества созданных ими рабочих мест. Последний показатель очень спорный: можно создать IT-компанию, где работает гораздо меньше людей, чем на созданном одновременно деревообрабатывающем предприятии, но эффективность ее будет гораздо выше. Но мы будем разделять, деятельность каких предприятий оценивать по критериям количественного роста.

Кадры для компании. КАК ПРИВЛЕЧЬ?

Что характерно, не было озвучено никаких цифр, сколько у нас безработных и где бы они могли найти приложение своим силам. Понятие «кадровый потенциал» для собравшихся гораздо шире: это и старшеклассники, которые еще решают «кем быть, каким быть?», и те, кто уже занимает командные и рядовые посты на предприятиях, мечтая о дальнейшей карьере. Первых работодателю надо как-то профориентировать пойти именно к нему, вторых — всеми силами удерживать. Ну, а если не получится удержать, то использовать «страховку» — кадровый резерв, который сейчас стараются создать в большинстве компаний. Либо пригласить новых сотрудников — «красивых, умных, молодых».

Возможно ли это в условиях явного кадрового дефицита, который отметили буквально все собравшиеся на конференции? «В сегодняшних условиях сочетание всех трех качеств работника необязательно, мы были бы рады принять в штат хотя бы с одним — трудолюбием, креативностью, активностью».

Но и такие сотрудники сами не придут. И не факт, что откликнутся даже на персональное приглашение работодателя. Надо использовать новые технологии привлечения и удержания персонала. Без этого кадровая политика уже неэффективна.

HR-брендинговая программа

Нина Осовицкая, эксперт по HR-брендингу компании «HeadHunter» (г. Москва), дала понять, что бренд работодателя, то есть образ компании как хорошего места работы для всех нынешних и будущих сотрудников, не складывается сам собой. Его нужно создавать. Прежде всего, надо определить целевую аудиторию, то есть для кого строить бренд. Ведь часто работодателям не хватает точного фокуса, а обращение ко всем подряд желающих где-то работать неэффективно. Если компании нужны молодые специалисты, то бренд должен быть рассчитан на студентов профильных вузов. Обратив внимание и на школьников надо, сейчас многие работодатели сами идут в школы, организуют экскурсии для старшеклассников на своих предприятиях.

Следующие шаги построения HR-бренда — создать рабочую группу и сформировать ценностное предложение — EVP и разработать креативные материалы для коммуникаций. EVP — это ценностное предложение сотруднику. Обычно две причины, которые мотивируют работать в определенной компании: рациональная составляющая (зарплата, льготы, обучение, развитие) и эмоциональная (человеку нра-

Ежегодные конференции представителей кадровых служб предприятий, которые организует «Агентство Профи» при спонсорстве страховой компании ООО «Росгосстрах», в определенной степени формируют кадровую политику в регионе. И в этот раз, 14 ноября, на конференции «Кадровый потенциал Кузбасса. HR-Бренд» шло обсуждение новаций в этой сфере.



Нина ОСОВИЦКАЯ.



Константин НАЙЧУКОВ.



Ольга САДОВАЯ.

вится эта работа, коллектив, его образ жизни, его возможный вклад в общий успех). Согласно результатам исследования в 12 регионах мира, критерий «интересная работа» стоит на первом месте, затем идут «карьерный рост», «оплата труда».

Если говорить о новейших тенденциях привлечения кадров, то наиболее успешно приток новобранцев отмечен у тех компаний, которые применяют игровую форму знакомства с предприятием. Это как в армии США приглашают подходящих кандидатов сначала примерить на себя роль новобранца, а потом решить: идти или нет. На такую игру уходит лишь 0,25% рекрутингового бюджета Americas Army, а эффект больше, чем от всех мер, вместе взятых.

Популярны за рубежом также видеоэкскурсии, хотя у нас этот ресурс используется слабо. Сеть отелей «Мэриот», например, применяет онлайн-игру, которая моделирует работу этой сети. Кандидат в работники, включаясь в игру, видит все основные функции персонала сам, уже не надо ему рассказывать и показывать. Он тут же «примеряет это одеяло» на себя.

А вот наш опыт: 15 компаний прислали Нине Анастольевне, как эксперту, видеоролики о плюсах своей компании. Есть интересные примеры: не просто сухая информация дана о пред-

приятии, есть в этих роликах эмоциональная составляющая, то есть вовлеченность в процесс производства реальных людей. И этих реальных тружеников хочется слушать, так понятно они говорят. Для современной молодежи, которая меньше читает, а больше что-то смотрит, такие видеоролики особенно уместны.

Корпоративные сайты, которые сейчас на пике популярности, тоже не должны быть этакими серенькой страничкой со скудной информацией. Мало просто создать сайт. И в разделе «Карьера» мало дать информацию о вакансиях с перечнем требований к претенденту. А что ему, претенденту, может дать работа в компании? Просто интерес, карьерный рост, хорошую зарплату? Почему-то это указывать на сайтах забывают. А еще неплохо бы украсить содержимое сайта видеобращением президента компании к соискателям вакансий. Информация от первого лица всегда воспринимается с большим интересом, чем все остальное. Особенно молодежи.

По статистике объявления о вакансиях с видео просматривают на 12% больше пользователей, а число откликов на видеовакансию больше на 34%.

Не надо преувеличивать в использовании HR-брендинга: «У нас самая лучшая

(крупная, красивая и т.п.) компания». К сожалению, такие ошибки бывают. Текст должен быть более реальным. Например, назвать «десять причин работать у нас». Это ценностное предложение потенциальному сотруднику в обмен на его опыт, образование, молодость, наличие личного транспорта, коммуникабельность и прочее. Вот так, нестандартно, можно подать вполне стандартные требования к сотруднику.

Очень важно, считает Осовицкая, еще и правильно встретить новичка. Допустим, прошел человек испытательный срок три месяца, а что дальше? Все ли работодатели готовы с ним побеседовать о первом опыте на этом предприятии? Каковы были ожидания новичка и оправдались ли они? Увы, только половина собравшихся на конференции подняли руки в знак подтверждения подобной практики на их предприятиях.

Имеет смысл те же вопросы задать и в заключительном интервью с тем сотрудником, который решил уйти. Что было не так на его рабочем месте, а что, наоборот, он воспринял как ценный опыт?

«Сарафанное радио» и не только

Еще один ресурс — социальные сети. Число компаний, использующих его, возросло больше чем вдвое.

С помощью соцсети можно охватить не только активную, но и пассивную аудиторию кандидатов в работники. Как? Об этом подробно рассказал другой спикер — Константин Найчуков, директор студии «Квадрата» (г. Кемерово). Чем хороши соцсети как пиар-компания, растянутая во времени? Это, прежде всего, прямой выход на свою аудиторию. Работодателю не надо платить СМИ, рекламщикам за объявления о найме, за имиджевую рекламу, если он активен в сети Интернет. Правда, надо будет платить кому-то из своих сотрудников, которому придется не просто поддерживать контакт в «Одноклассниках» или «Фэйсбуке», а буквально жить в этой сети. Получается, компания-работодатель создает здесь свое мини-СМИ. Таким образом, второй выигрыш при использовании соцсети — возможность достигаться и до тех, до кого обычным способом достигаться невозможно. Молодежь ведь ТВ уже не смотрит, газеты не читает. А Интернет — пожалуйста! Единственное «но!» здесь: говорить с этой аудиторией надо на ее языке, а не сухим текстом пресс-релизов.

Немного статистики

«В контакте» — ежемесячная аудитория 29 143 000 чел., ядро аудитории 81%, в среднем пользователи проводят на сайте 35 мин.

«Одноклассники» — ежемесячная аудитория — 25 265 000, ядро — 77%, время на сайте — 24 мин.,

«Facebook» — аудитория — 15 404 000, ядро — 11%, время на сайте — 4 мин.,

«Twitter» — аудитория 4 200 000, ядро — 10%, мужчин — 66%, женщин — 34%, время на сайте — 4 мин.

Интернет предоставляет работодателю как возможности, так и угрозы. И это тоже надо учесть. В частности, тот факт, что негатива на вашу мини-страничку

будет выплеснуто не меньше, чем позитива. Например, вы будете убеждать работать в торговле, а посетители сайта — убеждать в нарушении у вас техники безопасности. Как это вышло с ТЦ «Лапландия» в Кемерове. И удалить подобный негатив из Интернета невозможно. Тут нужно одно: умение грамотно обрабатывать подобную информацию, вести диалог в нужном русле, а не уходило от разговора. Допустим, сообщить, что приезжал именитый медиум и понял, что «Лапландия» жить еще долго.

Если игнорировать соцсети как ресурс HR-брендинга, то это тоже не выход. Ни одной компании не удастся остаться незамеченной, так как в Интернете обо всех уже все знают и будут обсуждать. И сотрудники, и клиенты уже все там, в сети. И со всеми придется общаться. И планировать размещение материалов не только на случай, когда в компании все хорошо, но и когда пойдет все не так. У любого пиарщика есть план «антикризис». Вот и у компании должно быть наготове опровергающее слухи интервью. Мол, это неправда, что обижают сотрудников, что мало платят, заставляют работать по выходным. Но говорить всегда надо правду, подчеркивает Константин Найчуков. Сообщество соцсети ложь быстро вскрывает, и тогда вся аудитория может стать вашим противником. А если говорить правду — найдется и поддержка.

Ставка на молодежь

Интересным было выступление Ольги Садовой, начальника отдела по развитию и обучению персонала ОАО «СУЭК» (г. Ленинск-Кузнецкий). Это предприятие в явных лидерах по добыче угля в регионе, производительности труда, но на пятом месте по размеру зарплат. Однако можно использовать нематериальные способы мотивации потенциальных сотрудников. Здесь практикуют ступенчатую систему развития компании, то есть начинают присматривать для себя будущих рабочих и специалистов еще в школах, училищах, вузах — благодаря программам целевой подготовки. На каждом предприятии проводят «Торжественные зачисления в рабочие», чтобы подчеркнуть престиж и профессии, и предприятия. Но основной конек — это объединение всех молодых работающих в советы молодежи. В компании 14 советов — на всех предприятиях есть совет молодежи объединения, а должности председателей выборные. Эти советы организуют коллективные игры, праздники, флешмобы. Рассказ Ольги Садовой был подкреплен видеороликами.

(Окончание на V стр.)

(Окончание.
Начало на IV стр.)

Например, флеш-моб танцевальный собрал на городской площади и старшеклассников, и молодежь предприятия. А близ с. Драченина совет молодежи предприятия провел образовательный форум в рамках молодежной горной школы. КВНовское движение, поездки на Алтай с поисковой целью – все это тоже добавляет молодым сотрудникам интереса к своему коллективу. А это немаловажно для тех работодателей, кто хочет удерживать сотрудников.

— Но работа председателей советов молодежи чем мотивирована? — спросили Ольгу Садовую.

— Это премии активистам, участникам конкурсов. Это ощущение успеха. При подготовке к КВН директор освобождает ребят

от работы, но вообще стараемся проводить мероприятия, которые не требуют предварительной подготовки.

Разговор за кулисами

Какой опыт по привлечению кадров вам показался наиболее интересным? Чем вы могли бы поделиться с коллегами?

Наталья Кузьмина, начальник управления по кадрам компании ОАО «Южный Кузбасс» (Междуреченск):

— У нас есть внутренние соцсети, то есть интранет. И вообще наша компания считается продвинутой в использовании передовых технологий. Но здесь я узнала, как мы далеки от идеала. Взять те же соцсети в Интернете. У нас это на уровне саморазвития работает, методом проб. А есть уже, оказывается, проверенные

опытом технологии PR-брендинга. Мы эту информацию донесем до главных руководителей и вместе будем думать, как использовать. Пока что в поиске кадров ориентируемся на информацию банка вакансий служб занятости и агентств по трудоустройству. А надо идти дальше.

Наталья Саблина, директор по управлению персоналом ООО «Марка Подорожник» (г. Кемерово):

— Конференция дала понять, что мы на правильном пути. Мы давно для себя определили целевую аудиторию – это студенты на продажи в сети «Подорожник» и те молодые люди, которым просто нужна стабильная работа. Нам не столько сложно найти претендентов на вакансии, сколько удержать их. Потому что требования жесткие: не просто продать

горячий бутерброд, но еще и правильно построить беседу с покупателем. А это не все умеют и делают. Стимулируем людей зарплатой (у нас не коллективная материальная ответственность, а индивидуальная, а значит, не надо отвечать за чужие ошибки) и возможностью карьерного роста. Всех бывших своих работников помним и, если хотят вернуться, берем в штат опять.

Наталья Головатова, управляющая компанией ООО «Телетрейд — Кемерово»:

— Не работаем с соцсетями, не доходят руки. Цельными днями сидеть у компьютера сложно. Кадров особо не ищем такие, чтобы на блюдецке, готовим их сами. Хотим видеть у себя целеустремленных, а часто приходят ленивые, увы. Но кое-какие элементы PR-брендинга меня заинтере-

совали, стоит использовать.

Наталья Заркова, начальник отдела кадров ООО «Междуречье»:

— В связи с приходом нового гендиректора мы сейчас вплотную занимаемся созданием кадрового резерва. В прошлом году тесно сотрудничали с агентством «Профи», обучали молодых специалистов. И сейчас хватаем все новое по этой теме. Опыт подготовки и обучения персонала в ООО «СУЭК», считаю, можно взять за основу.

Светлана Луканова, начальник управления по социальным вопросам ОАО «УК «Северный Кузбасс» (г. Березовский):

— Меня заинтересовали возможности соцсетей, но я хотела бы услышать не только теорию, а рассказ коллег, как они используют этот ресурс. По роду деятельности я занимаюсь

связью с общественностью. Мне надо знать, как донести сообществу города о вкладе нашей компании. У нас есть возможность использовать Интернет, есть корпоративная газета с отчетами, но мы могли бы более творчески использовать этот ресурс.

Маргарита Новицкая, ведущий специалист отдела развития ОАО «ХК Сибирский цемент»:

— У нас есть видеопортал, в котором присутствуют разделы «Электронный наставник», «Библиотека данных», «Испытательный срок». Занимается порталом девушка-дизайнер. Люди заходят в портал, обмениваются впечатлениями. Адаптации новых сотрудников это помогает.

Елена ЩЕРБАКОВА.

(Продолжение — в следующей выпуске ОПОРЫ. Тема — «Кадровые ресурсы. Как удержать?»)

— Здравствуйте, меня зовут Анаида, учусь на факультете экономики, менеджера, пятый курс. Меня интересуют вакансии, чтобы перспективы роста были, амбиции удовлетворены.

Работодатель Анна Пенькова, начальник отдела по работе с персоналом ООО «Бизнес Кар Кузбасс», уже не удивляется, с каким достоинством держится эта девушка. Анна Константиновна не в первый раз на ярмарке выпускников в этом вузе и привыкла к тому, что большинство студентов умеют правильно подать себя работодателю. Не успеешь спросить о практике, как студент уже сам деловито сообщает, что есть опыт работы в какой-то компании, да и сейчас он где-то подрабатывает в свободное от учебы время.

— Что любопытно, про зарплату никто из ребят обычно не спрашивает. А вот про возможность карьерного роста — не каждый второй или третий, а каждый первый! — делится Анна Пенькова.

На столе у Анны Константиновны — солидная стопка резюме студентов. Вот и Анаида, а за ней Диана, Александр и другие ребята сами протягивают работодателю свои уже готовые резюме. Чувствуется, подготовились к ярмарке основательно. Работодателю не надо задавать дополнительные вопросы, посмотреть потом резюме, подумает да и выберет более подходящие кандидатуры.

У всех этих ребят защита дипломов еще в июле, а кадры предприятию нужны сейчас. Однако работодатель заинтересован именно в выпускниках этого вуза: у них, мол, вербальный интеллект заметнее, и вообще уровень подготовки вполне устраивает. Поэтому всем обратившимся обещает позвонить

О чем мечтает студент?

Оказывается, трудоустройство обычного безработного и студента — старшекурсника — две большие разницы. На ярмарке вакансий в государственной службе занятости первые порой двух слов связать не могут. А студенты Кемеровского института (филиала) РГТЭУ на «ярмарке выпускников» в их вузе, прошедшей 20 ноября, показали мастер-класс самопрезентации.

в июле в любом случае.

Стоит заметить, что и сами студенты далеко не к каждому столику с распечатанными вакансиями подходят. Даже на практику абы куда не пойдут. Вот и Александр, будущий менеджер, не решился отдать свое резюме Анне Пеньковой после такого разговора:

— А что у вас за работа в отделе продаж?

— Разная. Но надо перемещать автомобиль по территории нашего центра. Вы автомобиль водите?

— Да, могу. Водительский стаж год.

— Маловато. У нас строгая система отбора в отдел продаж. В течение года будем присматриваться к вам, прежде чем станете настоящим логистом.

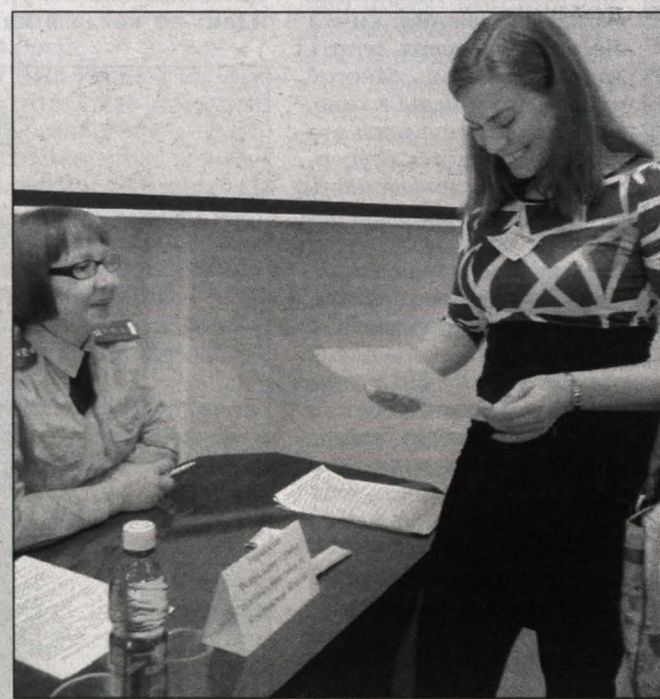
Парню что-то явно не нравится, он отходит. Зато подходят другие, готовые пойти на практику в отдел

маркетинга, например. Интересуются, можно ли совмещать учебу и практику.

Очередь из претендентов на вакансию менеджера по туризму выстроилась у столика с табличкой «Туристическое агентство ООО «Виват Трэвел». Но что толкает девушек, обучающихся по специальности «финансы и кредит», идти не в модную сегодня банковскую сферу (на ярмарке были представители ведущих банков), а в такой специфический и не очень-то оплачиваемый турбизнес?

— Это моя мечта, посвятив себя именно туристическому бизнесу, — отвечает одна девушка, а за ней другая — третья.

Представитель этой фирмы поясняет сложность продажи турпродукта и предлагает такой вариант. Можно пройти двухнедельную стажировку,



чтобы человек окунулся в эту среду, получил разовые задания. Можно также пройти собеседование и тесты на предмет наличия аналитических способностей. Если эти испытания пройдут успешно и сама девушка поймет, что туристическое дело — «это действительно мое!», тогда ее зачислят в штат, но лишь при условии прохождения двухмесячной стажировки.

Удивила своим сугубо прагматичным подходом к поиску работы одна из студенток. Сразу подошла к столику с табличкой «Управление федеральной службы судебных приставов», которое приглашает главных специалистов-экспертов (начальная зарплата 17,3 тыс. руб.), старших специалистов.

— Анна, чем вас привлекает эта организация? Ведь вы будущий специалист по бухгалтеру, — спрашиваем студентку.

— Нравится ходить в форме с погонами. Не надо тратить на платья, — шутит девушка.

И тут же задает работодателю вполне понятные вопросы про характер работы и ее оплату. Но во

всех подробностях спрашивает про доплаты, про особенности назначения пенсии, про льготы на переезд. А Лариса Митрофанова, представитель этой организации, подробно поясняет, какие надбавки за классный чин, за сложность, за выслугу лет, сообщает о льготах и возможности отдохнуть в ведомственном санатории в Туапсе. Кажется, девушка хоть сейчас готова устроиться, но учиться еще полтора года, а это работодателя не устраивает. Кадров нужны уже сейчас.

И вот так все 350 студентов старших курсов Кемеровского института РГТЭУ в день ярмарки выбирали для себя будущее место работы. Этим ребятам не надо объяснять, что рынок труда — это торг, к которому надо быть готовым.

По словам Елены Поломной, зав. сектором производственной практики и содействия трудоустройству выпускников, уже со второго курса в этом вузе ориентируют ребят на трудоустройство хотя бы на время практики. У института свыше 150 договоров о партнерстве с работодателями, есть выбор. Но

самые востребованные для работодателя это будущие специалисты по шести направлениям: прикладная информатика, экономика и управление на предприятии (в торговле), маркетинг, юриспруденция, коммерция (торговое дело), менеджмент организации.

«Ярмарка выпускников» в этом вузе проходит уже 13-й раз. И пользуется у работодателей большой популярностью. Каждому выпускнику или старшекурснику работодатели обычно предлагают от пяти вакансий и больше. Очень много предложений от банков, торговых компаний, интернет-провайдеров.

А для работодателей вуз уже подготовил сборник студенческих резюме, девятый выпуск. В нем собрано более 50 резюме студентов всех четырех факультетов. В нем перечислены все достижения ребят и желаемые должности. Так что найти подходящего выпускника работодателю можно, и не присутствуя на ярмарке выпускников.

Елена Геннадьевна Казанцева, первый проректор Кемеровского института РГТЭУ, на итоговом совещании с участниками ярмарки сообщила им о новых образовательных проектах. В этом году, в частности, впервые был открыт прием на специальность «экономическая безопасность», а со следующего года появятся такие специальности, как «Организация рекламной деятельности», «Товарный менеджмент», «Экспертная оценка товаров и услуг». Так что будет из кого работодателю выбрать.

Елена ФЕДОРОВА.

НА СНИМКЕ: студентка Анна Тюменцева интересуется работой судебных приставов. Фото автора.

Про мужские игры И ЖИЗНЬ

Юрий Новиков – студент – пятикурсник КузГТУ по специальности «Прикладная информатика в экономике». Координатор нескольких бизнес-проектов, в том числе фотоклуба «Чешир» и оружейной мастерской «Maellus» («Молот»). Рост – 194 см, вес – 86 кг, возраст – 21 год.

– Юра, ты занялся мечами и арбалетами, потому что не наигрался в детстве?

– Самая первая моя игрушка, кроме Бэтмана, пластмассовый меч, который подарил в четыре года отец. Простенький, китайский, но он мне безумно понравился. Тогда мы увлеклись черепашками-ниндзя, я заметил, что добрые герои всегда побеждают, у них куча женщин, денег и всего остального. Пришел к мысли, что быть добрым – это хорошо и что добро должно быть с кулаками, а поскольку получилось, что в большей части мультфильмов преобладало холодное оружие, у меня и зародилась любовь к нему.

– И ты стал мечтателем...

– ...о мече. Но с детства меня приучили, что если не можешь исполнить мечту, то отложи ее на время, убиваясь по ней не надо.

– То есть все умел, взрослые, а у тебя такая мечта оставалась?!

– Думаю, все люди, даже поумнев, все равно хотят иметь под рукой оружие.

– Может, «некоторые люди»?

– Мне кажется – все. Я могу ошибаться.

– Ты отложил мечту, подросток...

– И пошел в боевые искусства. В те, которые либо без оружия, либо с элементами использования оружия. Примерно понял суть, видел, что мне не нравится, шел дальше. Занимался больше четырех лет – классика, тхэквондо, айкидо и отвлечение ушу – винчун. Не случился проблемы с коленом, думаю, остановился бы как раз на винчуне, очень интересный и, с моей точки зрения, практичный стиль.

– Мне приятель, мастер спорта по фехтованию, рассказывал, что

фильмы про мушкетеров с их красивым боем на шпагах – совершенно несерьезное, с точки зрения профессионала, зрелище...

– Когда нашел своего первого кузнеца, заказал ему короткий меч из стеклотекстолита, и столкнулся с тезисной проблемой, с которой теперь часто сталкиваются мои клиенты: ты получаешь очень крутой меч, но вдруг понимаешь, что ничего делать им не умеешь. Я пришел к кузнецу и попросил научить. Он сказал: у меня есть только один вариант обучения; кинул шест и начал меня дупить другим шестом... Многие из того, что я видел в кино, не работало, выполнить это мог только человек с супер-реакцией. Основная часть тренировок свелась как раз к предельно простым и практичным ударам и приемам, иногда даже подлым. Например, ткнуть шестом по пальцам ноги – очень результативно! Но чтобы спасти, если нужно, себе или ближнему человеку жизнь, красоты не нужны.

– Когда ты понял, что пора реализовывать мечту об оружии в бизнес?

– Когда пообщался с Женей, младшим кузнецом. На нем семья из шести человек, и даже в кризисное время они со своим другом, старшим кузнецом, себе не изменили. По десять лет отдали ремеслу и остаются ему верными... Тогда я увидел, что на свет появляются очень хорошие вещи, но о них мало кто знает.

– Что касается моего умения, я не умею нормально ковать, максимум гоусу в подмастерья, но общаться с людьми, понимать их и продавать могу, по крайней мере, лучше, чем они. И полтора года назад предложил: давайте работать вместе!

– Когда создавал этот бизнес, были две идеи. Первое – вокруг либо предоставление услуг, либо продажа произведенного в Китае. Неужели именно это – будущее для моего города и моей страны? И, во-вторых, вижу, что каждый сам за себя, что как минимум друг к другу относятся настороженно. Но большинство, если не брать откровенных агрессоров, нормальные люди, и я уверен, что русских людей лучше всего могут сближать совместная трапеза и совместная тренировка. Если человек дупит тебя не с желанием убить, а чтобы научить и научиться, то, когда перестанут ныть синяки, ты испытываешь к нему искреннее уважение.

– Что значит – «младший» и «старший» кузнецы?

– Это я их так называю, но вообще-то они Евгений и Дмитрий. Женя помоложе, коренастый, Митя – очень большой, как два меня, постарше.

– Правильно понимаю, что, когда тебе было двадцать лет, ты пришел к взрослым мужикам, поговорил, и тебя приняли всерьез?!

– Старший долгое время не принимал. Месяца три это витало на уровне идеи, но когда я нашел

ректоров, люди заказывают такое оружие где-то в других регионах, часто вступая и за огромные деньги, мы несколько изменили ситуацию. Сейчас, правда, появился фехтовальный клуб, который заявляет, что делает какие-то вещи, но это скорее хороший магазинчик при церкви. А мы концентрируемся на производстве.

– В последнее время стали ковать доспехи, кулоны, кольца с узорами, потому что такие вещи нужны для косплеев (костюмированные фестивали). – Авт.)



первых двух клиентов, стал смотреть на меня более серьезно.

– 1996 год, Уголовный кодекс, ответственность за изготовление и продажу холодного оружия – про вас?

– С точки зрения закона, мы не продаем оружие. Есть определенные стандарты, либо продажа произведенного в Китае. Неужели именно это – будущее для моего города и моей страны? И, во-вторых, вижу, что каждый сам за себя, что как минимум друг к другу относятся настороженно. Но большинство, если не брать откровенных агрессоров, нормальные люди, и я уверен, что русских людей лучше всего могут сближать совместная трапеза и совместная тренировка. Если человек дупит тебя не с желанием убить, а чтобы научить и научиться, то, когда перестанут ныть синяки, ты испытываешь к нему искреннее уважение.

– Для чего нужно такое «ненастоящее» оружие?

– Главные ваши клиенты – члены исторических клубов?

– Да, это как бы медленные умирающие сообщества, которые так и не умирают. В то же время мое появление в этом бизнесе говорит, что спрос со стороны ролевиков недостаточен, что нужны новые рынки сбыта. Кроме того, ролевики чаще всего молодые ребята, которым нужно оружие как можно более прочное и максимально бюджетное. Если они два-три раза в неделю сходятся, чтобы лупить друг друга мечами из пластика, а то и из стали, им не до эксклюзивности.

– Когда открывались, думали, что наша идеальная целевая аудитория – мужчины за тридцать, которые интересуются фамильными мечами. Это очень дорогие вещи, сравнимые с катанами XVIII-XIX веков, затратные, переходят от отца к сыну, с символикой.

Но оказалось, что большей частью наши заказчики – женщины, которые ищут подарок своему мужчине, либо мужчины, ищущие себя в мече. И я делаю все, чтобы оправдать их доверие. В конце концов, на большинство наших клинков из стали есть пожизненная гарантия.

– Незначительная часть заказов – от людей, которые хотят тренироваться в одиночку. Случается – берут для самозащиты. Ведь даже моим коротким мечом, сделанным под хобби, можно нанести удар не слабее, чем бейсбольной битой.

– Но ведь в недобрых руках...

– Убить можно и вилок. Но если кто-то мне обращается кто-то, кто, с моей точки зрения, не заслуживает, чтобы владеть оружием, я говорю ему об этом открыто и отказываю. А, например, железное оружие мы делаем лишь для тех, у кого есть доспехи, кто тренируется. Без доспехов, хотя бы кожаных, биться даже на незащитенных мечам слишком опасно.

– Что значит «очень дорогая вещь»?

– По московским ценам семейный меч стоит от 400 тысяч. С инкрустацией полудрагоценными и драгоценными камнями, это очень серьезно, это делается не один месяц. У нас гораздо дешевле. Самая дорогая катана продана за 24 тысячи рублей, на ее производство ушло две недели. Самая дешевая – 4 тысячи. Лук – от 2 тысяч рублей с натягом в рамках закона.

– Бывает оружие из металла и стеклотекстолита. Это разная цена, это разные функции, разная степень «крутизны». Если приходят за копейки или за нунчаками, это говорит об определенном углублении в тему. Внезапно востребованными оказались луки, количество заказов выросло в разы.

– Степень оснащенности вашей мастерской?

– У нас есть горн, тиски, резки, шлифовальные станки, но именно оборудование – главная проблема. Считается, что кузнец берет кусок железа и начинает его лупить молотом, закалявая в воде. Если делать так, то даже на самый простой меч тысячи за четыре будут уходить полторы недели. А пневмомолот поможет придать основную форму заготовке и сократить время изготовления до 3-4 дней. Я был уверен, что в Кемерове это не проблема, но оказалось, что последние десятилетия нанесли производству очень серьезный урон: пневмомолотов не осталось физически. Нам с трудом удалось взять один в аренду.

– Ты занимаешься привлечением клиентов?

– Главная моя задача –

В самом начале проекта «Ты – предприниматель!» мы попросили разрешения у экспертной комиссии познакомиться с наиболее интересными на тот момент эссе претендентов на участие в проекте. Нам (и, мы наделись, нашим читателям) было интересно: чего они, не достигшие и 30, уже достигли в этой жизни, почему решили стать именно предпринимателями и что конкретно хотят получить от кузбасского молодежного проекта? Ответы 8 претендентов на эти вопросы мы опубликовали в первом октябрьском выпуске ОПОРЫ. Но потом решили этим не ограничиваться, а проследить судьбу своих новых героев от начала и до конца проекта. Все 8 человек приняли это предложение. И сегодня мы, без радости за ребят, сообщаем: все они успешно (кто – более, кто – менее) прошли два этапа отборочного тура.

«У экспертов есть чему поучиться!»

Напомним, о ком идет речь: Анна Тихонова, Никита Бедарев и Александр Воронин – новокузнецкие (но Анна Тихонова учится в Кемерове, в КузГТУ). Елена Катаева, Наталья Вьюшкова, Элина Касаткина, Джамиля Яшморзова и Александр Степанов – кемеровчане.

Только одна из них, Наталья Вьюшкова, – действующий предприниматель (естественно, молодой, начинающий, летом прошлого года открыла мастерскую дизайнера интерьера «Гармония», а осенью пошла на пилотный проект «Ты – предприниматель»). У Александра Степанова за последние год предпринимательского стажа (у него был свой магазинчик, где продавал футболки), сейчас он ищет новую нишу для своего бизнеса, связанную со специальностью, полученной в вузе («информационные технологии»), хотя на проект пришел с бизнес-идеями, очень далекой от этой сферы. Но, к сожалению, Александр единственный не отказался на просьбу рассказать о встрече с экспертами. Что же, это его право.

Елена Катаева, еще

учась в прошлом году в КузГТУ, работала дизайнером-фрилансером, мечтала открыть свою дизайн-мастерскую. С этой бизнес-идеей шла на пилотный проект «Ты – предприниматель». Но в этом году у Елены совершенно иная бизнес-идея, далекая от прежней.

Элина Касаткина и Джамиля Яшморзова – наемные работницы. Джамиля работает в компании Biglion, но хочет открыть свое дело. Ничего, кроме желания заниматься предпринимательством, у нее не было. Потому, как все ей подобные претенденты, объединенные в 3-ю группу, выполняла задание: разрабатывала бизнес-идею по открытию одного из предложенных экспертами видов бизнеса – кондитерского цеха. Получив высокую оценку за свою работу, Джамиля, похоже, воспряла духом, написала новое эссе, где представила уже собственную бизнес-идею. Элина Касаткина – оператор ПК в гипермаркете «МЕТРО сшабскагу» – из 2-й группы. Она пришла на проект с бизнес-идеей, которой «болеет» уже больше года.

Студенты Александр Воронин и Анна Тихонова – яркие представители 3-й группы молодых людей, которым интересно предпринимательство, но у которых бизнес-идеи пока нет. Оба на отборочном этапе проекта выполняли творческое задание. Анна разрабатывала бизнес-идею по созданию гостиницы для домашних животных, а Александр – кондитерского цеха.

Сейчас, когда возникла пауза перед третьим, образовательным этапом проекта, мы попросили ребят поделиться впечатлениями об экспертных сессиях:



Наталья ВЬЮШКОВА: – Всех экспертов я знаю из предыдущего проекта.

Алексей Ткачев, принимавший участие в инвестиционной сессии 2011 года, где я представляла свой проект, рекомендовал мне не акцентироваться на экологичном дизайне интерьера, а оставить его в приоритете; я тогда не последовала его совету, но тем не менее пришла именно к этому!

Я вообще люблю общение с экспертами, они открывают глаза на возможные трудности и перспективы, которых не замечала.

Думаю, мой проект понравился, по крайней мере, его презентация точно; судя по реакции экспертов, могу сделать вывод, что я на верном пути дальнейшего развития!

Наталья Вьюшкова по итогам двух отборочных этапов набрала 100 баллов. Это – высшая оценка.



Анна ТИХОНОВА: – Я очень переживала и боялась предстоящего этапа отбора, так как ожидала увидеть в составе экспертной комиссии серьезных, молчаливых дяденек без единой эмоции на лице. Но экспертами оказались достаточно общительные, дружелюбно настроенные, милые женщины, которые во многом мне помогли, задавая вопросы, настроившие на нужный лад. Провела свою презентацию достаточно легко, за что благодарна экспертам. Меня очень порадовало, что все они оценили мою работу и сказали, что проекту «Ты – предприниматель» нужны такие яркие, творческие люди, как я.

Анна Тихонова по итогам двух отборочных этапов набрала 100 баллов.



Александр ВОРОНИН: – Сессия проходила в студенческом бизнес-инкубаторе СибГИУ, в тесном, почти «семейном» кругу. Состав экспертной комиссии по имени назвать не смогу. Более активная в общении была Бескоровайная Ольга, много расспрашивала по поводу личных начинаний и ожиданий от проекта. Я ей рассказал про свой «пробный» бизнес – обложки на документы с полноцветной печатью и цепочку его реализации. Расспрашивала, как вышел на эту идею. Похвалила.

Я был первым из своей группы, кто предстал перед экспертной сессией. Так что даже поволноваться не успел. Наблюдая за общением остальных кандидатов с экспертами, еще кое-какие советы и идеи для себя почерпнул.

Больше бы таких встреч. У экспертов есть чему поучиться.

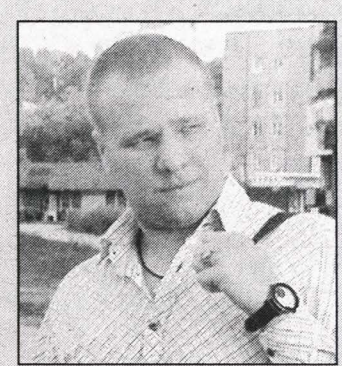
Александр Воронин по итогам двух отборочных этапов набрал 95 баллов.



Джамиля ЯШМОРЗОВА: – На экспертной сессии я презентовала новую для меня идею. Эксперты очень внимательно выслаивали меня, посоветовали учесть возможность сократить убытки,

связанные с возможным простоем. А также задали вопросы относительно финансирования, месторасположения и изучения конкурентов – вопросы, которые заставили хорошо призадуматься над некоторыми вещами, которым я не уделяла должного внимания. За что очень признательна.

Джамиля Яшморзова по итогам двух отборочных этапов набрала 85 баллов.



Никита БЕДАРЕВ: – Мой проект был воспринят, как и многие другие, без вопросов, на которые я постарался ответить. В моем проекте есть небольшая «фишка», которая, по моему мнению, приглянулась экспертам. Что это за «фишка», я, конечно, не скажу.

Ну, советами было все с точностью до мелочей просчитать, подумать, что еще можно внести в проект, и т.д. Не знаю, помогут они мне или нет, но, думаю, обучение в рамках проекта – уже большая помощь.

Никита Бедарев по итогам двух отборочных этапов набрал 95 баллов.

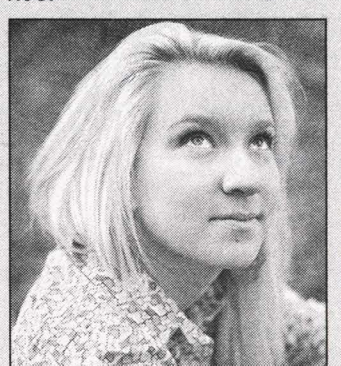


Элина КАСАТКИНА: – Экспертная комиссия оправдала мои ожидания: милые люди, профессионалы, задавали те же во-

просы, какие возникали у меня. Я получила несколько советов, как прийти к осуществлению моей бизнес-идеи, внутреннюю уверенность, что все может получиться.

Участники порадовали – интересные молодые люди с энтузиазмом и надеждой в глазах. Свою презентацию оцениваю удовлетворительно: позже поняла, что многое бы еще добавила. У меня работы еще много: надо принять во внимание замечания экспертов, обдумать свою бизнес-идею еще на несколько раз; по возможности, рассмотреть разные варианты ее реализации.

Элина Касаткина по итогам двух отборочных этапов набрала 75 баллов.



Елена КАТАЕВА: – Эксперты встретили нас на позитиве, внимательно слушали каждого из участников, давали практические советы. Алексея Ткачева знала еще с первого проекта «Ты – предприниматель». Как и в прошлый раз, он задавал вопросы, связанные с экономической стороной бизнеса, что немаловажно для начинающего предпринимателя. Не знаю, понравился мой проект экспертам или нет, но их вопросы и рекомендации дали мне почву для размышлений. У меня появилась еще одна идея, возможно, благодаря общению с ними. Пока не начались основные мероприятия, я усиленно занимаюсь проработкой своих идей, чтобы окончательно определиться.

Елена Катаева по итогам двух отборочных этапов набрала 80 баллов из 100 возможных.

– Значит, родина, патриотизм для тебя...

– Нет, не пустые слова. Идея хорошая. Методы воплощения, как говорится, не лучшие... И вообще, люди, в моем представлении, часто лучше, чем кажутся. Человек, который мог бы соврать – говорит правду. Какой мог бы убеждать, останавливаться и помогает...

– Сформулируй свое отношение к жизни...

– У меня фамилия – Новиков, от новак. Это, по некоторым версиям, наемник, новый воин, странствующий. Наверное, у меня пока так и получается: «посмотри, возьми что-то для себя и иди дальше»...

Беседовал Игорь АЛЕХИН.

Междуреченск в базовых городах проекта «Ты – предприниматель!», где должны были пройти экспертные сессии, не числился. Но в этом году организаторы проекта сделали исключение и решили провести экспертную сессию и здесь. Потому что в рейтинге по количеству участников I этапа отбора Междуреченск оказался на шестом месте после Кемерово, Новокузнецка, Прокопьевска, Белово и Ленинск – Кузнецкого.

Возглавила группу экспертов Татьяна Зубарева, руководитель центра управления проектами Новокузнецкого филиала КемГУ. Вместе с ней оценку бизнес-идей и бизнес-проектов молодежи проводили Антонина Филипенко, руководитель подразделения Кузбасской ТПП в г. Междуреченске, и Галина Макашина, руководитель регионального общественного учреждения «Экосоцкультура», председатель гражданского совета Междуреченска, член общественной палаты Кемеровской области. Все эти эксперты – специалисты в области бизнес-проектирования. Но что это такое, оказалось не совсем понятным самым юным участникам проекта, нынешним школьникам, уже имеющим здоровые амбиции, но еще слабое представление о предпринимательстве. Поэтому, возможно, кто-то посчитал, что эксперты излишне «придирались». Недаром у одного из школьников созрел вопрос: «Состоялись ли вы сами, как предприниматели, чтобы судить о других?»

Не посчитав этот вопрос дерзким, Татьяна Зубарева рассказала о своей предпринимательской семье и о том, как бизнес-проектирование дает возможность предпринимателям продвигать идеи в жизнь и управлять бизнесом. И о том, что эксперт – это человек, который умеет анализировать определенный вид бизнеса или процесса или круг задач в бизнесе. И при этом ему самому необязательно быть предпринимателем. Его арсенал – совокупность методик, с помощью которых он определяет, насколько бизнес-идея соответствует потребностям общества, какие действия необходимо запланировать, чтобы получить желаемый результат, перейти от идеи к проекту.



Елена ВИНОГРАДОВА.

...От 17 и до 30 лет – таков оказался возрастной диапазон 14 междуреченцев и одного мысковчанина, представших перед экспертами. От старшеклассников и студентов до молодых предпринимателей.

25-летняя Елена Виноградова, например, уже ведет бизнес с прошлого года. И даже получила поддержку муниципальной власти – грант на развитие своего дела в сумме 200 тысяч рублей. Идея стать предпринимателем у нее, экономиста по специальности, возникла спонтанно, где-то между магазинами, куда она отправилась в поисках игрушки для своей маленькой дочки. Лена вдруг задумалась, какими могут быть игрушки для самых маленьких и что бы она сама сумела предложить таким же, как она, мамам и их малышам. А озадачившись, взялась дома за разработку чертежей и выкроек...

Так она создала что-то вроде объемного матерчатого панно с «деревенскими» окошками, лубочными картинками-аппликациями, кармашками и застёжками, которое по мере соединения замочков превращается в сказочный домик! На островерхой крыше – петли, домик удобно переносить вместе с помещенными туда обитателями.

Другой образец похож на мягкую тканевую книжку. За пухлой (с синтепоном внутри) страницей «живут» котята, щенята, утята, можно отлепить тучку и прилепить солнышко, открыть зверятам

«Бизнес надо проектировать!»



Егор ДЕДИКОВ.

дверцу, дать миску с едой. На другой страничке – сказочные герои, за цветочками прячутся ягодки, за кустом – заяц, за волной – золотая рыбка... «Зачитавшись», ребенок может просто уснуть на такой книжке-подушке...

Изделия интересные, развивающие моторику и фантазию детей. Но возможно ли в коммерческих целях тиражировать столь кропотливый, эксклюзивный ручной труд?

На продажу имело бы смысл выводить партию игрушек, но я понимаю, что это нереально при мелком штучном изготовлении, – признается Лена. – Хотела задействовать в своем бизнесе инвалидов. Но в моих игрушках очень много мелких деталей, а швей не хотят заниматься мелкой работой. Поэтому на поток идею поставить не удалось. Всего реализовали продукции тысяч на пять в год, не больше. Но первый опыт побудил меня задуматься: а что еще, кроме игрушек, я могу предложить покупателям? Ведь я владею основами кройки и шитья, дизайна и моделирования – годами занималась всяким рукоделием. Почему бы не попробовать с помощью проекта «Ты – предприниматель!» развить небольшое производство? Занявшись расчетами, я сделала ставку, кроме игрушек, на производство товаров народного потребления – спецодежды и униформы, чехлов для мягкой мебели, постельного белья, подушек. Рассчитала рас-

ходы на все ресурсы, на организацию производства и сбыта, определила, сколько средств понадобится, пока бизнес не станет самоокупаемым.

Со временем, если заказы пойдут по нарастающей, расширение производства и открытие новых цехов приведет к созданию полноценной швейной фабрики, что очень неплохо для нашего моногорода. Почему бы нет? – мечтает Елена.

Стратегическая задача другого действующего предпринимателя – Ирины Осиповой – поднять на более высокий уровень свое кафе быстрого питания – блинную «Масленица». Взяв за основу томский проект «Сибирские блины», который успешно реализуется во многих сибирских городах, супруги Осиповы пытаются сегодня завоевать своего клиента. Семейный бизнес отмечен недавно муниципальной грантом. А мечтают Осиповы о создании сети недорогих ресторанчиков русской кухни. Отметив высокую мотивацию Ирины на достижение цели, эксперты оценили ее проект одним из самых высоких баллов.

Каждый из проектов, предложенных участниками программы «Ты – предприниматель!», был интересен. Так, студент 4-го курса горного факультета Междуреченского филиала КузГТУ Василий Голощапов хотел бы открыть брачное агентство с актуальной базой данных о женихах из-за рубежа. 17-летний школьник Вячеслав Идигешев мечтает

развивать экскурсионные услуги, знакомя гостей города и школьников с промышленными предприятиями и достопримечательностями Междуреченска. Но от мечты до создания еще путь далек и долог, замечают эксперты, указывая на абсолютную непроработанность этой замечательной идеи. Подобные замечания выслушала и Анна Поповская, решившая открыть свое креативное агентство, но не продумавшая до конца содержание работ и свои управленческие функции.

Студентка 5-го курса филиала КузГТУ, выпускница художественной школы Анжела Музафарова хочет организовать частную школу-студию ИЗО для обучения детей и взрослых живописи. Выпускница филиала КузГТУ Марина Шарова ищет применение своим силам в досуговом направлении – организуя проект «Лазертаг», по сути, лазерный пейнтбол, и хотела бы в ходе проекта заручиться грантовой поддержкой.

А вот второкурсник филиала КузГТУ, победитель олимпиад и гордость местного вуза Егор Дедиков решил с помощью проекта «Студенческий клуб «Афина» предоставить междуреченским студентам возможность дополнительной самореализации и полезной организации свободного времени.

Чтобы наши ребята не грузчиками подрабатывали, получая по 50 рублей в час, а зарабатывали в студенческом клу-

бе репетиторством (например, готовя школьников к ЕГЭ), оказывая услуги няни, массовиков-затейников на праздниках, – высказывает свою идею Егор. Социальная направленность этого бизнеса поддержана экспертами самым высоким баллом.

А каковы мнения самих экспертов о первой междуреченской экспертной сессии?



Галина МАКАШИНА:

Очень здорово, что у ребят появилась такая возможность – предъявить свои идеи или уже разработанные проекты на суд экспертов, которые имеют в этой сфере некоторый опыт. Я думаю, что после участия в экспертной сессии у них появится видение своего дальнейшего движения. Мне понравилось, что проекты были самые разные и идеи предложены разные, в том числе в некоторые проекты включен социальный аспект.

Безусловно, подготовленность участников неодинакова. Есть сильные ребята, есть такие, кому необходимо дальнейшее обучение. В ходе сессии мы выделили участников, которые продолжают дальнейшее движение в этом направлении и, будем надеяться, найдут в себе силы осуществить свои бизнес-идеи.

(Окончание на IX стр.)

«Ты – предприниматель!» – кузбасский молодежный проект

(Окончание.
Начало на VIII стр.)



Антонина ФИЛИНЧЕНКО:

- Считаю проект очень интересным и нужным, и хорошо, что он зашел в Междуреченск. Думаю, особое внимание нужно обращать на ту молодежь, которая в перспективе могла бы развивать предпринимательство у нас в городе. Интересные проекты есть и есть, конечно, чисто фантазийные. Но в задачу экспертов входило обсуждение, в ходе которого находилась истина. Думаю, в будущем проект «Ты – предприниматель!» поможет ребятам именно с точки зрения образования и познания сути предпринимательства. Не всегда высшее образование этому учит, а вот именно практика и участие в таких проектах дают положительный опыт. Мне, например, импонирует идея студента-второкурсника Егора Дедикова вовлечь в предпринимательство студенческую молодежь.



Татьяна ЗУБАРЕВА (в отличие от двух своих коллег Татьяна Александровна уже постоянный эксперт кузбасского молодежного проекта «Ты – предприниматель!»). Но если нынче она оценивала бизнес-идеи и бизнес-проекты молодых только в Новокузнецке и Междуреченске, то в прошлом году Зубарева участвовала в образовательных мероприятиях и в малых городах Кузбасса. Ей есть что сравнивать):

- Ребята знают, зачем они пришли на проектную сессию. Вообще в этом году, в отличие от прошлого, участники проекта более подготовлены – заметно, что с ними

поработали в школах, университетах, центрах поддержки предпринимательства. Но с другой стороны, ожидания экспертов от проектов были больше. По-прежнему ощущается слабая проработка рынка, не просчитывают свой бизнес, не видят конкурентов, аудитории, кому нужен этот бизнес, с кем они будут взаимодействовать.

Междуреченск – город небольшой, и, конечно, сказывается локальность. Ребята локально мыслят, им не хватает эрудиции, они не видят зачастую того, что делается в соседнем Новокузнецке. У них есть идея, но они не знают, как она реализуется в других территориях. Они плохо ориентируются в той области экономики, где хотят вести бизнес.

Впрочем, подобная проблема не только в Междуреченске. В основном сегодня молодые люди, как и их сверстники из пилотного проекта «Ты – предприниматель!» в прошлом году, исходили из собственного представления о целесообразности развития того или иного бизнеса, и их проекты оказались не связанными с конъюнктурой рынка и реальными экономическими потребностями городов.

Это происходит потому, что в организациях, которые занимаются развитием территории, не анализируются конъюнктура рынка, ситуация в отдельных отраслях экономики города. В структурах поддержки малого предпринимательства не отслеживают, предприятия какой специализации открываются на средства господдержки. Скорее всего, этот анализ есть, но к нему нет открытого доступа. В итоге информацию о том, сколько у нас парикмахерских, ателье, строительных фирм открыто на средства господдержки, а сколько их просто существует в городе, молодые люди получить не могут. И тем более не могут оценить соответствие предлагаемых ими услуг потребностям клиентов. Потенциальный предприниматель, вместо того чтобы получить все эти данные в открытом доступе, найти свою нишу и предложить продукт, пользующийся спросом, «придумывает» свой бизнес на глазок, иногда даже не особо продумывая ассортимент продукции.

В вузах аналитика присутствует только в узких исследованиях. Вузы должны готовить молодых людей к практической деятельности, но они продолжают обучать так называемым «общим знаниям», не привлекая студентов к решению конкретных кейсов и заданий на аналитику.

Хотя, конечно, предпринимателем может быть человек, и не имеющий высшего образования. Например, у нас на проекте

есть предприниматель, который уже создал и хочет расширить свой бизнес по прокату строительного инвентаря. Мы его спросили на экспертной сессии, что из предлагаемого им ассортимента пользуется наибольшим спросом. Оказалось – перфоратор. А он этот инвентарь не закупил по гранту в нужном объеме, но закупил массу другого! То есть исследования рынка при открытии собственного дела не были проведены. В результате прибыль бизнеса меньше, чем могла бы быть, следовательно, меньше средств для развития собственного дела.

И вывод напрашивается сам собой: пока ни центры и фонды поддержки предпринимательства, ни вузы, ни какие-то специальные программы не пытаются представить как бизнес. Не пришло еще время для предпринимательства, когда оно рассматривалось бы как объект моделирования и проектирования. Между тем бизнес надо именно проектировать!

Я, как проектировщик, люблю метафору о «беременности» бизнес-идеи. Ведь прежде чем любая бизнес-идея обретет осязаемые черты, ее автор немало времени проводит в сомнениях и творческих муках. И уверена, что за формированием бизнес-идеи необходимо такой же патронат, как за развитием плода во чреве матери: необходимо пестовать бизнес-идею, разрабатывая проект, делать предпроектные изыскания, определять, как он вписывается в существующие реалии малого или большого города. И только потом выдавать его как проект и искать на реализацию его инвестиции. Именно на пестование проекта необходимо удлинить время. А вот этого пока нет. Я думаю на будущий год внести в проект «Ты – предприниматель!» такое предложение: еще до экспертных сессий проводить мероприятия по поиску интересных идей – проектные сессии, обучать студентов и школьников, как с этими идеями работать.

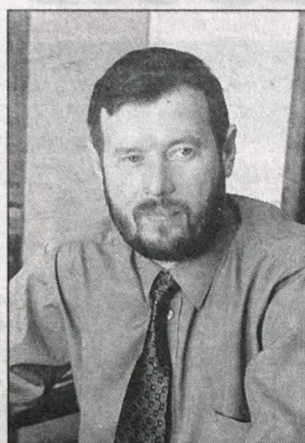
В принципе мне такая работа по душе. Молодежь заряжает позитивом, ребята хотят быть успешными.

Мне понравились идеи междуреченского юноши, связанные со студенческим предпринимательством: студенты не хотят разгружать мешки, а хотят заниматься интеллектуальным бизнесом, искусством, учить детей и взрослых рисованию. Тех, кто увлечен креативными видами бизнеса, очень мало в Междуреченске. И, вопреки суровости угольной отрасли, накладываются отпечаток на моногород, хочется поддержать такие проекты. Но их очень мало.

Людмила ХУДИК.
Фото автора.

мнения экспертов

Среди экспертов кузбасского молодежного проекта «Ты – предприниматель!» немало успешных предпринимателей. Одни уже участвовали в экспертных сессиях пилотного проекта, другие впервые выступают в роли экспертов на нынешнем проекте. Как они оценивают саму идею вовлечения молодежи в предпринимательство, а также бизнес – идеи и бизнес – проекты молодых?



Андрей КУЗЕВАНОВ,
директор ООО «ПСпектр»,
г. Полысаево:

- Так случилось, что я в один день участвовал в качестве эксперта сначала на заседании «грантовой» комиссии в Полысаево, а потом на заседании экспертной комиссии проекта «Ты – предприниматель!» в Ленинске-Кузнецком.

Гранты в Полысаево, по большому счету, давать было некому – не было ни ярких личностей, ни ярких проектов, куда можно, не задумываясь, вложить 300 тысяч бюджетных рублей.

Буквально через два часа в Ленинске-Кузнецком на заседании экспертной комиссии проекта «Ты – предприниматель!» слушаю, смотрю презентацию проекта, за грантовую поддержку которого (будь он представлен два часа назад в Полысаево) проголосовал бы двумя руками. Это проект антикафе, т.е. безалкогольного кафе для молодежи, где только кофе-чай, компьютеры. Ну, современная «тусовка» для нормальной, продвинутой молодежи. В Москве, Питере такие антикафе очень распространены.

Автор проекта – парень грамотный, выступает четко, видение бизнеса понятно...

Спрашиваю: «Парень, ты откуда?»

- Из Полысаева.

- Там же два часа назад «грантовая» комиссия заседала, почему ты туда не обратился?

- Я не успел.

- Бумажки не успел сдать? Ты бы ко мне пришел, в администрацию...

- Нет, я по годам не успел – мне вчера только 18 лет исполнилось...

Я в шоке был: парню вчера исполнилось 18 лет, а у него такое четкое видение бизнеса...

Другой участник проекта приехал из Москвы. Учился там и работал в сетевых сетях – продавцом, менеджером, но решил вместе с женой вер-

нуться на родину, в Ленинск. У него тяга к предпринимательству, но в Москве, говорит, я не раскручусь, а здесь у меня широкое поле деятельности. Вот у меня маленько денег есть, хочу мини-магазинчики на колесах во дворах установить – в Москве это очень распространено, а у нас такого вообще нет. А это очень удобно для жителей.

Ну, как такого парня не поддержать?

Я считаю, проект «Ты – предприниматель!» хорош тем, что помогает увидеть, какая у нас есть активная, творческая молодежь. Сейчас авторы интересных идей и проектов пройдут бизнес-обучение, стажировку, еще поработают над своими бизнес-идеями и проектами и могут претендовать на грантовую поддержку в своих муниципалитетах.



Алексей КАШКАРЕВ,
директор ООО «ВКСБ»,
г. Новокузнецк:

- Я впервые участвую в проекте в качестве эксперта, и какие-то далеко идущие выводы делать пока рано. Но уже очевидно, что благодаря проекту молодые люди не сидят у компьютера и не играют в игры, а пришли сюда и пытаются сделать что-то реально полезное для себя и для общества. Даже если не все из них станут впоследствии предпринимателями – все равно это огромное движение вперед.

Если говорить о конкретных бизнес-идеях, то весьма перспективной мне представляется та, что была представлена коллективом аспирантов политехнического вуза. Они придумали совершенно новый эффективный абсорбент, который собирает разлитые нефтепродукты. Пока это, конечно, больше стартап, нежели бизнес-проект. Теперь авторы должны вплотную заняться продвижением продукта. Это непросто, но научиться можно, в том

числе и в рамках проекта «Ты – предприниматель!».



Андрей ЭЙРИХ,
директор ООО «Технологии управления»,
г. Новокузнецк:

- Участники проекта очень разные, но все интересные, представлено много оригинальных бизнес-идей, ориентированных не только на сферу услуг и торговлю, что менее затратно и более рентабельно, но и на развитие производства и создание новых рабочих мест. К последним из них можно отнести организацию малого предприятия по производству моделей и игрушек, изготовление механизмов для очистки нагара с конвейерных транспортных лент в угольных шахтах. Приятно удивил юноша, имеющий к 18 годам в своем активе целый комплекс разработанных программных продуктов и планирующий создать IT-компанию. Запомнилась также бизнес-идея по развитию электронной коммерции. Она, безусловно, актуальна, потому что онлайн-магазины в современном мире постепенно будут занимать все большую нишу в сфере торговли.

Я читаю, что проект «Ты – предприниматель!» – очень нужный. Он является своего рода «энергетическим потенциалом», которым молодому человеку предлагается воспользоваться для его дальнейшего становления на стезе предпринимательства. Проект наглядно демонстрирует, что талантливая, энергичная молодежь мотивирована на развитие собственного дела, что молодые люди рассматривают проект именно как толчок к самостоятельному движению, а не нацелены на существование в бизнесе от гранта к гранту.

Записала
Елена КОСТИНА.

Журналисты Кемерова знали Елену Бакирову как маркетолога муниципального фонда поддержки малого предпринимательства. Мы на себе чувствовали, что больше ни в одном фонде такого специалиста нет – Лена буквально «доставала» всех нас продвижением проектов, поддерживаемых фондом. И вдруг в августе она сообщила, что открывает свой бизнес, и пригласила на презентацию кулинарной студии «BESTto».

- Решила своим практическим примером показать, как найти бизнес-идею и реализовать ее? Или просто устала учить начинающих?

- Я предпринимательством занимаюсь курса с третьего. В КузГТУ, где училась по специальности «сервис и туризм», сначала сделали с друзьями газету – гляцевую «От фонаря». Корпоративные вечеринки опять же с друзьями проводили. Кафе летнее открывали свое.

- И закончив учебу, в бизнес пошла?

- Когда вуз окончила, жутко хотелось поехать в США. Но на поездку нужно было заработать. Боялась рисковать – в наемные работники пошла. Начала с «ТелеСемь», журналистом. Хотя ноль образования журналистского. Газету «От фонаря» взяла на собеседование. Редактор посмотрела: «Мы тебя берем!» Но я быстро разочаровалась в журналистике. «ТелеСемь» это что? Звезды местные, телеведущие, их надо долбить вопросами: что вы делали в воскресные вечера?.. Мне это неинтересно. И меня генеральный директор взяла на должность бренд-менеджера, хотя, опять же, у меня маркетингового образования – ноль, только опыт создания бизнес-проектов в студенчестве. Но я хотела работать в маркетинге, потому что это – основа бизнеса... Потом была Америка.

- А в Америке что делала?

- Мы с двумя подругами поехали по студенческой программе Work&Travel. Делали и сладкую вату, и на аттракционы билеты продавали. В основном на кассе работали. Америка очень сильно изменила мое мировоззрение.

- Работа на кассе изменила его?

- Америка показывает: если хочешь заработать, хочешь вообще чего-то добиться – иди и делай! Когда растешь с папой, мамой, у тебя все

У мечты тоже есть срок годности



равно другое немножко сознание. А там я поняла: ты возьмешь две работы, лишь бы чего-то достигнуть...

- А когда домой вернулась, следовала этому принципу?

- Вернулись в кризис – никому мы не нужны с дипломами, с опытом предпринимательским... Но Америка всю «звездность» сбила, и я пошла работать в бар – официанткой, барменом. Тяжелые были полгода, но зарабатывала неплохо. Потом я все-таки поняла, что это – работа в никуда, и нужно дальше идти. И появился фонд в моей жизни. Фонд и маркетинг.

- Так ты маркетолог-самоучка?

- Да, самоучка, но я на практике все это прошла, знаю, как создать идею, как создать продукт, как вывести этот продукт на рынок и как его потом продавать, т.е. весь комплекс маркетинга. И в принципе могу сказать, что как маркетолог я хороший специалист. И даже сейчас, когда я ушла со всех работ, мне до сих пор звонят и предлагают

уже стать руководителем по маркетингу. Никто у меня не спрашивает про образование, все спрашивают: это же ты сделала, ты этот продукт создала? Вот это нужно...

- И все-таки, почему ты выбрала именно предпринимательство?

- Просто пришел такой момент, когда нужно было что-то менять в своей жизни.

- А идея создать кулинарную студию как появилась?

- Она была с Америки. Это один из видов досуга, когда менеджеры после работы идут в кулинарную студию, как кто-то на фитнес идет, кто-то в боулинг играть, кто-то пиво пить... Суть такого досуга не научиться кулинарному мастерству, а провести время с пользой: да, чему-то научился, но при этом отдохнул и познакомился с новыми людьми.

Так и получилось – ко мне в студию не приходят, чтобы научиться готовить. Я рада, когда приходят новые люди, потому что на постоянных тоже не удержишься. Не скажу, что



у меня прямо суперстарт и все замечательно. Но раз в неделю, в две недели стабильно собираю тех, кому интересны занятия кулинарией. Вчера было занятие по французской кухне. Но сейчас я переориентировалась на корпоративы, потому что здесь все можно сделать путем прямых продаж. По телефону звонишь: «Здравствуйте! Новый год где будете встречать?» И продаешь свои услуги...

- Читала-читала твои призывы к бизнесу на сайте: «Корпоративная кулинарная игра под руководством известных шеф-поваров – это лучше ужина в ресторане, лучше шоу-программы. А вы пробовали такой тимбилдинг?» Ну, и как кемеровскому бизнесу такой вид командообразования?

- Недовольных не было. - А ты сама довольна? На таком тимбилдинге можно заработать? Я тебя еще на презентации спрашивала: такая студия может стать бизнесом, т.е. приносить прибыль?

- А я вам на презентации говорила, что нужно время... Тут можно зарабатывать. Просто нужно время – это новая для города услуга. Но я не жду с моря погоды. Использую это помещение и как конференц-зал – сдается неплохо, потому

что это центр города. Тренинги здесь свои провожу, семинары. По продажам провела мастер-класс.

- А зачем ты в проект «Ты – предприниматель!» пошла? Ты же сама учишь азам бизнеса других...

- Наверное, все действующие предприниматели пошли туда, чтобы грант получить. Честно скажу: мне для студии нужны вытяжка и новые окна.

- Там всего 21 грант будет – 20 от губернатора и один – от «Промсвязьбанка».

- Понимаю. Но я считаю, мой проект тоже достоин грантовой поддержки. Я так понимаю, что поддержка, особенно финансовая, должна быть тем, кто уже что-то сделал, что-то в свой проект вложил, а не тем, кто ждет ее, сам ничем не рискуя. Надеюсь, что получу поддержку. Я никогда не участвовала в таких проектах – сама всех стимулирую, стимулирую...

- Так ты с фондом не рассталась?

- Я люблю это место, уважаю людей, которые здесь работают, это та часть жизни, которую сложно оторвать. Есть время – работаю: веду все тренинги, участвую в проектах бизнес-инкубатора.

- А ты чувствуешь отдачу от своих консультаций, тренингов?

- 90% моих консультаций заканчивается ничем. Я не пою начинающим предпринимателям песни о том, что им обязательно нужно заниматься маркетингом, а четко говорю: иди и делай вот это и вот это – оно даст тебе то-то и то-то! А им не хочется идти и делать. Пока у предпринимателей менталитет не изменится... Но несмотря ни на что, появляются молодые предприниматели – «звездочки». Их немного, но они есть. И это значит, что мы работаем не зря...

- А от чего менталитет может измениться?

- Ну, не знаю. От родителей очень многое зависит... Пришел ко мне папень, который хотел обучать людей старше 40 лет работе на компьютере. Я его мотивирую, мотивирую: иди, попробуй! Он домой приходит, папа ему говорит: ты что, дурак, они хотят на кредит тебя развести! Какой кредит? Денег для этого проекта вообще не надо – помещение есть, объявления наклеить на подъездах – и все! Но папа парня меня переборол – он пошел наемным работником и сейчас пишет, жалуется: работа не нравится. Хотя у него был шанс. Я считаю: лучше сделать хоть шаг к своей мечте, чем потом всю жизнь сожалеть, что не использовал этот шанс. У каждой мечты есть свой срок годности. Это я от Тенькова в его очередной передаче недавно услышала. Меня так зацепила эта фраза! Ведь он прав: человек в 20 лет мечтает, в 21, 22... До 25 может мечтать, а потом уже все – он перерастает. И появляются люди, которые не любят или даже ненавидят свою работу. А среди них немало мыслящих как предприниматели. Я считаю, проект «Ты – предприниматель!» дает таким людям шанс: иди – и делай!

Расспрашивала Вера КАРЗОВА.

В Кемерове – технологические выходные. Их устроили студенты. Сами себе.

коротко о важном

Их всего четверо: Евгения Костина и Алена Савиних из Кемеровского института РГТЭУ, Виктория Наумичева из КемГУ и Максим Кузнецов из КузГТУ. Обсуждая на секции «Наука и инновации» городского молодежного форума «Город нового поколения». Кемерово – территория возможностей – в октябре этого года проблемы, которые их волнуют, они не сговариваясь, пришли к выводу: проблема одна – помочь студентам реализовать их инновационные идеи. Решение – ее молодые люди выработали уже вместе: создать общегородскую коммуникационную площадку для молодежи, которая хочет, но не знает, как коммерциализировать свои научные идеи. Назвали ее «Кемеровские технологические выходные». Со временем эта площадка – по идее организаторов – станет школой «Апгрейд».

Старшие товарищи идею оценили: ор-

ганизаторы форума предложили довести ее до формата социально значимого проекта и представить на конкурс «Кемеровское молодежное вече» (победят там – получат финансовую поддержку из городского бюджета), а управление инновационной деятельности КемГУ, которое в том числе активно занимается реализацией в вузе дополнительных образовательных программ по инновационному предпринимательству, в частности, для студентов, сразу предложило свою финансовую и организационную поддержку.

Благодаря этому первые «КТВ» – «Кемеровские технологические выходные» – прошли в КемГУ 17 ноября. Гостями студентов стали четверо финалистов конкурса «УМНИК», которые рассказали о своем пути от научной идеи до бизнес-проекта и пообещали оказать потенциальным коллегам всяческую поддержку.

- Развитие инфраструктуры поддержки инновационной деятельности молодежи не поспевает за развитием этой деятельности, - признает начальник этого управления, кандидат физико-математических наук Антон Силинин. - И в этом смысле вовлечение в организаторскую деятельность самих молодых людей полезно – они будут потихонечку расти, развиваться, и этот проект будет также вместе с ними расти. Другой вопрос – как ускорить процесс инновационного роста вузовской молодежи. Его мы планируем обсудить со всеми заинтересованными сторонами 18 декабря в рамках Первого городского инвестиционного форума «Кемерово Инвест», инициатор которого – муниципальный фонд поддержки малого предпринимательства, на создаваемой при поддержке нашего университета площадке «Инновационный форсайт: университеты – бизнес – власть».

Как определиться с выбором?

Как говорится, «богатые тоже плачут». И как ни странно, по поводу сомнений в выборе способов благотворительности и добровольчества. Они, люди бизнеса, оказываются, постоянно себя спрашивают, а тем ли людям (объединениям, группам) протягивают свою сильную руку, достаточно ли такой поддержки, какой вообще должна быть помощь в каждом конкретном случае.

И эта проблема не такая уж простая. Это показал недавний разговор за круглым столом, инициированный Кузбасской торгово-промышленной палатой, с участием представителей кузбасского бизнеса, депутатов Государственной думы Татьяны Алексеевой и Николая Валуева, членов Общественной палаты Кемеровской области.

По итогам исследования, проведенного по заказу Общественной палаты Кемеровской области, о котором собравшимся рассказала Галина Макашина, председатель комиссии по вопросам развития гражданского общества и благотворительности этой палаты, 41% предпринимателей выбирает нуждающихся в помощи самостоятельно, отвлекая при этом своих сотрудников от основной работы. Ведь надо выработать критерии отбора как претендентов на помощь, так и самой помощи. Поэтому крупные компании, предприниматели и политики стали идти по пути создания благотворительных фондов «имени себя». Например, фонды имени Потанина, Горбачева. Есть фонд «Виктория» при банке «УРАЛСИБ», свой фонд и у «РУСАЛа». Это вынужденная мера, но эффективная, так как сотрудники фонда сконцентрированы только на выполнении одной задачи — благотворительной деятельности.

Хуже тем, у кого подобных фондов нет. Эти потенциальные спонсоры дезориентированы. По статистике, 39% предпринимателей выделяют средства тем, кто попросит. Как? По принципу: кто больше плачет, тот больше и нуждается. Но на самом деле это не всегда так бывает.

26% участников благотворительных программ становятся ими по просьбе органов власти. Это самый легкий способ определиться с выбором объекта и объема спонсорства. Ведь власть не будет называть объектом внимания недостойных.

11% благотворителей осуществляют свое доброе дело по инициативе некоммерческих общественных организаций. Например, в нашем регионе это Кузбасский центр «Ини-

Сегодняшний бизнес, кажется, уже немыслим без благотворительности. Большинство учреждений социальной сферы, включая даже социально — игровые комнаты при общежитиях, имеет спонсоров. Складывается впечатление, что благотворителей даже больше, чем самих нуждающихся. Стоит бросить клич «Помогите, я тоже слаб!», как тут же найдутся претенденты в спасители. Однако это заблуждение.

БЛАГОЕ ДЕЛО для предпринимателя



Галина МАКАШИНА.

циатива», который уже 13 лет подряд проводит конкурс на консолидированный бюджет, владеет технологией оценки наиболее значимых социальных проектов. То есть тут деньги благотворителя точно дойдут до подходящего адресата.

Есть еще один верный способ точно определиться с выбором — спонсировать именные конкурсы. Их проводят разные организации: тот же центр «Инициатива», компании «КОНКОРД» (конкурс «Юный корреспондент Кузбасса») и «Кузбасс-энерго» (конкурс творческих работ о профессиональных династиях).

Какие проекты выбрать?

Гендиректор междуреченского завода «РТА» Владимир Алексеев вспоминает, что поначалу при распределении прибыли он выделял часть ее на помощь «тем, кто плачет». А потом с отдельными гражданами здесь перестали иметь дело, решили доверить распределение средств на помощь в ремонте-покупке необходимого для жизни социальности. Потому что социальности всегда в курсе, кто действительно в ней нуждается.

Нравится Владимиру Петровичу то обстоятельство, что в Междуреченске подписан договор социально-экономического сотрудничества власти и



Владимир АЛЕКСЕЕВ.

бизнеса. Каждый год всем советом предпринимателей идет к главе города и планируют приоритеты. В нынешнем году бизнесмены создадут соответствующие условия для творческого роста одаренных детей. Покупают не только спортивные снаряды, но и спонсируют поездки на конкурсы.

— Кроме этого, вкладываем средства в одно из чудес Кузбасса — Поднебесные Зубья, — рассказывает Алексеев. — Там много приютов для туристов на расстоянии пешего перехода, более четырех тысяч детей посещают ежегодно приюты Шевалье, нынче 700 детей-скаутов побывали. Но есть одна проблема. На той стороне, где начинаются тропы, преправа отрезана от города. Строить мост через Томь на станции Лужба надо.

— Это может быть целый проект областного значения, — поддерживает Татьяна Алексеева, депутат Госдумы, председатель правления Кузбасской ТПП. — Проблема поддержки приютов Михаила Шевалье назрела давно, и предприниматели Новокузнецка готовы объединить свои усилия с междуреченцами.

Но «Поднебесные Зубья» — это экологический проект, который у всех на слуху и не вызывает сомнений по поводу результата совместных действий. А



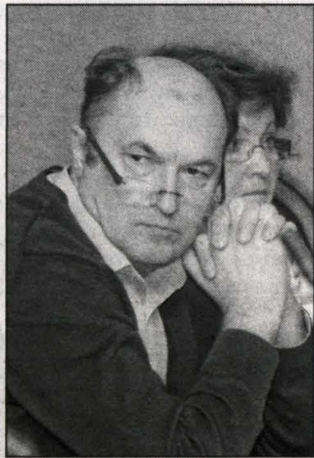
Игорь ЛЫСЕНКО.

ведь есть проекты, где задача может быть не так ярко выражена. Например, предпринимателей трудно убедить вкладывать средства в те направления, о которых им даже страшно слышать, замечает Елена Малахова, директор Кемеровского регионального отделения фонда «Российский Красный Крест». Это профилактика ВИЧ-инфекции, туберкулеза, наркомании. А ведь смертность от передозировки наркотиками в Кузбассе на первом месте.

Бартерный обмен

Игорь Лысенко, гендиректор ООО «Трансхимресурс» (г. Кемерово), считает, что проблема выбора приоритетов все же для многих не решена: — К нам приходят сотни писем от граждан и организаций с просьбой о помощи. Кому оказать? Мы зависим от местной власти и, конечно же, прислушиваемся к ее мнению.

Но могу привести другую статистику: 71% благотворителей сами хотят выбирать, кому именно им помогать. Это крайне истинная мера, и здесь не может быть никаких указов сверху. Предприниматель должен дозреть духовно, чтобы безвозмездно творить добро. Но у нас, к сожалению, благотворительность больше напоминает сделку, чем акт доб-



Сергей ТРЕТЬЯКОВ.

рой воли: «Я даю тебе вот это потому-то и потому-то...» Кроме того, должны быть экономические предпосылки для оказания помощи. То есть если отдавать, то излишки. Но ведь знаю пример из недавней практики, когда на известном предприятии, не выдержавшем конкуренции и готовившемся к банкротству, приняли вдруг решение не выплачивать кредит банку, а лучше оказать помощь пенсионерам в предоставлении угля. Напрашивается вопрос: а зачем это банкроту? Ответ: мы это, мол, делали всегда, не хотим прерывать традицию.

Это неправильно, считает Игорь Юрьевич. Социальная ответственность бизнеса прежде всего — в обеспечении устойчивой прибыли, а также сохранении рабочих мест, в охране труда. Если всего этого нет, то «сохранить лицо» бесплатным углем не получится.

На 130 — м месте

— У нас в России не развита культура меценатства, — продолжил депутат Госдумы Николай Валуев. — В США считается дурным тоном не помогать ближнему, а в Германии проводят аукционы, и каждого благотворителя представляют: кто он, сколько денег выделил...

Может быть, из-за этой недостаточной культуры

меценатства Россия плетется аж на 130-м месте в рейтинге благотворительности среди 153 государств?

Что любопытно, в первой двадцатке рейтинга даже сравнительно слабые Марокко и Либерия, а среди бывших советских республик на 14-й позиции Туркменистан, 41-ю позицию поделили Таджикистан и Кыргызстан. Россия делит 130-е место с Эстонией, а после нас из бывших республик СССР лишь Грузия и Литва.

Но русские люди всегда слыли самыми чуткими. Что мешает нам сравняться в рейтинге если не с гражданами США (первое место), то хотя бы Марокко? Самая большая проблема, как выяснилось при опросе респондентов, — несовершенство государственного регулирования процесса благотворительности. В той же Германии благотворители получают не только налоговые преференции, но и более высокий социальный статус. У нас же предприятию напрямую оплатить больницам, школам все то, что они просят, сложно: потом замучаешься с бухгалтерскими отчетами. И налоговых поблажек нет.

Нужна фантазия

Вообще благотворитель в широком смысле слова — это не просто тот, кто дает деньги. Как показал разговор на эту тему, необходим еще тот образ мышления, который позволил бы решить проблему не совсем традиционным путем. То есть речь идет о способности к творчеству самого благотворителя, о возможности проявлять смекалку и фантазию.

Например, какое отношение, спросите, может иметь к кукольному театру в Кемерове руководитель стоматологической клиники «Улыбка» Сергей Третьяков? Оказывается, самое прямое. Театр ставит спектакль «Приключения Кариуса и Бактериуса», а сотрудники Сергея Петровича вручают юным зрителям диплом о просмотре. Еще в 2010 году Третьяков подписал с администрацией города проект пропаганды здорового образа жизни. Свыше 11 тысяч детей были вовлечены в прошлом году в уроки здоровья «Как сохранить зубы». Последняя задумка — создать несколько сказок на эту тему, которые готовы исполнить воспитанники школы-интерната.

— Мы не сдаем деньги на благотворительность, — подытоживает Сергей Петрович. — Мы просто делаем ту работу, которая нам близка и приносит пользу.

Елена ЩЕРБАКОВА.

молодой предприниматель Кузбасса

...Путь в бизнес Максим проторил еще лет в 16-17. Перед глазами паренька был пример дяди, опытного предпринимателя. И желание попробовать себя в бизнесе, стать успешным настолько в нем окрепло, что, еще учась в школе, он оформил документ о досрочной дееспособности. И, получив документальное совершеннолетие за год до действительного, возглавил туристическое агентство, обросшее при старом руководстве долгами. Чуда не случилось. Поработало агентство недолго, потому что 17-летний юноша, самый молодой предприниматель в городе на тот момент, какими бы амбициями он ни обладал, просто не имел элементарного опыта. Закрывало было негладким, со скандалами, судебными разбирательствами, но, главное, в процессе всех этих негативных моментов не пострадали клиенты.

Неудача погасила пыл юного бизнесмена. Амбиций поубавилось, на их место пришел страх. К тому времени Максим окончил школу. В бизнес не пошел. За несколько лет успел по-

Междуреченцу Максиму Якушеву 28 лет. Он – победитель городского конкурса «Лучший предприниматель» в номинации «Молодые, дерзкие, перспективные» и регионального этапа конкурса «Молодой предприниматель России» (третье место) в номинации «Инновационный бизнес».

Предприятие «УНИТЕХ», которое он возглавляет, занимается профессиональным ремонтом компьютеров и ноутбуков, лазерных принтеров, монтажом и обслуживанием проводных и Wi-Fi локальных сетей, систем видеонаблюдения и мультимедийного оборудования. Казалось бы, вполне обыденные функции обычной фирмы, выбравшей сферой своей деятельности информационные технологии. В чем же здесь инновации?

Предлагать то, что не предлагает НИКТО

работать грузчиком, таксистом, преподавателем дополнительного образования, менеджером, продавцом, коммерческим директором и даже, не имея высшего образования, главным инженером небольшого дорожного управления (пригодились организаторские способ-

ности). Набрался опыта. А в ноябре 2009 года создал свое предприятие. С нуля. За основу взял то, что нравилось и в чем разбирался: а разбирался в компьютерах, умел создавать сайты.

Получил в центре занятости субсидию на открытие собственного дела,

снял офис. Полгода работал вообще один. Появился заказ – офис «на клюшку», на дверь объявление «Звоните, приду» – и на вызов. Потом принял мастера и менеджера. В режиме строжайшей экономии прошло становление предприятия: ходил пешком, чтобы сэкономить на бензине, меньше разговаривал по сотовому телефону. Учет каждой копейки вел как минимум год. Удалось сэкономить на аренде: один офис сняли на двоих вместе с Максимом Хомяком (директором рекламного агентства «Главмедиа»). Поставили на двоих один номер телефона – тоже экономия. Заказали вывеску и поделили ее пополам. Так мало-помалу собирались деньги на развитие.

Сегодня в активе предприятия сервисный центр, который работает как с частными лицами, так и с организациями по обслуживанию компьютеров, локальных сетей, монтажу видеонаблюдения и мультимедийного оборудования. Есть веб-студия – пока единственная официальная в городе. В ООО «УНИТЕХ» трудятся уже 11 человек.

У нас много заказов из других городов. Стоимость простого сайта – от 10 тысяч рублей. Где еще есть такие цены? Сейчас мы, например, заканчиваем сайт-портал спецтехники для Новокузнецкого предприятия, – рассказывает Максим. – Начинаем еще одно направление развития – услуги детского психолога. Этим занимается моя жена. Получится уже семейный бизнес.

А инновации – это наши электронные проекты. Это спортивный портал «Движение», справочная служба 48800, портал «Унисад» и продвижение сервисным центром операционных систем семейства Linux, которые в отличие от привычной всем системы Windows не подвержены вирусам, надежны, работают стабильно и с более высокой скоростью.

В городе нет справочной службы, которая может объединить в себе те-

лефонную службу и интернет-сайт, работающий интеллектуально. Поэтому я считаю наш проект социально важным для города. Наша справочная – сервис, позволяющий получить информацию о местах продажи любого товара, узнать о его наличии и стоимости. Например, человеку надо купить какую-то вещь, он набирает наименование, и ему сайт выдает список магазинов, где продают такую вещь, и режим их работы. Или, допустим, набираешь просто два слова: «поклеить обои», и сайт выдает перечень всех фирм, занимающихся косметическим ремонтом, и всех магазинов, которые торгуют обоями. Наша задача – чтобы система работала интеллектуально: пыталась понять мысль человека и дать ему исчерпывающую информацию. Ее основной принцип взят из системы Google. Там мы тоже вводим свой запрос, придуманный самостоятельно, и система обязательно что-нибудь нам найдет. Мы в своей справочной добиваемся такого же механизма: какие бы слова человек ни ввел, что-нибудь ему система все равно должна ответить. У нас есть менеджер, который постоянно обновляет всю информацию по двум с лишним тысячам организаций.

Помимо этого система будет учитывать все акции, спецпредложения, частные объявления и рекламу. В итоге человек введет только один запрос, а получит обширную всестороннюю информацию. Спортивный портал «Движение» – это все о спорте Междуреченска. Здесь анонсы предстоящих игр, результаты прошедших турниров, информация о командах. На этом портале можно посмотреть on-line трансляции мировых чемпионатов, вести свой собственный блог, общаться. Задача портала – пропаганда спорта в городе.

Мы дадим возможность on-line просмотра спортивных мероприятий, проходящих в Междуреченске, для болельщиков из всех

уголков земного шара. Эти инновации развиваем пока только собственными силами. Все серверы куплены за свой счет, наши сайты пока практически не зарабатывают сами. Справочную службу уже год как открыли, но горожане пока не поняли, насколько удобно ею пользоваться. Спрос на нее растет, но очень уж медленно. Поэтому о реализации рекламы на этих сайтах пока говорить рано.

Основной доход у нас сейчас только от компании «Унитех», которой в ноябре исполнится три года. Прибыльным на сегодняшний день становится портал детских садов «Унисад», на котором каждое дошкольное учреждение может иметь свой собственный сайт. Все новости дошкольных учреждений – здесь.

Аналогичный проект, который мы сейчас разрабатываем, «Униспорт». На этом портале будут все муниципальные спортивные школы, а также частные спортивные секции, фитнес-центры и кружки, организованные тренерами-общественниками. Объединив эти разрозненные и порою малочисленные секции в одном портале, мы сможем дать горожанам исчерпывающую информацию о спортивных результатах школ, работающих в них тренерах, новостях и расписании, контактных телефонах. Чтобы родители, выбирая для ребенка спортивную секцию, имели полное представление о том, кто, как, когда и где будет заниматься с их ребенком и где, когда, что происходит.

Вот об этом наборе наших электронных проектов я и рассказывал комиссии на региональном этапе конкурса «Молодой предприниматель России».

«Молодой, дерзкий и перспективный» предприниматель Максим Якушев считает: если судьба дает шанс стать успешным, почему бы им не воспользоваться? Его кумир – миллиардер Стив Джобс, который реально представлял собой целую эпоху в компьютерном бизнесе и маркетинге, считал, что успешен тот, кто занимается не тем, чем занимаются все, а занимается тем, чем не занимается никто.

Поэтому я стараюсь продумывать те направления, которых пока в городе нет. Моя мечта – создать такую компанию, которая будет производить и предлагать то, что никто не предлагает...

Людмила ХУДИК.

Фото из архива Максима Якушева.



Назойливые мелочи — это не дело



Обслуживание для бизнеса

и безлимитный тариф за 250 руб./мес.

Тариф «Менеджер»
(904) 999 99 04, tele2.ru

TELE2
Для дела