

757610
Издается с 7 января 1922 года.

ОКТАБРЬ
Газета «Кузбасс» выходит по журнальному графику.

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

КУРС ВАЛЮТЫ (ЦЕНТРОБАНК)
\$ 32,27 руб. € 43,77 руб.

ОБЛАСТНАЯ МАССОВАЯ ГАЗЕТА

Кузбасс

189 (25882) 16 ОКТЯБРЯ 2013 г., СРЕДА

КУРЬЕР

Служба новостей «Кузбасса», тел.: 35-36-94, 35-37-93.

угольная промышленность

Первый миллион

На шахте «Ерунаковская-VIII» добыт первый миллион тонн угля, а на «Листвяной» введена в эксплуатацию новая лава.

«Ерунаковская-VIII» была введена в строй в феврале 2013 года. Таких высоких показателей в столь короткий срок удалось добиться благодаря досрочному вводу в эксплуатацию предприятия и слаженной работе коллектива. В предстоящем декабре планируется запустить в работу еще одну новую лаву. Это будет первый в компании «Южкузбассуголь» очистной забой с запасами коксующегося угля более трех млн тонн.

А на шахте «Листвяная» введена в эксплуатацию новая лава с промышленными запасами 1,7 млн т угля. Современный механизированный комплекс обеспечил высокую производительность и безопасность работы шахтеров. Всего в этом году горняки «Листвяной» (ХК «СДС-Уголь») планируют выдать на-гора 4,3 млн тонн угля, что на 886 тыс. тонн больше, чем в 2012 году.

выставка

Много золота и серебра

На выставке «Золотая осень-2013» в Москве Кузбасс еще раз подтвердил свое мастерство в производстве сельхозтехники и продуктов питания.

Предприятия агропрома Кузбасса завоевали 16 золотых, 13 серебряных медалей.

Золото завоевал посевной комплекс нулевой обработки почвы «Кузбасс-А10,6» кемеровского ООО «Агро». Это машина нового поколения, разработка 2013 года.

Она успешно прошла испытания весной на полях ООО «Спутник» Промышленновского района.

Золотых медалей удостоена экологическая упаковка сельхозкооператива «Согласие» из бересты для сметаны, творога и масла, а также само предприятие. Сразу 4 медали высшей пробы у «Деревенского молочного завода».

Администрация Кемеровской области и департамент сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Кемеровской области как постоянные участники этого крупнейшего агрофорума награждены дипломами выставки «Золотая осень-2013».

новоселье

В селе Ягуново Кемеровского района 30 семей подружились в новых домах.

Новоселы – 19 детей-сирот, а также получателей областных льготных займов и социальных выплат (ветераны боевых действий, одинокие матери и молодые семьи).

На строительство домов направлено 28,3 млн рублей.

Курьер

Долги по ЖКХ уменьшаются, но понемногу

На календаре середина октября, а кузбассовцы, уже начав жить по новым повышенным тарифам на услуги ЖКХ, все еще не рассчитались с накопленными долгами за прошлый период. Напомним, на начало октября совокупный долг в регионе составлял 2 миллиарда 900 миллионов рублей.



Обход квартир должников – один из эффективных методов воздействия.

Фото автора.

Разные варианты по «крутости»

Особенно заметно обрубить долговую «хвост» сложно тем территориям, где он не такой уж и длинный. Киселевск, например, не попал в черный список городов, где ситуация действительно аховая. Задолженность населения перед коммунальщиками составляла там на 1 октября всего 0,7% от общего объема платежей. Тем не менее ее ведь тоже гасить надо. В городе пока не торопятся применить такую жесткую меру, как отключение от канализации, хотя несколько управляющих компаний уже приобрели оборудование для использования такого наказания. Потому что дает плоды разъяснительная работа с населением. И по

местному телевидению идут беседы на эту тему, и водителям дано распоряжение вызывать «на ковер» своих сотрудников-должников. Списки неплательщиков отправлены на предприятия. Для Киселевска оглашение списка должников – это уже жестко, потому что до этого управляющие компании «не выносили сор из избы», предлагая жильцам либо рассрочку долга, либо его отработку, скажем, в качестве дворника. И люди были не против.

На сегодня долг в Киселевске – 36 млн рублей. Убавить он

будет, скорее всего, медленно, учитывая просьбы горожан составить им графики поэтапного гашения задолженности. Мало кто может отдать сразу значительные суммы. Поэтому здесь если и можно рассчитывать на «минус», то не более чем два-три миллиона рублей за две недели.

Зато в Березовском, где пошли на крайние суровые меры в отношении должников (карание так называемым «туалетным тараканом», отключающим канализацию), удалось общий долг жителей за свет, воду и прочие услуги

в 89 млн рублей уменьшить сразу на 17 миллионов. Это много, если учесть, что речь идет о задолженности, копившейся не менее полугода.

«Тихое» недовольство бессмысленно

Самый большой в Кузбассе долг населения перед коммунальщиками накопился в Новокузнецке – 1 млрд 438 млн руб. С начала октября по сей день заметных изменений там нет, «хвост» обрушен всего-то миллиона на два. Но

(Окончание на 2-й стр.)

по существу

Самоподготовка отменяется, все в школу!

Несколько лет назад, когда я решила обучиться вождению, коллеги посоветовали мне хорошего инструктора, дававшего уроки в частном порядке. Тогда разрешалось самостоятельно изучать теорию и брать уроки управления автомобилем у «частников», не обращаясь в автошколу. Уже в ближайшее время всё поменяется и, главное, теперь будет запрещена самоподготовка. МВД разработало проект новых правил сдачи экзаменов на право управления транспортным средством и выдачи водительских удостоверений.

Что ждет «без правных»?

Новый порядок ужесточает процедуру получения водительских прав. Мотив такой: сегодня подготовка водителей осуществляется абы как, что приводит к повышению аварийности на дорогах.

Как пояснили в ГИБДД по Кемеровской области, новый порядок сдачи экзаменов разработан в связи с внесением в мае этого года изменений в федеральное законодательство, касающееся безопасности дорожного движения. Главное, что меняется в процедуре: подготовка водителей (как теоретическая, так и практическая) теперь будет проводиться только в автошколе. По ее окончании обучающийся должен сдать внутренний «школьный» экзамен и получить соответствующий документ. И уже после этого можно обращаться в ГИБДД.

(Окончание на 2-й стр.)

как стало известно...

Стрельба на проезжей части

Правоохранительные органы выяснили, кто именно стрелял в кемеровскую маршрутку 10 октября.

Полиция задержала двух мальчишек, 16 и 14 лет, подозреваемых в обстреле автобуса, сообщает пресс-служба ГУ МВД Кемеровской области.

Маршрутка № 65 была обстреляна на улице Инициативной примерно в 20.40.

И просто чудом обошлось без жертв.

Водитель, закончив смену и высадив последних пассажиров на остановке, ехал в гараж. Услышав справа хлопок, второй (выстрелов было два, как минимум). Первая пуля пробила боковое стекло кабины. Водитель увидел двух стрелявших подростков.

Остановив автобус, побежал за ними. Мальчишки бросились убежать.

Лишь на автомойке поймал их, испуганных, стал спрашивать: «Зачем стреляли? А если маршрутка была бы битком?»

Они могли попасть в шофера или просто напугать, отчего тот мог свернуть на «встречку» и стать причиной ДТП, – пояснили в пресс-службе управления МВД города.

Полиция вызвала родителей подростков. Они встали на их защиту. А один папа, юрист, даже инсценировал, мол, «тихо, ничего лишнего».

Все-таки выяснили, стреляли эти ребята. Пневматический пистолет они купили недавно, в рук, в районе вокзала. Мотив, зачем выстрелили по автобусу, выясняется, – объяснили в пресс-службе управления МВД Кемерово.

У старшего мальчика, кстати, и без того сейчас идет условный срок (он осужден по ст. 161 УК за грабеж). А за обстрел автобуса (решается вопрос о возбуждении уголовного дела по ст. 213 УК «хулиганство») мальчишкам грозит теперь штраф (до 500 тыс. руб., и платить придется, понятное дело, родители).

цифра

8227

подувагонов угля отправлено потребителям в Кузбасском регионе Западно-Сибирской железной дороги 14 октября.

Соболезнование

Губернатор Аман Тулеев выразил соболезнования кузбассовцам родным, друзьям и коллегам в связи со смертью народной артистки РСФСР Ольги Аросевой.

Для миллионов человек во всем мире, в том числе и в Кузбассе, она является символом женской красоты и обаяния, искренности и мудрости. Кузбассовцы помнят ее блестящую игру в театре и кино, десятки уникальных и любимых женских образов, которые создала она за годы своей творческой деятельности.

Лариса МАКСИМЕНКО.

Климат

Днем облачно с прояснениями, местами осадки, ветер северо-западный 6-11, порывы 15-20 м/с. Давление будет расти, влажность существенно не изменится.

Общий уровень загрязнения атмосферы ожидается невысокий.

Кемерово	Новокузнецк	Марийинск	Л.-Кузнецкий	Таштагол
день +2 - +4	ночь -1 - -3	+4 - +6	-1 - -3	около 0
-3 - -5	+3 - +5	-2 - -4	-3 - -5	+5 - +7

Прогноз предоставлен Кемеровским гидрометцентром.

17 октября
Небольшая облачность, без осадков, ветер западный 7-12 м/с, местами порывы до 22 м/с, температура ночью 0 - -5 °С, днем +2 - +7 °С.

18 октября
Переменная облачность, местами небольшой мокрый снег, ветер юго-западный 5-10 м/с, местами порывы до 20 м/с, температура ночью -2 - +3 °С, днем +5 - +10 °С.

фотофакт

Щука весом 2 кг 240 граммов поймана в реке Томи в районе Юрги любителями-рыболовами. Одна из двух за полтора часа ловли.

Фото Евгения Тамбовцева.



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

№ 189 от 16.10.13



«Земной и облачный бизнес Андрея Титаева»

Фото Федора Баранова.

Территория жизни

IV стр.

**Для кого
«ЧасПик»?**

V стр.

**Супермаркет
недвижимости**

VIII стр.

На вопрос, что еще, кроме гранта губернатора, он получил от программы «Ты – предприниматель!», Андрей Титаев отвечает: отточил свое умение продавать. Сегодня созданная им в Кемерове компания «Ай Ти Финанс» помогает повысить продажи своим клиентам. За счет автоматизации продаж на базе облачных технологий. И заказов у нее сегодня на два месяца вперед!

Фабрика бизнесменов

В сентябре в Кузбассе в третий раз стартовала региональная молодежная программа «Ты – предприниматель!». В этом году в ней примут участие около 4 тысяч юношей и девушек из разных городов области. Студенты, работающая молодежь, а также те, кто уже открыл свое дело. Всех их объединяет одно: желание стать успешными предпринимателями. Ведущие бизнес-тренеры и предприниматели Сибирского региона поделятся с ребятами своим опытом ведения бизнеса, а также знаниями в области маркетинга, продаж и управления проектами. По итогам конкурса молодежных бизнес-проектов, который традиционно проводится в рамках программы «Ты – предприниматель!», авторы 5 лучших проектов получат гранты губернатора в размере 200 тысяч рублей на их реализацию.

Стартуй, пока молодой!

Бизнес-игрой с таким названием открылась программа в этом году. Смысл ее в том, чтобы ввести молодежь в курс дела и коротенько рассказать, что собой представляет бизнес как процесс. «Отличайся!», «Найди бизнес-идею!», «Планируй!», «Просчитай!», «Проведи разведку!» – неполный список площадок, на которых должны были побывать ребята в ходе игры.

Участников разделили на команды. А чтобы они не потерялись и в общем потоке, не перепутались, каждому на запястье надели бумажный браслет определенного цвета. Команда желтых, синих, красных и т.д.

В бизнесе очень важна личная мотивация, – поделился с ребятами собственным опытом исполнительный директор инновационной компании «Сорбенты Кузбасса» – резидента Кузбасского технопарка Егор Каширский, руководивший в игре площадкой «Найди идею!». – Философ Лао Дзы сказал: ошибка человека – не дойти до конца и не сделать первого шага. Для успешного бизнеса



Стартуй, пока молодой!

нужна идея! А их нужно искать в рамках своих интересов. Только то, что вам по-настоящему интересно, принесет свои плоды. Ну, и кроме того, нужно больше общаться: вы должны почувствовать тренд, в каком стиле нужно работать, на кого вы должны ориентироваться. Люди, которые чего-то уже добились в бизнесе, всегда открыты для общения с вами.

Любопытными для молодежи были советы Надежды Поповой, директора и соучредителя агентства интегрированного маркетинга «Сибирьюс», курировавшей работу площадки «Бизнес-разведка»: «Чтобы принимать правильные управленческие решения при выстраивании своего бизнеса, обязательно нужно проводить исследования рынка. Это и конкурентная разведка, и интернет-разведка. Также некоторым предпринимателям доступны закрытые каналы информации. Через них можно и нужно собирать сведения о своих конкурентах. Чтобы быть успешнее их на рынке».

После игры у ребят, у кого-то в большей, у кого-то в меньшей степени, стала вырисовываться картинка, что же представляет собой бизнес-процесс, из каких элементов он состоит. Ко многим пришло понимание, что открыть свое дело – не так-то просто...

Для популяризации идеи предпринимательства среди молодежи очень важно наличие системных образовательных программ, – считает исполнительный директор Кемеровского областного отделения ОПОРЫ РОССИИ Станислав Черданцев. – Программа «Ты – предприниматель!» именно такая. Она носит системный характер и представляет собой комплексный инкубатор, который способен «прогонять» через себя поток людей и фильтровать его. Программа эта особенно хороша для стартапов. У молодого человека есть возможность зайти на

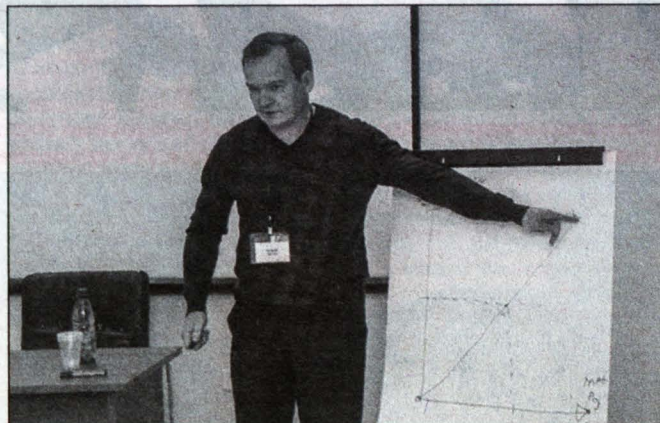
ту или иную платформу, представить свой бизнес, получить профессионально-экспертное мнение. Кто-то остается за бортом, кто-то идет дальше.

Начало большого пути

Анастасия КОНСТАНТИНОВА, студентка факультета социально-культурной деятельности КемГУКИ:

– Своего бизнеса нет, но хотела бы его открыть. Пока конкретных идей, чем буду заниматься, тоже не имею. Знаю только, что это будет сфера культуры и развлечений. На программу «Ты – предприниматель!» иду за знаниями, ведь своим опытом с нами будут делиться самые сильные и успешные предприниматели региона.

Поражает то, что некоторые участники очень молодые, но уже имеют свой бизнес. На их фоне чувствуешь себя птенцом. Но думаю, что у меня все



Бизнес-тренер Евгений Карпов.



Бизнес-тренер Надежда Попова.

впереди. И я догоню и перегоню их!

Яков ГАРИПОВ, продавец магазина товаров для дома:

– Мне всегда казалось, что бизнес – это просто! Взял кредит, снял офис и пошло-поехало. После бизнес-игры понял, все не так. Открывая свою лавочку или контору, предприниматель должен иметь конкретную идею. Нужно хорошо знать потенциальных клиентов, на которых будет направлен твой бизнес. Немаловажно и бизнес-планирование. Об этом нам рассказали тренеры. После общения с ними понял, что пока не готов к предпринимательству. Возможно, в ходе программы «Ты – предприниматель!»

появится определенность...

Александр СПИРИДОНОВ, программист, директор фирмы по предоставлению IT-услуг:

– Уже два года через собственную фирму продаю разработанное мной же программное обеспечение. Все это время работал один. Сейчас собрал команду единомышленников и начинаю строить бизнес. «Ты – предприниматель!» мне видится отличной возможностью избежать серьезных ошибок на начальном, самом важном, этапе предпринимательства. Мне интересно в рамках проекта обучающие программы, направленные на повышение моей личной эффективности как руководителя.

В игре понравилось, что с самого начала бизнес был представлен как система, и мы обзорно «пробежались» по основным элементам этой системы. Сразу видно, что тренеры, проводившие экспресс-лекции, профессионалы. Пока мои ожидания от программы «Ты – предприниматель!» оправдываются: это то, что мне нужно. Чувствую, что это начало большого пути. Приятное ощущение!

Катерина СПАСОВА.

Комментарий

Наталья КУДРЯВЦЕВА, и.о. начальника департамента промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области:

– Заказчиком программы «Ты – предприниматель!» является Федеральное агентство по делам молодежи («Росмолодежь»). Сегодня она реализуется в 42 регионах России. В Кемеровской области проходит третий год.

За два года в программе «Ты – предприниматель!» в Кузбассе приняло участие больше 10 тысяч человек.

Более 130 молодых людей, завершив образовательный этап программы, зарегистрировали свой бизнес и создали более 250 рабочих мест.

Финансовую поддержку – гранты губернатора в размере 100 тысяч рублей – получили 42 победителя конкурса молодежных проектов, прошедшего ежегодно в рамках программы «Ты – предприниматель!».

В прошлом году свой именной грант – 100 тысяч рублей – для финалистов конкурса молодежных проектов учредил операционный офис «Кемеровский» ОАО «Промсвязьбанк». Его обладателем стала кемеровчанка Инесса Тиканова.

ПРОГРАММА В ЛИЦАХ

Вчера, по данным консультационного центра, о своем желании участвовать в образовательной программе «Ты – предприниматель!» заявили около трех тысяч молодых кузбассовцев. Как всегда, самое большое число заявок поступило из Кемерово и Новокузнецка. Но интерес к этой программе проявляет молодежь и малых городов. Кто именно и почему? – попытались выяснить наши корреспонденты в Мариинске и Междуреченске.

МАРИИНСК

Негабаритный интерес



Мария ЗЕНКИНА, 24 года, служащая:

– В программе «Ты – предприниматель!» решила принять участие не случайно. По характеру я человек, которому всего надо добиваться в жизни самой, при-

проверяю, насколько качественно работники производят замену старого дефектного материала на железнодорожных путях.

Мне нравится моя работа, но давно уже хочется заняться собственным делом – как родная тетька моего мужа, у которой своя сеть магазинов. Супруг активно поддерживает меня в моем стремлении стать предпринимателем, потому что знает: на одном месте долго сидеть не могу и мечтаю открыть свое дело для пользы людей. Именно он и подсказал мне бизнес-идею: организовать торговлю одеждой негабаритных размеров. В Мариинске немало людей (молодых и в возрасте), которые не могут подобрать себе, полным или чересчур худым,

модные вещи нужной модели и подходящего цвета. Чтобы красиво одеться, им приходится специально ездить в Кемерово, Боготол, Красноярск. Я сама испытываю проблемы с весом (у меня 52-й размер), к тому же очень придирчива в выборе одежды, с трудом нахожу себе нужный наряд, и муж просто устал уже смотреть, как я мучаюсь.

Конечно, мне очень хотелось бы получить губернаторский грант на реализацию этого проекта: 200 тысяч рублей мне хватило бы на первых порах на аренду помещения, косметический ремонт и оформление магазина, а товар закупила бы на свои средства. Но даже если и не получится, все равно буду стремиться к реализации своей мечты, на полпути не остановлюсь. Деньги заработаем с мужем. А пока я работаю над бизнес-планом, и в спорах с мужем ищу точное название своему проекту.

Похоже, главный идеолог и разработчик программы «Ты – предприниматель!» – Федеральное агентство по делам молодежи (Росмолодежь), по заказу которого она реализуется в российских регионах, решил помочь региональным властям максимально приблизить ее к муниципалитетам. В этом году агентство пригласило представителей муниципальных образований в столицу на общероссийский семинар программы «Ты – предприниматель!». По замыслу организаторов семинара изолированные на три дня от повседневной суеты муниципальные чиновники из российской глубинки должны были не только обменяться с ними опытом реализации молодежных

образовательных проектов и программ, но и получить от бизнес-тренеров федеральной программы «Ты – предприниматель!» навыки проектного менеджмента и составления технологической карты реализации проекта (любого!). Предложение Росмолодежи, озвученное департаментом промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области, приняли в четырех муниципалитетах Кузбасса: Белове, Осинниках, Калтане и Мариинске. Сегодня своими впечатлениями о семинаре с читателями ОПОРЫ делится Татьяна ГУБАЛЬ, начальник отдела содействия малому и среднему бизнесу администрации Мариинского муниципального района:

Для души и для дела

До семинара я, конечно, владела информацией о программе «Ты – предприниматель!», но благодаря семинару я смогла пополнить и систематизировать свои знания о ней, так сказать, собрать все пазлы. Я куратор молодежного предпринимательства в Мариинском районе, и моя задача – популяризировать предпринимательскую деятельность в этой среде. В первый год работы молодых людей вовлекали в программу специалисты Кемеровского регионального ресурсного центра, а теперь этим заниматься мы будем самостоятельно. Именно поэтому так важно было посещение семинара, на который пригласил меня наш департамент, а дорогу оплатил муниципалитет. Было очень любопытно услышать о программе от самого разработчика Дмитрия Герасимова.



Татьяна Губаль.

На семинаре говорилось о технологиях реализации программы «Ты – предприниматель!» на разных этапах. Особенно

понравилась идея бизнес-игры, так как эта форма наиболее всего, на мой взгляд, подходит для молодых, активных людей: помогает разблокировать часть сознания. Особенно запомнился Бари Алибасов-младший. Своей харизмой, энергией и оптимизмом он буквально «зажег» аудиторию, расширил горизонты нашего сознания. Бари дал как конкретные практические советы, которые можно применять сразу, так и информацию «на вырост».

Разработка технологической карты реализации программы на территории муниципального образования – это тот же подробный план. Мы разрабатывали технологические карты, разделившись на группы. Каждая готовила карту реализации программы своего или вымышленного (как было в нашем случае) муниципалитета. Тем интереснее было увидеть, как планируют осуществлять тот или иной этап программы коллеги, позаимствовать какие-то идеи.

Познавательным для нас стал мастер-класс «Управление проектами» на примере программы «Ты – предприниматель!», который проводила бизнес-тренер Людмила Карендышева из Санкт-Петербурга. Ключевой фактор управления проектом – наличие четкого, заранее определенного подробного плана, имеющего точные сроки и контрольные точки. Мы об этом часто забываем, а ведь план в ходе работы помогает увидеть слабые места, устранить их и в итоге по-

лучить наилучший результат.

Очень полезной как для участников семинара, так и для его организаторов на протяжении всего обучения была обратная связь. После каждого информационного блока следовала работа в группах.

Наша группа презентовала технологическую карту вымышленного района самой первой и получила высокую оценку и спикера, и коллег. Мы постарались использовать и свой собственный опыт, и те инструменты и знания, которые приобрели в ходе семинара. В разделе «Конкурсы» мы представили «Юного предпринимателя». Это «фишка» Кузбасса, такой конкурс проводится только в Кемеровской области, и многие коллеги из других регионов проявили к нему огромный интерес.

В целом по итогам рейтинга регионов, которые принимают участие в реализации программы «Ты – предприниматель!», в 2012 году Кемеровская область заняла восьмое место. Так и на семинаре кузбасские специалисты показали высокий уровень знаний и отдачу в виде копилки креативных идей и составленной технологической карты.

Семинар для меня лично стал стимулом для нового этапа в моей профессиональной жизни. Он помог мне сформировать для себя ряд задач, которые будут реализованы в самое ближайшее время.

ПРОГРАММА В ЛИЦАХ

МЕЖДУРЕЧЕНСК

Бизнес не прощает ошибок



Ирина ГРИГОРЬЕВА, 24 года, индивидуальный предприниматель, Междуреченск:

В бизнесе я почти 6 лет. У меня несколько компаний – «Лидер», которая занимается оптово-розничной продажей и монтажом входных и межкомнатных дверей, корпусной мебелью и теплицами из СПК. А также детский игровой центр «Винни-Пух», летний парк детских аттракционов, городской пляж «Мечта». Все эти предприятия работают и создают условия для комфортного отдыха и досуга жителей нашего города.

Мои родители тоже были предпринимателями в течение 15 лет, у них было два продуктовых магазина. Сейчас они на пенсии. К тому, что я занимаюсь предпринимательской деятельностью, относятся хорошо, всегда готовы помочь. Но главную поддержку мне оказывает мой муж, он работает вместе со мной. А наши дети – это мои вдохновители и стимуляторы.

В проект «Ты-предприниматель!» иду с неким одушевлением и азартом, думаю, что мне удастся войти в состав сильнейших. Очень интересно, как комиссия оценит меня и мои проекты. Надеюсь узнать много новой и ценной информации, которая поможет мне расти и развиваться в бизнесе.

Бизнес-идей у меня несколько. С какой именно идеей, новой или уже действующей, я пойду на проект, ещё не решила. Думаю, определюсь после отборочного этапа. В любом случае, это будет связано с детским направлением. Мне нравится создавать комфорт и способствовать естественному позитивному развитию детей. Дарить им яркое детство! Их искренние эмоции и восторг приносят мне удовлетворение в работе. Для реализации моих проектов, конечно, потребуются финансовые вложения.

Вообще стартовый капитал – это важная составляющая, но, на мой взгляд, не самая главная. Гораздо важнее сама идея и предпринимательские способности начинающего бизнесмена, его предприимчивость и уверенность в себе, сообразительность и точность в каждом шаге, особенно на этапе становления. Ведь бизнес не прощает ошибок. Есть сотни примеров, где для успешного старта хватало только острого ума и хорошей идеи.

Я, естественно, буду продолжать развивать свой бизнес и реализовывать всё задуманное, независимо, получу грант или нет.

Многие боятся идти в бизнес из-за налоговой нагрузки. Меня это не пугает, я добросовестно плачу налоги, воспринимая это как должное. Главное, чтобы предпринимательство приносило доход, тогда проблем с оплатой налогов не возникнет. А многопрофильность бизнеса в этом случае только плюс.

Я уже пользовалась господдержкой, участвовала в конкурсе на предоставление федерального гранта и вошла в состав победителей. Благодаря этой поддержке я и открыла игровой центр «Винни-Пух», который сегодня успешно работает.

Конечно, многое еще пришлось приобретать и на собственные средства. Но грантовая поддержка мне очень помогла. Вообще очень здорово, что есть такие программы. Лично у меня после этого ещё больше повысился уровень ответственности: я рада, что в мою идею поверили и поддержали ее финансово. И я просто не имела права не оправдать ожиданий.

Записала Людмила ХУДИК.

ПРОГРАММА В ЛИЦАХ

Банкет на дом заказывали?



Анастасия КОПТЕВА, владелица украинского кафе «Богата хата», 26 лет:

Предприятие наше открылось в этом году в День защиты детей, 1 июня, и уже имеет свою клиентуру. Расположено оно в одном из оживленных мест города, рядом – железнодорожный и автовокзалы, вокруг много офисов и учреждений. Само кафе оформлено в украинском стиле, официантки работают в национальных украинских костюмах, основные блюда у нас – украинской кухни. Но можем представить

кухни и других народов. Работаем очень творчески, с выдумкой, и в последнее время стало поступать много заказов на организацию банкетов. Знаете, что я придумала? Организовывать такие банкеты не только в кафе, но и на дому. Хочется, к примеру, хозяйке справить семейное торжество дома, но готовить на большое количество гостей ей несподручно, нет времени или желания. И она делает нам заказ на банкет. Мы приезжаем, накрываем стол, по-праздничному оформляем его, и по желанию заказчика создаем особый уют в определенном стиле. Например, в украинском – с красивыми нарядными скатертями, рушниками, подсолнухами, цветами. Или в восточном – с красивой колоритной посудой, с низкими

мягкими сиденьями, с подушками и пуфами. Всего будет пять стилей. Сейчас я еще разрабатываю эту бизнес-идею, чтобы войти с нею в программу «Ты – предприниматель!».

Почему я, уже открыв собственное дело, которое получило финансовую поддержку местной власти (в августе мой проект стал победителем муниципального «грантового» конкурса), решила принять участие еще и в региональной программе «Ты – предприниматель!»? Хочется двигаться дальше, развиваться по-новому, учиться у других. Первое же мероприятие этой программы – бизнес-игра «Стартуй, пока молодой!», на которую я попала по совету нашей администрации, убедило, что здесь каждому могут раскрыть свою индиви-

дуальность и научат принимать неординарные решения. Уже просто пообщаться с такими же наполненными идеями молодыми людьми, как ты сам, а также с экспертами из числа маститых предпринимателей, делившихся с нами опытом ведения бизнеса, было необычайно интересно. Внимательно вслушивалась в их советы, чтобы в дальнейшем избежать возможных ошибок, не наступить на чьи-то грабли.

Я надеюсь, что пройду отборочный тур и стану участницей программы «Ты – предприниматель!». И, наверное, как многие претенденты, надеюсь заинтересовать экспертов своим новым бизнес-проектом и получить грант губернатора. Но если даже и не получу, все равно сделаю то, что задумала! Мне это самой интересно.

Записала Наталья ЛЕБЕДИНСКАЯ.

ВНИМАНИЕ!

21 октября - последний день приема заявок на участие в образовательной молодежной программе «Ты-предприниматель!».

Успейте заполнить анкету на сайте программы www.molpred42.ru!

Для заполнения тестов у вас будет время до 27.10.2013. Ссылка на тест придет вам на электронную почту после заполнения анкеты.

Все вопросы можно задать по телефону консультационного центра программы 58-82-66 и написать на molpred42@mail.ru

В августовском выпуске «ОПОРЫ» мы сообщили о том, что группа ученых Кемеровского института (филиала) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова по заказу администрации города Тайги провела исследование, определив приоритетные точки роста экономики Тайгинского городского округа. Рассказывая, что это за «точки роста», заместитель главы города Тайги по экономике Ольга Переверзева заметила:

— А в середине сентября у нас состоится

совещание с активом ОПОРЫ РОССИИ (у нее договор о социальном партнерстве с нашей «Плехановкой»). Мы пригласили состоявшихся предпринимателей, чтобы они посмотрели наш город, познакомились с его бизнесом, может, что подсказали... И вот эта встреча состоялась. Сегодня мы публикуем только два фрагмента этой на самом деле интересной и полезной для обеих сторон встречи (продолжение – в ближайшем выпуске «ОПОРЫ»). Уверены: интересны и полезны они будут для многих наших читателей.

Территория бизнеса – территория жизни

Юрий ПРОШУНИН, доктор технических наук, директор ООО «Энергоресурс», председатель кемеровской региональной общественной организации «Научно-инновационный центр «Сибирь», г. Новокузнецк:



Новокузнецк, как и Тайга, тоже моногород (один город Кемерово в Кузбассе не моногород). И ситуация у нас тоже непростая: металлургическая промышленность, «благодаря» которой Новокузнецк стал моногородом, сокращается как шагреновая кожа: из двух комбинатов остался один. Примерно 20 с небольшим тысяч человек там сейчас работают. А когда работали 65 тысяч. Поэтому мы считаем, что, во-первых, нужно диверсифицировать экономику, чтобы появлялись новые направления. А во-вторых, они все-таки должны базироваться на наших традициях, на наших знаниях, на опыте людей, на существующей базе. И мы в нашей региональной общественной организации («Сибирь») создали руководители предприятий, которые работают в реальном секторе экономики; ученые, которые имеют собственные разработки; руководители проектных институтов, которые занимаются внедрением, чтобы реализовать свои задумки. Цели у них очень простые – подъем уровня жизни на юге Кузбасса, а значит, и во всем регионе, и развитие инновационного промышленного бизнеса именно в реальном секторе экономики) намечили несколько направлений диверсификации, и пытаемся их реализовать.

Во-первых, хотим создать технопарк. Наш, новокузнецкий технопарк. Полтора года уже этим занимаемся. Мы подготовили своими силами технико-экономическое обоснование проекта. Надеюсь в ближай-

шее время защитить его на коллегии областной администрации, и она примет положительное решение. То есть мы создаем у себя технопарк. Моя организация - ООО «Энергоресурс» - предоставит помещения для резидентов технопарка. Считаем, что это полезно - найти и собрать в бизнес-инкубаторе те таланты, которые у нас еще есть. Их остается все меньше и меньше. Им нужно помочь немало.

Второе направление - глубокая переработка углей. У нас в Новокузнецке вторая по мощности научная база глубокой переработки углей после Екатеринбурга. У нас 5 докторов наук, порядка 20 кандидатов наук по этой специальности, Восточный углехимический институт - единственная в России проектная база, которая может спроектировать любой процесс глубокой переработки углей. На основе всего этого мы надеемся реализовать и «угольные» проекты «Энергоресурса».

Мы разработали свою собственную конструкцию автономных отопительных котлов «Теплотрон» с верхней загрузкой, самодозированием в зону горения. Она защищена почти десятком патентами. Мы начинали с нуля 10 лет назад. Сейчас у нас реально действующее промышленное предприятие. В пять регионов поставляем свою продукцию, в 3 зарубежные страны, у нас 15 дилеров по России и за рубежом. Активно развиваем это направление. Сейчас вот

строим установку на основе своей технологии - брикетирование углей, отходов процесса углеобогащения. Представляете: поставяют котлы и одновременно поставяют вместе с ними топливо?

Некоторые говорят, что уголь не очень перспективное топливо. На самом деле газа и нефти у нас не так-то и много, а угля хватит на 500 с лишним лет. В прошлом году у нас появился дилер в Москве. Спрашиваю: «Зачем вам такие котлы, у вас же все газифицировано?» - «За подкючение к газу нужно заплатить 500 тысяч рублей, а деньги такие есть не у всех. Поэтому в Москве многие предпочитают уголь».

Уголь - это «плюс» нашего региона, и мы должны его использовать. Желательно, конечно, перерабатывать уголь на месте, а не поставлять в виде сырья. Такие проекты у нас есть - надо только помочь их реализовать.

Следующее направление - переработка отходов. Порядка 40% всех отходов, которые образуются в России, приходится на Кузбасс. У нас огромное количество отходов на Абагурской, на Мундыбашской аглофабриках. В этих (дешевых, заметьте!) отходах - масса очень ценных компонентов, включая золото, серебро. Есть технологии переработки этих отходов. Но пока отсутствие финансов, сил и людей не дает возможности реализовать их. Мне кажется, что в этом случае нужно просто пускать туда людей - приходите бесплатно, вставайте и начинайте перерабатывать эти отходы, создавать новые рабочие места. Ну, надеемся, что нам удастся это пробить.

Еще одно направление, которое мы считаем перспективным, - агломерация. Кузбасс - вторая по количеству городов область в России, после Московской. Если очертить окружность с центром в Новокузнецке радиусом 55 километров, то в ней окажутся 3 района и 7 городов - 1 миллион 200 тысяч населения. Это достаточно крупная

агломерация, она занимает 13-е место среди агломераций России. Или 7 городов и 3 района будут делать отдельные какие-то планы развития моногородов, или комплексно задействовать план развития такой агломерации? Это очень интересно! Тем более, что остальные-то города находятся еще в более тяжелой ситуации, чем Новокузнецк. Такой план агломерации существовал - в плане стратегии развития Кемеровской области, потом он оттуда практически исчез. Но тем не менее мы считаем его перспективным, и хотелось бы им заниматься и развивать его.

И последнее направление, которое всегда остается важным, - развитие производства продуктов питания. Это - продовольственная безопасность региона. Есть у нас потенциал, есть связи и с Алтайским краем. Глава нашего города поехал в Беларусь, наверняка там вопрос такой тоже будет затронут, чтобы у нас были качественные и относительно недорогие продукты питания...

Наверное, то, что я сказал о диверсификации экономики Новокузнецка, актуально и для Тайги. Ваше градообразующее предприятие - железная дорога. «РЖД», конечно, мощная структура, но вы знаете, что она тоже попала в сложную ситуацию: уже год назад из-за спада спроса на металл и уголь на мировых рынках началось падение перевозок, и оно продолжается.

Мы сейчас стараемся железной дорогой ничего не отправлять. Недавно из Москвы хотели отправить оборудование и не смогли, потому что железная дорога говорит: мы отправим ваше оборудование, но вы сначала загрузите наши вагоны у себя, чтобы они вернулись тоже с грузом. То есть «РЖД» переключает свою логистику на плечи потребителей. И сколько это продлится, а главное, как часто может повторяться, неизвестно. Поэтому диверсификация экономики никому не помешает - ни нам, ни вам.

Олег ЖДАНОВ, директор компании «Вишневы город», г. Осинники:



На идею создания инвестиционного проекта по переработке сельскохозяйственной продукции в Осинниках нас вдохновил губернатор Кузбасса. Когда у нас в городе проходило празднование Дня шахтера, он сказал: вы, осинниковцы, богаты углем, но вы богаты и вишней. Почему не использовать этот ресурс?

Администрация города вместе с фондом поддержки предпринимательства посмотрела, кто у нас занимается сельским хозяйством либо овощами, и вышли на нас. Мы занимались овощами. Обдумали все и приняли за реализацию этой идеи. Составили бизнес-план. Но проблема была с финансами, как у любого предпринимателя, который не на нефти и газе «сидит», а работает в реальных условиях муниципального образования. Два года подряд подавали заявки на льготное кредитование в Госфонд поддержки предпринимательства: но ни в 2007, ни в 2008 году нам заем не дали. Мы, конечно, от намеченной цели не отступили, но шли к ней слишком медленно. Понимали: даже имея собственное здание, в условиях своих ограниченных ресурсов достичь ее невозможно... Похоже, со временем поняли это и те, кто призван поддерживать малый бизнес, и действовали уже иначе. Да и мы минимизировали цели и, соответственно, объем требуемых инвестиций - до 14,5 миллиона рублей. И наконец получили льготный заем от Госфонда - 6,5 миллиона рублей. 3,5 миллиона рублей нам выделил наш муниципальный фонд. Остальные 4,5 миллиона были собственные средства предприятия. И вот после такого серьезного финансового вливания и согласования проекта (а нам его делали в Новоси-

бирском институте «Запсибагропромспецпроект») со всеми инстанциями, которые контролируют производство и переработку сельхозпродукции, наши дела пошли в гору.

Хотя на проектную мощность - 1 тонна в смену - мы пока не вышли, в 2010 году мы дали в бюджет уже 515 тысяч рублей, в 2011 - 780 тысяч, в 2012 - миллион рублей. Кроме этого, предприятие организовало благотворительную помощь в 2010 - на 285 тысяч, в 2011 - на 400 тысяч, в 2012 - на 200 тысяч рублей. У нас сейчас работают более 30 человек на предприятии. Вот такая польза от взаимодействия у нас с Госфондом и муниципальным фондом поддержки предпринимательства...

К Тайге у нас особый интерес. Направленность нашего проекта была на переработку и реализацию той продукции, которая востребована в социальной сфере, т.е. мы изначально не были ориентированы на крупные торговые центры. У нас для выхода туда нет ресурсов, технологий пока. Но за продукцию, которую мы поставляем в школы, детские садики, организации здравоохранения, нам не стыдно. Мы заинтересованы в сотрудничестве с организациями, которые занимаются поставкой продуктов питания в учреждения социальной сферы Тайги. Будем рады взаимодействовать с ними. Ради здоровья тайгинцев и их детей.

- А вишневый сад вы еще не посадили? - с улыбкой поинтересовалась глава Тайги Елена Гуляева.

- Пока не посадили. Но следующим этапом у нас будет создание своего плодпитомника. Будем, используя опыт советских времен, привлекать для ухода за садами и сбора урожая школьников. Мы бы давно это сделали - не позволяют финансовые ресурсы, мы еще в кредитах. Администрация идет нам навстречу - выделяет землю... В общем, хороший проект. Я думаю, он принес пользу.

Но если кто-то из ваших предпринимателей надумает этим бизнесом заниматься, должен понимать: есть проблема - сезонность. 3 недели черемша идет, 2 недели - вишня, 3 недели - огурцы... Мы так плавно переходим с черемши на вишню, с вишни на томаты, с томатов на капусту... Чтобы людей не выключать из производственного процесса и они постоянно работали, сами фасуем и сухофрукты, и крупы. И манку, и гречку можем поставлять. Это гарантированное качество - нам не стыдно за эту продукцию.

И настал «ЧасПик»

Когда Кирилл Прокашко вернулся домой из Америки, куда, получив в КузГТУ диплом экономиста, поехал по студенческой программе Work&Travel «себя показать, мир посмотреть», Кемерово интенсивно очищали от наружной рекламы. Вот тогда Кирилл понял, что настал момент воплотить в жизнь бизнес-идею, которую они долгие годы вынашивали вместе со своим другом — однокурсником **Алексеем Зеленковым**, — использовать для наружной рекламы... легковые автомобили.



В Москве привлекать к рекламному делу личный автотранспорт автовладельцев предприниматели начали в начале 2000-х. Про Запад и говорить не приходится — там частную авторекламу для продвижения своих брендов используют очень солидные компании.

— У нас в городе реклама на транспорте тоже есть: на автобусах, на троллейбусах, а рекламу на частных легковых авто никто не делает, — объяс-

няют Кирилл логику этого решения.

— А раньше вы каким-нибудь бизнесом занимались?

— Да, изделиями из металла.

— Продавали?

— Нет, сварочными работами занимались.

— А вообще к бизнесу откуда интерес? Америка подтолкнула?

— На 2-м курсе я продавал сварочные аппараты — был менеджером по продажам в одной фирме. Сидел с 9 утра до 6 вечера, отвечал на телефонные звонки. За полгода прочитал все книги, которые хотел прочитать, а потом умирал со скуки. Понял, что работа в офисе — это не мое... А в Америке я по студенческой программе грузчиком ра-

ботал. Один день. На второй вышел из этой программы — уволился. И стал сам искать себе работу. Нашел на предприятии, которое делало инсталляции из стекла. Очень дорогостоящее оборудование — сваривало стекло, внутри которого могли быть ткань какая-то, пленка, жуки даже однажды были... Такое предприятие одно в Нью-Йорке и в Китае одно. Вот такая интересная тема была... Тут ее применить нельзя — в России спроса на такой товар не будет.

— Почему вы так думаете?

— Потому что оно стоит космических денег.

— А вы на том предприятии что делали?

— Я был мастером производства. Первый месяц

помощником, потом мастером...

В созданном с другом рекламном агентстве «ЧасПик» Кирилл — технический директор. И первым инфомобилем стал его собственный. На его Lexus Opel, естественно, реклама услуг «ЧасПик».

— Видели, как это красиво и качественно сделано? — не без гордости спрашивает Кирилл. — Сам налюбоваться не могу...

— И сколько такая красота стоит? — интересуются предприниматели, работающие на автомобильном рынке Кузбасса и пришедшие вместе с Кириллом Прокашко на семинар-презентацию «Как продавать чаще и больше?».

— Стоимость 1 квадратного метра рекламной пло-

щади на инфомобиле в 2 раза дешевле, чем у рекламных билбордов 3Х6. А когда используется чистый борт, например, фуры, это 24 квадрата, с двух сторон — 48 метров квадратных рекламной площади. Газель — 12 квадратов рекламной площади...

— Так сколько квадратный метр такой рекламы стоит? — остановили увлеченного Кирилла коллеги.

— 700 рублей.

— То есть мы свою машину разрисовываем и еще платим каждый месяц за то, что она ездит?

— Нет, речь о наших машинах. На вашей машине мы один раз монтаж вашей рекламы сделаем — это вам обойдется в 10-15 тысяч — и ездите сколько хотите...

— Это особенно выгодно для малого бизнеса, — уверен Кирилл. — Обычно в маленькой компании одна машинка. А если по городу будет ездить 3 или 5 автобусов с ее символикой, с ее логотипом, то у горожан будет ощущение, будто весь город услугами или продукцией этой компании пользуется — такого эффекта присутствия вашей компании в городе ни один билборд не даст...

— Хорошо, если водитель такого инфоавтомобиля будет аккуратно ездить,

а не на ремонте постоянно стоять, — ухмыльнулся кто-то из предпринимателей.

— Мы это отслеживаем, и если инфоавтомобиль с вашей рекламой простаивает, срок вашей рекламной кампании продлевается. Все это обговаривается в договоре. За это вы можете не переживать! Мы, кстати, можем предоставить вам возможность самим контролировать передвижение инфомобилей с вашей рекламой с помощью GPS-трекинга.

— А владельцам частных авто, которые соглашаются «возить» рекламу по городу, вы платите за это? — интересно у Кирилла.

— Да, платим и бесплатно моем такие машины — реклама должна быть аккуратной.

— У вас своя автомойка?

— Нет, у нас договор аутсорсинга с автомойкой — она наши инфоавтомобили моет. Еще мы можем предоставить частникам заказ автозапчастей, скидки на шиномонтаж... Для тех, кто хочет иметь дополнительный заработок без особых усилий и экономить средства по уходу за автомобилем, стать нашим партнером выгодно.

Вера КАРЗОВА.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ



Ольга ШУБИНА, директор ООО «Коммуникационное агентство Шубиной Ольги», начальник отдела маркетинга ООО «АГ-Кемеровский мясокомбинат»:

— У этой затеи есть свои плюсы и возможности, а есть и слабые места, которые необходимо усилить на старте.

При резервировании придорожных рекламных конструкций лично я сталкивалась с основной проблемой — их недостаточным количеством в районах города, где прогнозировала наибольшее количество контактов с целевой аудиторией. Самые лучшие места, как правило, уже были зарезервированы федеральными брендами, и перекупить их было невозможно, так как на их аренду уже были заключены долгосрочные договоры. В этом случае автомобили с рекламой могут без каких-либо затруднений размещаться в необходимых мне районах.

Но здесь возникает вопрос контроля. Рекламу на стационарных конструкциях проще отследить. Рекламные агентства предоставляют фотоотчеты, которые без труда можно проверить. А вот как быть с рекламой на автомобилях? Будут ли они ездить в нужных мне районах? Да и будут

ли вообще ездить, а не стоять в гараже? Если учредители этого бизнеса смогут организовать контроль, результатам которого лично я буду доверять, то это, на мой взгляд, эффективный рекламный носитель, который надо обязательно попробовать, а если нет, то идея может не сработать.



Алексей СИДОРОВ, коммерческий директор компании Tele2 Кемерово:

— После того как количество наружной рекламы в городе ощутимо сократилось, предприниматели вынуждены искать способ альтернативного продвижения своего бизнеса. Появление предложений о размещении рекламы на легковых автомобилях — ожидаемый вариант развития событий. К слову, службы такси уже давно практикуют такой вариант дополнительного заработка. Но чтобы частное лицо могло заработать, предоставив свой автомобиль в аренду, о таком я еще не слышал.

Стоимость размещения рекламы на легковом автомобиле, учитывая так называемую цену контакта, низкая (это, безусловно, плюс). Но у этого проекта, на мой

взгляд, есть несколько слабых сторон, на которые предпринимателям нужно обратить внимание. В первую очередь это сложная система контроля размещения рекламы. Для сравнения: полностью брендировать борт автобуса будет стоить, конечно, в несколько раз дороже, но при этом его маршрут будет рассчитан по минутам, поэтому проверить факт и качество размещения рекламы предпринимателю будет достаточно просто. Преимущество размещения рекламы на общественном транспорте заключается еще и в том, что бизнесмен может выбрать маршрут, тем самым очертив круг тех районов, жителей которых он бы хотел проинформировать о своих товарах и услугах. К сожалению, «привязать» личный транспорт к маршруту не представляется возможным. А предложение рекламодателям самим контролировать авторекламную кампанию с помощью GPS-трекинга заманчиво, но, извините, несерьезно — качество своей услуги вы должны обеспечить сами.



Елена ГААН, директор консалтинговой компании «С-Лига Аудит»:

— Неплохая идея. Мы когда-то исполь-

зовали свои авто для продвижения нашей фирмы, делали логотип. Звонки от заинтересованных людей были. Но мы обклеивали свои машины! Но если на дороге за рулем инфоавтомобиля с рекламой твоей компании окажется хам, то это уже будет антиреклама. А если, не приведи господь, ДТП с жертвами, а потом сюжет в СМИ — и все, конец компании!.. Поэтому то, что там, на Западе, хорошо, у нас не всегда работает.



Евгений КАРПОВ, маркетолог-фрилансер:

— В этой идее ничего нового. На «газелях» и фурах она давно используется самим бизнесом («Крестьянское хозяйство А.П. Волкова» или «Подорожник»). На частных авто — в меньшей степени, но тоже наклейки уже лет десять клеят (кстати, я лет пять назад делал в такси подголовники с рекламой ресторана «Дружба народов»). Но идея может и развиваться в связи с сокращением билбордов.

Другое дело, что 3-5 машин с одной рекламой для Кемерово — очень мало... или они должны быть так разрисованы, чтобы каждый увидевший ее падал в обморок!

Земной и облачный бизнес Андрея Титаева

- Андрей, открыть свое дело — это мечта детства или взрослый прагматичный выбор?

- Для меня всегда большое значение имел и имеет авторитет моего отца. Он — бизнесмен. Мы с братьями с детства видели, как он вел бизнес, обсуждал с нами какие-то моменты. Папа много внимания уделял нашему воспитанию. И все, чего я сегодня добился, — это благодаря ему и его примеру. Получается, интерес к бизнесу — от него. Но к этому я пришел не сразу.

Всегда была потребность в самореализации. Но не знал, в какой сфере могу себя проявить. Сначала казалось, что это наука. Содногруппниками создали студенческое научное общество «Сила слова», в течение нескольких лет был его председателем. Мы проводили разные социологические исследования, касаясь качества жизни населения. А потом организовали конференцию, посвященную этим проблемам. Сначала она была межвузовской, потом переросла во всероссийскую. В этом году будет уже пятая по счету. За время обучения в КузГТУ объездил, наверное, пол-России, выступая на различных студенческих конференциях и форумах. И сейчас, учредив фирму по предоставлению IT-услуг, казалось бы, должен только этим и заниматься, а тяга к науке осталась — пошел в аспирантуру.

- Ты по образованию управленец, почему для бизнеса выбрал IT-сферу?

- Бизнес открыл не сразу. После окончания вуза год работали с женой (она, кстати, по специальности инженер-программист) в одной крупной холдинговой компании. Она по своей специальности, я — директором по финансам. Со временем стал понимать, что попал в так называемую «зону комфорта». Есть сфера развития, и она всегда связана с преодолеваемыми трудностями — когда человек только устроился на работу, идет притирка к новому коллективу, нужно нарастить свои компетенции и зарекомендовать себя. Затем, когда все налаживается, начинается сфера комфорта. Поэ-

тому, кстати, в бюрократических организациях очень сложно что-то поменять, ведь люди привыкли к комфорту и всячески будут сопротивляться чему-то новому. Так получилось и с этой компанией, где мы работали. Предложив руководству внедрить новые вещи, связанные с автоматизацией рабочего процесса, не получил поддержки. И мне стало неинтересно. Возник вопрос: чем я здесь могу еще заниматься? Мне 24 года — как развиваться дальше?

Мы с женой уволились с работы и стали развивать свой бизнес. Все это шло постепенно. Сначала она уволилась с работы, потом я. В самом начале своей карьеры как предпринимателя я принял участие в программе «Ты — предприниматель!», удалось пообщаться с дей-

ствующими предпринимателями. Они говорили о том, что для старта нужна уникальная идея. Но для молодого человека, начинающего свое дело, эта формула успеха не всегда работает, это не эффективно, потому что начинающий предприниматель бизнеса не знает вообще. Есть «узкие» места и не совсем понятно, на чем можно зарабатывать деньги. А бизнес — это всегда деньги.

- Ты получил губернаторский грант на создание компании по разработке и внедрению систем автоматизации бизнес-процессов для малых и средних предприятий на базе облачных технологий. Что это за технологии?

- В наиболее общем виде облачные технологии (cloud computing) — это

технологии, обеспечивающие распределенную и удаленную обработку и хранение данных. Со стороны пользователя это выглядит так: когда вы работаете с любой программой через web-интерфейс (любой браузер — Chrome, Mozilla) и обработка данных происходит не за счет мощностей вашего компьютера, а в удаленном центре обработки данных (ЦОД). Там же (в ЦОДе) могут храниться ваши данные, например, файлы электронной почты или документы.

Слово «облако» здесь присутствует как метафора, олицетворяющая как раз этот некий крупный центр обработки данных как

стребованы в малом бизнесе, потому что не требуют существенных финансовых вложений на первоначальном этапе. Буквально это значит следующее: для того чтобы сейчас настроить должным образом корпоративную почту или CRM-систему, необходимо купить сервер, купить серверное программное обеспечение, пригласить технического специалиста для развертывания и настройки системы, затем заниматься поддержкой этой системы, исправлять текущие ошибки и т.д. Если компания выбирает облачный сервис, то получает точно такой же продукт, но в тот же день и за небольшую ежемесячную плату. Малому бизнесу важно развиваться здесь и сейчас, нет времени вкладывать деньги в «железо», рассчитывая, что, возможно, через 5 лет всё отобьётся, поэтому небольшие компании всё чаще смотрят в сторону облачных сервисов.

- А кроме гранта губернатора, что для развития бизнеса дало твое участие в программе «Ты — предприниматель!»?

- Много полезной практической информации мы получили на тренинге бизнес-тренера по продажам Евгения Колотилова. Благодаря ему отточили свое умение вести переговоры, общаться с клиентами, полностью пересмотрели организацию процесса холодных звонков. Уже после тренинга пару раз обращались к Евгению за советом, он всегда отзывался.

Сейчас уже мы помогаем своим клиентам повысить эффективность работы отдела продаж — за счет автоматизации. И заказов у нас сегодня на два месяца вперед!

Однозначно, проект помогает развиваться молодым предпринимателям. Когда есть бизнес, все те инструменты планирования и управления, о которых идет речь на тренингах, действительно очень нужны. За счет подобных инструментов создаются конкурентные преимущества компании.

- Получается, у вас с женой семейный бизнес? В чем плюсы и минусы совместной работы?

- Общеизвестно, что для того, чтобы открыть

свое дело, нужен стартовый капитал. Но, на мой взгляд, он все-таки не играет самой главной роли. Намного важнее — личная заинтересованность: насколько ты можешь сам эффективно работать, сколько своего личного времени готов инвестировать в дело. И когда два человека вкладывают своё время и стремление — бизнес растет как на дрожжах. Работаешь сутками, старательно подбираешь команду, учишься мотивировать сотрудников. Я считаю своим личным достижением мою команду. Жена работает в команде, а я генеральный директор компании — роли очень четко распределены.

Минусы в семейном бизнесе тоже есть. Обсуждение проблем на работе перетекает в семью, и в какой-то момент ты начинаешь сомневаться, в офисе ты или дома.

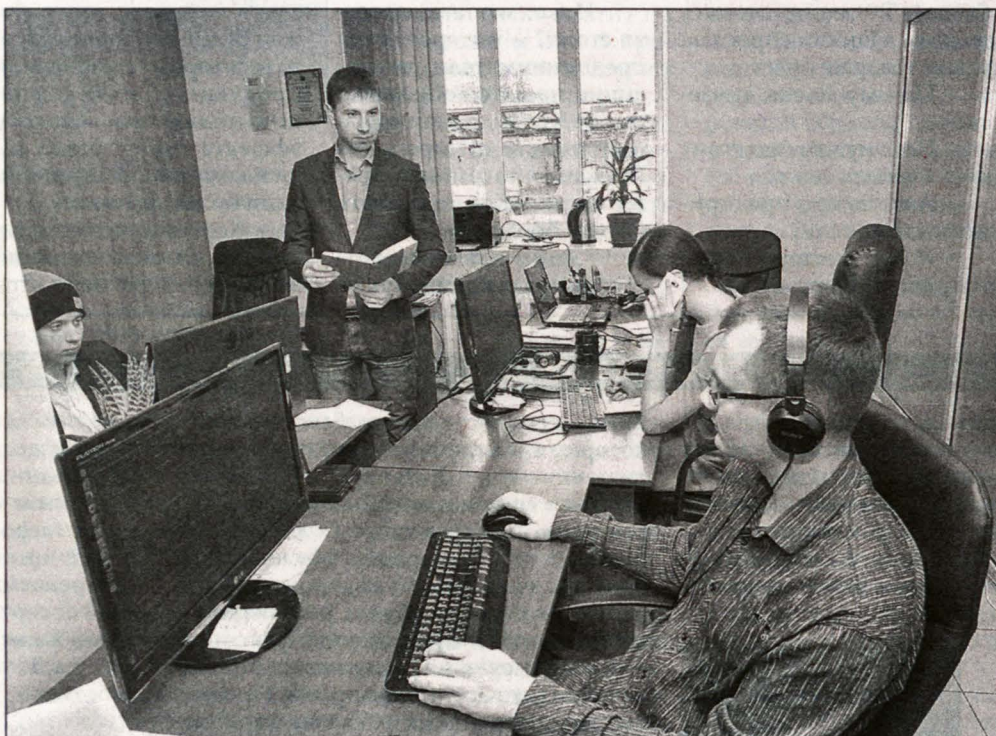
- Понятно, что большая часть времени — это работа, отдыхаете как?

- Мы с Катей любим музыку — от классики до рока. Когда время выдается, смотрим фильмы Каннского и Берлинского фестивалей — это особое кино. Ну, и читаем взахлеб. У меня мама — библиотечка, интерес к чтению с детства привила. Достоевский, Булгаков — мои любимые классики. Сейчас очень динамичная жизнь — большую часть времени за рулем, поэтому слушаю аудиокниги.

- Если оглянуться назад и вспомнить свои первые шаги в бизнесе, сегодня что бы ты посоветовал начинающим свое дело?

- Не нужно сразу какие-то инновации изобретать и пытаться найти уникальную идею, которая бы отличала тебя от конкурентов. Потому что пока ты не поработал, тебе сложно понять рынок. Поэтому мой совет всем начинающим предпринимателям: просто начать что-то делать. Когда вы начнете работать — появятся идеи, как в своей сфере себя позиционировать, как принципиально отличаться от конкурентов. И еще не пытайтесь делать все самостоятельно, поэтому ищите хорошую команду — это залог успеха!

Полина СПИРИДОНОВА.
Фото Федора БАРАНОВА.



Учись, студент, — бизнесменом будешь!

В июне 2009 года «ОПОРА» рассказала о том, что в КузГТУ разрабатывается идея создания студенческого бизнес-инкубатора совместного с Кузбасским технопарком. А в июне нынешнего в этом вузе появился Центр трансфера высоких технологий. Чем это объясняется? Об этом мы попросили рассказать проректора по научно-инновационной работе профессора, доктора технических наук Валерия БЛЮМЕНШТЕЙНА:



- Все началось с приходом в 2011-м нового ректора Владимира Анатольевича Ковалева и разработки программы стратегического развития университета на 2012-2020 годы. Тогда было решено создать Центр трансфера высоких технологий, который органично вписался бы в уже существующую в городе инфраструктуру поддержки молодежной науки (в Кемерове два бизнес-инкубатора разного уровня: при муниципальном фонде поддержки малого предпринимательства и в Кузбасском технопарке). В отличие от бизнес-инкубатора, где инкубируются идеи и доводятся до уровня проектов и их реализации, задача нашего центра - продвижение высоких технологий на рынок («трансфер» значит «продвижение»). Внутри вуза был объявлен конкурс инновационных проектов, победителям были предоставлены условия для успешного научно-инновационного творчества в Центре трансфера высоких технологий.

- Эти проекты выходят на рынок или находятся только на стадии разработок?

- От вузовской науки довольно сложно дождаться, чтобы проект был реализован и потекли миллионные реки. Но у нас немало иная задача - воспроизводство научно-педагогических кадров. И у преподавателей, и у молодых ученых цель - привить

навыки научного творчества молодежи.

- Получается, у Центра трансфера благородные цели? Не только получить выгоду?

- Нет, задача инноваций - не только осчастливить весь мир, но и заработать. В сегодняшней ситуации нужно выполнять научные исследования, доводить их результаты до уровня опытных образцов, изучать рынок, находить формы продвижения разработки на рынок, в том числе через возможности Центра трансфера.

- А какую помощь вы оказываете в этом центре студентам и аспирантам? Налоговую, консалтинговую, финансовую?

- Во-первых, научные проекты в вузах не облагаются налогом на добавленную стоимость и прибыль. Во-вторых, молодым ученым-инноваторам предоставили офисные и лабораторные помещения. В-третьих, оснащаем лаборатории компьютерами, оргтехникой и др. Хочу подчеркнуть, что данный проект реализуется совместно еще с рядом других, в том числе проектом «Научно-педагогические кадры современного университета». В рамках этого проекта молодым ученым присваивается вузовский статус «Молодой преподаватель-исследователь (МПИ)». Если МПИ выполняет условия соответствующего положения, занимается наукой и инновациями, то его зарплата растет, он становится конкурентоспособным на

рынке труда. У молодых ученых КузГТУ есть возможность получать внутривузовские гранты и гранты промышленных предприятий-партнеров, получать гранты на зарубежные стажировки, выигрывать университетский конкурс «Лучший изобретатель» «Лучший студент», «Лучший аспирант» и др.

Подчеркиваю, созданы все условия, и нужно уму-разуму ничего не сделать.

- А какие сложности в работе Центра трансфера?

- Сложности обычные - есть мы, и есть рынок. Мы можем создать что-то идеальное, но рынок не примет этого. Всегда возникает вопрос: дайте что-то «под ключ». Но что такое технологии «под ключ»? Вот импортный компьютерный моноблок - это «под ключ», но понятно, что мы также, по крайней мере, сегодня создать не можем - именно «под ключ». Вместе с тем мы идем по этому пути, создали 8 малых инновационных предприятий, где у нас в основном молодежь, они активны, «не зашорены». Уверен, что мы добьемся успехов.

- Этот Центр трансфера только для ваших студентов?

- Совсем нет. В центр может прийти каждый. Дело в том, что туда приходят даже школьники - это уникальный случай. В частности, для них создана лаборатория робототехники. Например, весной текущего года в рамках апрельской конференции мы провели

областные соревнования мобильных роботов.

Как я всегда говорю - каждое следующее поколение лучше предыдущего. Они, конечно, пришли к нам из домов творчества, из технических кружков. От таких, которых еще не видно из-за стола, до уже вполне взрослых одиннадцатиклассников. Деятельностью этой лаборатории руководят сотрудники кафедры прикладной механики.

- Детишки приходят из любопытства?

- Не только. Любому ребенку свойственно, чтобы он был увиден и услышан, чтобы его похвалили, если он что-то хорошее сделал. И как только он это услышит и увидит, понятно, куда потом он придет поступать - в тот вуз, где ему уже интересно.

Наша задача и проста и сложна одновременно - отбирать таланты и привлекать их к себе. Это интересно: отслеживать развитие от такого маленького человека до полноценного специалиста. Кстати, это еще один проект нашей Программы стратегического развития «Формирование качественного контингента и привлечение талантов в университет».

- Вы говорите, что не все технологии идут «под ключ». Но есть, наверное, проекты, которые получили развитие и вышли на рынок?

- Первый пример - это малое инновационное предприятие (МИП) «Экосистема», оно создано в 2010 году, руководит им доцент Геннадий Викторович Ушаков. Главными исполнителями в этом МИП являются Андрей Ушаков и Елена Брюханова. Там работают еще студенты и магистранты. Над тем, чтобы из технологических отходов различных производств получать полезные материалы и продукты. Например, из отходов бумаги можно сделать теплоизоляционные материалы для строительства. Из технологических отходов химического и иных производств изготавливается множество типов удобней, строительных материалов и др. Предприятие «Экосистема» является резидентом Кузбасского технопарка. Это дочернее предприятие КузГТУ.

Малое инновационное предприятие «Научно-ис-

следовательский проектный институт (НИПИ) Кузбасс-проект» и молодежное, и не очень одновременно. Во главе стоит молодой человек - Михаил Чичиндаев. Сегодня там работает порядка 50 человек. Сотрудники НИПИ занимаются многими выдающимися исследованиями, проектной деятельностью, внедряем их во все отрасли, в первую очередь угольную.

Эти оба предприятия уже вышли на уровень самоокупаемости. Они выигрывают гранты, развиваются. Они сами оснастились и сами заработали - «Экосистема» создала свои исследовательские и производственные лаборатории.

- Как студентам удается совмещать работу в проектных институтах, инновационных предприятиях и учебу?

- Все учебные стандарты ориентированы на формирование соответствующих компетенций. Сегодня говорят: «Ты должен знать, уметь и, что самое важное, владеть». Формирование таких компетенций возможно, только если человек владеет навыками научного творчества. Мы понимаем, что первое - это учеба, но второе, безусловно, молодежная наука, обеспечивающая формирование и становление будущего специалиста.

Так должно быть устроено, но не всегда так есть. Если студент занимается и он видит, что за этим будущее, то он себя развивает. В лекционной аудитории тебя не научат организовывать рабочие процессы, выступать перед аудиторией, публикой. Кто такой инженер? Это публичный человек. И от того, как он себя поведет в обществе, зависит развитие его карьеры. Где все это сформировать? Конечно же, при проведении научных исследований, участии в научных конференциях, научных дискуссиях, малых инновационных предприятиях, в бизнес-инкубаторах и т.д. А начинать нужно уже на первом курсе, готовя рефераты, выступая на семинарских занятиях, участвуя в круглых столах и др.

- Откуда пришла идея этого Центра трансфера?

- Центр трансфера - это необходимый элемент вузовской научно-инновационной инфраструктуры. Мы должны создать условия и создаем их, и только после

этого вправе ожидать результата. Должна быть комфортная научная среда. А это значит, что мне должно быть приятно идти на работу. Так вот, Центр трансфера для этого и создан. Должно быть место для общения молодежи, для развития своих идей, где можно подумать. И только тогда можно говорить: «Мы создали для вас условия, где результат?». Четырнадцатый год будет переломным в сознании молодых людей, многих, кто войдет в этот центр. Потому что мы выходим на уровень самоокупаемости. Дальше вы должны зарабатывать столько, чтобы не просить помощи у ректора.

- Получается, что студент не совмещает работу и учебу, а все плавно перетекает из одного в другое?

- Конечно. Я часто слышу от студентов: нас не привлекли к работе! Значит, ты не сильно и хотел. Если бы хотел, то нашел бы возможность. На мой взгляд, все должны заниматься научным творчеством. Это современное общество. Научными исследованиями должны быть охвачены все студенты.

- Какие основные качества должны быть присущи молодому специалисту?

- Первое - у каждого должна быть совесть. Второе - должно быть острое желание получать новые знания. Знание - вот что отличает современное общество и будет отличать через 100 и 500 лет. Где они формируются? В вузовской, университетской среде. Нужно иметь в виду, что, просто начитавшись книг, ты накопишь большой массив информации. Но кто может систематизировать эту информацию? Сам? Маловероятно. Это же надо с кем-то обсудить: в клубе, кружке, Центре трансфера. Меня должны услышать: «Да ты не то читал, и вообще не о том рассуждаешь, вот как надо!».

- Но для полноценного развития проектов нужно, чтобы прошло как минимум 20 лет?

- Это опыт других стран. Где-то в начале 2000-х годов мы перестали бояться слова «инновация». Тем более, когда говорят по телевидению: инновация такая и такая, это все достижимо. И в советское время существовал такой термин, как внедрение (кстати, наш вуз этим все 63 года своего существования занимается). И если какая-то работа, научный проект заканчивались внедрением - это был высший пилотаж в науке. То, что сейчас называют инновациями. Это было всегда. И так будет всегда.

Расспрашивала Анастасия ФЕДОТОВА, студентка КемГУ.

Через двадцать лет продвижения своего бренда одно из старейших риелторских агентств Кемерово решило уйти под франшизу тюменской компании «Этажи».

- Когда франшизу покупает начинающий предприниматель, это еще можно понять: зачем изобретать велосипед – бери чужой и катайся! Но логика предпринимателя, который 20 лет строил свой бизнес, чтобы в один прекрасный день начать перестраивать его под чужие стандарты, понять непросто. Или это усталость? – поинтересовались мы у Натальи КОРЧУГАНОВОЙ, создателя и бессменного генерального директора ООО «Риелторская контора «Панацея».

- Это глоток свежего воздуха! Это совершенно иной уровень бизнеса. У нас в Кемерово ни одного такого агентства нет. И речь не о численности риелторов (в «Этажах» их 400), а об умении вести бизнес.

- То есть толчком для перехода на франчайзинг послужило то...

...что не идут наши риелторы кемеровские на новые технологии. Ну, если нет у нас крупных агентств, почему не объединиться и не создать единую, чистую

«Панацея» строит «Этажи»

базу данных - без всякого «мусора», без всяких повторов? Чтобы клиенту было удобно зайти в эту базу, быстро найти что ему надо, быстро купить, продать и т.д. Чтобы все это выстраивалось действительно по принципу бизнеса, а не по принципу «как придется»... Но понимания со стороны своих коллег я не дождалась – привозила в город специалистов из Красноярска, Новосибирска, Новокузнецка. Они показывали свои объединенные базы, порталы, сайты. Коллеги смотрели, кивали, но, чтобы какой-то взять за основу, не пришли к согласию. И тогда уже я приняла решение (переговоры с «Этажами» шли с апреля) перейти на франчайзинг...

- А почему вы выбрали франшизу именно в Тюмени, а не в Москве?

- Именно потому, что Тюмень не Москва! Для нашего рынка опыт Москвы и Питера неприемлем абсолютно. Тюмень очень похожа на наш город – и по численности населения, и по его платежеспособности (там чуть повыше за счет северных надбавок), и менталитету (отношению людей к рынку недвижимости), по наполняемости, т.е. по объему рынка. Вот это основные



моменты, на которые я делала упор при выборе франшизы. И мне был интересен опыт именно вот такого небольшого города и региональной риелторской компании, которая смогла вырасти до уровня федеральной. Особенно интересно, как коллеги это смогли сделать? У тюменской компании «Этажи» 22 представительств по всей России, из них 8 – собственные филиалы, а 14 – это франчайзи-партнеры. А в планах – до 2018 года в 100 городах выйти и стать самой крупной риелторской компанией в России.

- Чем же так привлекают «Этажи»?

- Самим форматом биз-

неса. «Этажи» - это один огромный центр (площадь тюменского - 2 тысячи «квадратов»), как супермаркет недвижимости, где клиент получает консультации не только по купле-продаже, ипотеке, аренде жилья, коммерческой, загородной недвижимости, страхованию, налоговому вычетам, но и по постпродажному обслуживанию - переезду, ремонту, дизайну интерьера, клинингу... Не случайно девиз этой компании: «лучшая жизнь»... На первом месте - клиент, качество его обслуживания.

- А разве у компании «Панацея» к качеству обслуживания клиента было иное отношение?

- У нас не было таких технологий, которыми обладают «Этажи» и которые позволяют им оказывать высококачественные услуги. Вообще «Этажи» существуют 13 лет. Но вот именно в таком формате 3 года. В 2009 году, когда многие рынки обвалились, перед ними тоже встал вопрос: либо закрываться, либо развиваться. Они твердо решили развиваться. А сегодня эксперты называют «Этажи» новатором рынка. Разработанная компанией «Комплексная система

управления риелторским бизнесом (РИЭС)» запатентована, т.е. известных аналогов не имеет. Эта программа поднимает статус риелтора. Это уже не агент, а менеджер по продаже недвижимости, он уже может управлять процессами. И под него «заточены» все службы компании, т.е. все работает для того, чтобы риелтор оказывал качественную услугу клиенту.

Чтобы нам самим создать подобные технологии, потребовалось бы несколько лет и не один десяток миллионов рублей. И не понять еще, что получишь в итоге. Проще взять франшизу. Тем более, что действующим риелторским агентствам «Этажи» делают серьезные скидки.

- В обмен на то, что вы ставите на собственном бизнесе крест, теряете независимость и клиентов...

- Мы своего клиента не потеряем, потому что свое юридическое лицо и название «Риелторская контора «Панацея» мы сохраняем. Мы берем бренд «Этажей» и начинаем его раскручивать. В планах у нас – создать на базе «РИЭС» региональную сеть «Этажей».

- Означает ли все вами

рассказанное, что нас ждет появление супермаркета недвижимости?

- Да, в ближайшие два-три месяца в Кемерово появится такой супермаркет.

- Но сейчас весь бизнес страдает от дефицита кадров. А вам ведь не продавцов надо набрать, а профессионалов в области недвижимости.

- У «Этажей» свой корпоративный учебный центр, который обучает всех, в том числе и партнеров-франчайзи. Прежде чем начать работу по франшизе, я сама, как директор, проходила двухнедельную стажировку в компании. Обучение там прошли также 11 ключевых специалистов «Панацеи». Это было обязательным условием для заключения договора франчайзинга. Сейчас мы взяли в штат хорошего эйч-ара (разговорное от HR-менеджера, который занимается в компании кадрами. - Ред.) и ведем набор. Да, делать это тяжело: за месяц прошло более 50 претендентов, осталось 5. В этом трудности были и у Тюмени, но за год они набрали 300 человек – служба персонала работала. И мы работаем.

Расспрашивала Вера КАРЗОВА.



Отважным предпринимателям наша поддержка

25% экономии с тарифами для бизнеса

оптовая цена уже от 2-х номеров

Тариф «Эксперт»

(904) 999 99 04, tele2.ru

Указан % экономии в руб./мес. по сравнению с тарифом Tele2 «Все на связи» при среднем профиле потребления услуг связи абонентом. Подключение доступно для юридических лиц и ИП. Тариф действует при нахождении абонента на территории Кемеровской области.

TELE2
Для дела

На правах рекламы