

# Сегодня – День российского предпринимательства

Бизнес – приложение газеты «Кузбасс»



Спорящим о судьбах российского малого бизнеса советуем обратить внимание: в предпринимательской среде появились... трудовые династии. Их еще мало. Но корни у таких династий схожи – родители, начавшие свой бизнес в лихие 90-е, и чаще всего не от хорошей жизни. Именно такова история предпринимательской династии Беловых из Юрги. Ее глава Николай Белов, начальник цеха по выпуску оборонных заказов Юрмаша, взялся за создание мебельного бизнеса, оставшись без работы после конверсии родного предприятия. Сегодня этот бизнес вместе с отцом ведут его дети Александр, Ирина и ее муж Степан. И Николай Александрович уверен, что, когда сам отойдет от дела, его продолжат именно дети: «Компания детей моих просто отличная. И я в них не сомневаюсь».



# Сам рискуешь – сам отвечаешь за всё

Фото Евгения Тамбовцева.



# ИП в Кузбассе идут на каникулы. Налоговые

В Кузбассе вступил в силу областной закон №32–ОЗ «Об установлении налоговой ставки в размере 0 процентов для налогоплательщиков – индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, патентную систему налогообложения».

Это означает, что наша региональная власть решила предоставить впервые зарегистрировавшимся ИП налоговые каникулы.

Продлятся они два налоговых периода, т.е. два календарных года – с 1 января 2015 до 1 января 2021 года. Нулевую ставку смогут применять ИП, занятые в производственной, социальной и научной сферах и применяющие упрощенную или патентную систему налогообложения.

В нашей области право на такую льготу распространяется на 48 видов предпринимательской деятельности, подпадающих под упрощенную, и 16 – под патентную системы налогообложения (конкретней – в самом №32–ОЗ, который сейчас есть в открытом доступе в Интернете).

При этом средняя численность работающих у индивидуальных предпринимателей-льготников не должна превышать 10 человек. Есть ограничение и по размеру дохода от реализации товаров, работ и услуг. Предельный размер доходов работающих на патенте не должен превышать 6 миллионов рублей, а предельный размер доходов «упрощенцев» не должен превышать уменьшенную в 10 раз величину предельного размера доходов при УСН, установленную Налоговым кодексом.

«Налоговые каникулы» не предусматривают освобождения впервые зарегистрировавшихся ИП от уплаты страховых взносов во внебюджетные фонды.

Как оценивают областной закон о «налоговых каникулах» в кузбасском бизнес-сообществе?

**Светлана КОКОРИНА,**  
председатель совета предпринимателей г. Мыски:

– Тем предпринимателям, которые работают много лет (мне в том числе), этот закон ничего не дает. Но я рада за своих юных коллег. Потому что это наши дети, молодые люди, которые только что окончили вузы. Сейчас, например, у выпускников вузов есть проблема с тем, чтобы устроиться на работу по специальности. Может, возможность до 2021 года не платить налоги подвигнет их на то, чтобы открыть свой бизнес. Ведь в современных условиях открытие собственного дела – это огромный риск. А при наличии налоговых послаблений это будет сделать

проще. Я рада, что такой закон наконец-то появился.

**Владимир СНИГИРЕВ,**  
директор ООО «Микадо»,  
г. Кемерово:

– Я радуюсь за наших законодателей, что они, наконец, поддержали федеральную инициативу. Что касается меня, то не смогу воспользоваться этой льготой. Я рад за новых предпринимателей. Это очень серьезный шаг со стороны власти, но это только начало пути. Допустим, что после вступления в силу закона 1000 человек решат открыть свое дело. Но они и так бы открыли его, без каких-либо налоговых льгот. Поэтому все усилия нужно направить на то, чтобы стимулировать молодых людей заниматься своим делом. Нужно стимулировать потенциальных предпринимателей, например, провести «Год предпринимателя», организовать для них встречи с успешными предпринимателями, проводить обучающие семинары типа «Как начать свое дело» и т. д. Особое внимание уделить этому именно на селе, ведь там огромный потенциал для развития предпринимательства. В деревнях не нужно строить заводы. Там есть элементарные вещи, на которых уже можно начать зарабатывать деньги.

**Елена ЛАТЬШЕНКО,**  
уполномоченный  
по защите прав  
предпринимателей  
Кемеровской области:

– Этот закон очень ожидаем, поскольку проблему высокой налоговой нагрузки предприниматели озвучива-

ют уже на протяжении ряда лет. Эта проблема была обозначена и в ежегодном докладе президенту России федеральным уполномоченным по защите прав предпринимателей Борисом Титовым. В результате в своем послании Федеральному собранию президент заявил, что необходимо предусмотреть такую меру поддержки малого бизнеса, как введение «налоговых каникул».

Стоит отметить, что Кемеровская область вошла в число первых субъектов Российской Федерации, в которых приняты законы о «налоговых каникулах». Еще не во всех регионах решили принять такую меру поддержки малого бизнеса.

Введение налоговых каникул на самом деле не только снизит налоговую нагрузку на индивидуальных предпринимателей, но и будет способствовать тому, чтобы больше наших сограждан могли взять ответственность за свое будущее и решились организовать свое дело. Кроме того, есть определенная надежда на то, что это будет стимулировать кузбассовцев заниматься бизнесом легально, и поможет вывести малые предприятия из теневого сектора экономики.

Опасения насчет того, что льготами, предназначенными для малого бизнеса, воспользуется крупный бизнес, поможем, беспочвенны – наш областной закон о налоговых каникулах поставил серьезные заграждения на пути таких махинаций: введены ограничения по численности работающих и по размеру доходов.

Опрос провел  
Евгений ФЕДОТОВ.

книжки

26 мая в Москве на юбилейном бизнес-форуме «Деловой России» уполномоченный при президенте РФ по защите прав предпринимателей Борис Титов озвучит Владимиру Путину свой ежегодный доклад – вторую «Книгу жалоб и предложений российского бизнеса».

Предложения по улучшению ведения бизнеса в России сформированы по итогам комплексного анализа более 12 тыс. обращений от предпринимателей, поступивших за год уполномоченным всех регионов России (в том числе 136 – кузбасскому бизнес-омбудсмену Елене Латышенко).

В 2014 году в докладе содержалось 217 предложений, 81 из них трансформировалось в поручения президента правительству РФ (в согласованном виде вышло 48 постановлений правительства). В частности, были реализованы предложения по введению налоговых каникул и созданию Единого реестра проверок (правила формирования и ведения Единого реестра проверок предпринимателей в России заработают с 1 июля 2015 года).

*Уважаемые предприниматели!*  
*Сердечно поздравляю вас*  
*с профессиональным праздником!*

В этот день мы чествуем людей энергичных и настойчивых, инициативных и предприимчивых, тех, кто вносит значительный вклад в экономику Кузбасса и России в целом. Творческие и амбициозные, вы добиваетесь успеха на потребительском рынке, в строительстве, производственных отраслях и сфере услуг. Сегодня в Кемеровской области работает более 33 тысяч малых предприятий и около 52 тысяч индивидуальных предпринимателей. Именно малый бизнес развивает новые отрасли экономики Кузбасса: туризм, производство товаров народного потребления; создает дополнительные рабочие места, способствует развитию конкуренции. Дальнейшее развитие малого и среднего бизнеса находится в числе приоритетов региональной политики. В области реализуется федеральная целевая программа, активно работает комплексная инфраструктура, позволяющая оказывать помощь бизнесу на всех этапах его развития. Не менее важная задача – способствовать снижению избыточного контроля со стороны государства, административных барьеров, сдерживающих деловую инициативу. Еще раз поздравляю вас с праздником! Хочу поблагодарить за душевную щедрость, за участие в областных

благотворительных акциях, за помощь инвалидам, старикам и детям. Желаю надежных партнеров, востребованности ваших товаров и услуг. Жизненной энергии и оптимизма на долгие годы, благополучия, здоровья, удачи и уверенности в завтрашнем дне! Пусть все ваши замыслы будут успешными, а бизнес – стабильным и процветающим!

**Заместитель губернатора  
Кемеровской области по промышленности,  
транспорту и предпринимательству  
Екатерина КУТЬШКИНА.**



*Дорогие коллеги!*

**Поздравляю вас с Днем российского предпринимательства!** Этот профессиональный праздник объединяет людей инициативных, ответственных, целеустремленных и деятельных: предпринимателей, собственников предприятий, менеджеров и других представителей делового мира, а также всех, кто сейчас формирует бизнес – культуру, бизнес – образование и бизнес – философию. Предпринимательство было и остается мощным фактором становления Российского государства. В свое время русские купцы, ремесленники и промышленники, распространяя товары, осваивали необъятные территории, развивали города и села, строили фабрики и заводы, стояли у истоков производственной, транспортной и социальной инфраструктуры. Своими успехами в XIX веке и в начале XX они сумели обосновать огромные возможности нашей экономики. В современной России, формирующей рыночные механизмы, национальный опыт предпринимательства оказался востребован. С принятием в 1986 году закона об индивидуальной трудовой деятельности начался новый этап развития бизнеса и частной инициативы. Сегодня деловая сфера, пройдя сложные и во многом противоречивые этапы, стала неотъемлемой частью экономики страны. За четверть века отечественный бизнес встал на ноги и прошел путь, на который обычно нужно полвека и больше. Главную роль здесь, конечно, сыграли личности предпринимателей, тех, кто в свое дело, как в ребенка, вкладывает таланты, знания, энергию, душу и сердце без остатка. Если попытаться написать портрет российского предпринимателя, то это человек, у которого несколько профессиональных образований, богатый жизненный опыт, широта кругозора, много друзей и знакомых, кроме того, он волевой и деятельный. Такие люди – ключевая созидательная сила общества, за которой – будущее. На наших глазах формируется философия равноправного стратегического партнерства бизнеса и государства. Всё больше бизнесу отводится роль основного драйвера экономического роста.

На это направлен ряд решений в Антикризисном плане и на Госсовете в 2015 году, включающий налоговые каникулы, расширение господдержки, доступность кредитов, снижение надзорного давления, упрощение вхождения в бизнес. Тем самым закладывается ускоренное и свободное развитие данного сектора. Аналогичный характер «раскрепощения» предпринимательства реализуется и на региональном уровне. В Кемеровской области для этого используются различные инструменты, внедряются современные стандарты поддержки бизнеса. На базе Кузбасской торгово-промышленной палаты регулярно организуются консультации, форумы, семинары и информационная поддержка местных товаропроизводителей. Проводятся региональные конкурсы на лучший инвестиционный проект, «Бренд Кузбасса», в том числе и среди муниципальных образований. Сверхзадачей чего выступает формирование актуального содержания бизнеса, распространение эффективных принципов управления. В этом году многие наши предприятия столкнулись с кризисными явлениями. На разных уровнях государство стремится минимизировать последствия переживаемой ситуации. И я хочу пожелать в этот праздничный день всем кузбасским предпринимателям не сдаваться, не опускать руки, искать и находить оптимальные решения. Здоровья вам, оптимизма, терпения, веры в себя и новых побед!

**С уважением,  
Татьяна АЛЕКСЕЕВА,  
депутат Государственной думы,  
председатель правления Кузбасской  
торгово-промышленной палаты.**



# Марусино для Маруси

**Кемеровчанка года – 2014, победительница в номинации «Власть и общество» Мария Головина запускает свой бизнес – проект гостевого туристического комплекса в Чебулинском районе. Сейчас он проходит регистрацию.**



Мария Головина.

В селе Чумай на берегу Кии, у подножия отрогов Кузнецкого Алатау, раскинется гостевая усадьба «Марусино» (общей площадью полгектара, взятого в аренду). Она расположится на улице Ленина, после слияния с улицей Нагорной. С этого места видна Кия. Река Чумаика тоже виднеется, как тоненькая голубая ниточка.

Сначала это будет большая баня с террасой и зоной барбекю, палаточный лагерь, автостоянка. Прокат велосипедов, резиновых лодок, палаток. Потом появятся и небольшие деревянные домики для индивидуального проживания, маленький пруд, грядки с зеленью и овощами, вырастет сад. В общем, все для незамысловатого отдыха на лоне природы, по которому так изголодались жители больших и маленьких городов. «Марусино» готово принять первых гостей уже в конце июня.

Нетронутая красота великопейной кузбасской природы как нельзя лучше подойдет в качестве места релаксации для горожан, сплавщиков, любителей активного отдыха и отдыха в деревне. Да и история села Чумай и этих мест богата. Ниже по течению Кии находится Шестаково. Туда в перспективе будут организованы автоэкскурсии и сплав по реке.

– Семь лет я вынашивала идею создания в родном селе гостевого туристического комплекса. Выносила! Начала реализовывать. Страшно? Страшно иногда, когда наступает пауза в работе, – делится

Мария. – Для реализации проекта уехала из города жить в село. Хочу создать пространство, куда бы приезжали люди, умеющие любить и ценить простую жизнь в глубинке, красоту природы.

В этом году, надеюсь, будет готов жилой дом, состоящий из четырех больших комнат. Две-три из них будут сдаваться. Будет и хозяйство. Планирую сделать контактный зоопарк, такой сельский дворик с деревенскими животными. Гости смогут просто понаблюдать за животными и принять участие в уходе за ними. Рассчитываю, что приезжать будут семьи с детьми, в деревне много плюсов для такого отдыха: оздоровление, общение с природой и участие в простых жизненных процессах, в жизни людей села. Для сплавщиков, думаю, здесь тоже будет хорошая база, где можно отдохнуть, сходить в баню, пообщаться. Отдых рассчитан на людей со средним достатком. Да и вообще будем рады всем! Цены закладываются минимальные, без учета питания. Еду можно будет готовить самостоятельно или пользоваться сельским кафе, которое тут появится.

...Когда на участок, место будущего комплекса, пришел грейдер, деревенская улица ожила. Люди из домов вышли и стали собираться стаями. Поинтересовались, что здесь будет... Всех приятно удивило, что строит дом дочка известного в Чумае баяниста Виктора Васильевича Головина. Его любили в деревне.

– Возможный наплыв туристов, а также то, что они

«испортят» первозданную красоту природы, меня не пугают. Пока трудно предположить реальное количество гостей, – рассуждает Головина. – Механизмы регулирования всегда есть. Все зависит от целей предпринимателя. У меня нет в планах вредить любимым местам.

Параллельно Мария Головина занимается восстановлением старого деревенского дома, он находится буквально через дорогу от «Марусино».

– Сейчас оформляю дом в собственность, ему больше сотни лет, хочу восстановить его, чтобы туристы могли познакомиться с традиционным крестьянским бытом, пожить в доме, ощутить все прелести деревенской жизни. В доме есть русская печь, деревянные резные окна, сундуки, кровати – все, как и было в прошлом столетии. Кроме того, хочу найти в селе хозяек, которые готовы сдавать в своем доме комнаты гостям. Чтобы люди получали хоть какую-то денежку за свой каждодневный труд. Хотя местные жители очень гостеприимны, они не умеют организовать туристический поток. Я готова им помочь в этом.

Планируется, что гостевая усадьба «Марусино» будет работать круглогодично. Для отдыха зимой туристам предложат беговые лыжи, снегоходы. Неподдалеку есть горнолыжка. Правда, сейчас на горе не работает подъемник, лыжников доставляют наверх на снегоходах. Но возможно, что, когда появится поток туристов, подъемник заработает.

Но это в планах. А пока у Марии Головиной и у ее близких полно забот.

– Мои помощники – моя семья. Дядя Коля, Николай Григорьевич, старейшина и тот, кто в первый день пенсии уехал строить избушку в Чумай, – перечисляет Мария. – Мама Людмила Петровна – знатный кулинар, кузина Оксана, рукодельница и просто замечательная женщина, готова взять на себя заботу о корове. Глафира, племянница, умеет обходиться с лошадьми, с интернетом и с разными животными. Сын с семьей живут в городе, но помогают по мере сил. И, конечно, Дуся – верная спутница и преданная собака. Глядя в глаза Дусе, веришь, что жизнь прекрасна.

Что до возможной конкуренции, так ее Мария Головина не боится. Считает, что у нас в Кузбассе места не менее красивые, чем, к примеру, на соседнем Алтае. Просто отдыхать на природе нет возможности, потому что не организован вот такой сельский туризм. А если появятся предложения, у кузбассовцев будет выбор, куда поехать. И это – хорошо для всех.

Юлия МАТЮЩЕНКО.

**Уважаемые предприниматели, коллеги!**

Седьмой год в нашей стране отмечается День российского предпринимательства. Это событие является естественным следствием социально – экономических перемен в российском обществе и экономике в последние десятилетия. Развивая существующее дело или вкладывая средства в новый бизнес, предприниматели служат нашей экономике основой: ставят цели и работают современно, эффективно, чтобы, реализуя свои замыслы, сделать жизнь в родной стране, в родном регионе благополучной. Отрадно отметить, что уже складываются семейные трудовые династии предпринимателей, а это значит, что возрождаются и создаются новые традиции творческой, созидательной и ответственной работы на благо Кузбасса и России! Вы служите примером, достойны уважения и подражания. Ведь успех предпринимателей нашего региона – это залог благополучия государства в целом! Сегодня страна и территории остро нуждаются в активной предпринимательской инициативе, а создание благоприятных условий для дальнейшего развития предпринимательства является одним из приоритетов в работе органов власти и общественных структур. Примером тому служат совершенно новые меры поддержки – это и налоговые каникулы, и Единый реестр проверок. Но впереди еще много задач, для решения которых необходима совместная работа, взаимопонимание, основанное на диалоге. Уверена, что наша совместная работа на пути формирования благоприятного климата для развития предпринимательства в нашем регионе будет плодотворной и результативной. Желаю вам не терять уверенности в собственных силах, не бояться идти на риск и верить в успех! Ведь именно благодаря вам есть уверенность в будущем нашей страны и ее изменении к лучшему. С праздником!

**Уполномоченный по защите прав предпринимателей Кемеровской области Елена ЛАТЬШЕНКО.**



**Уважаемые предприниматели! Примите искренние поздравления с профессиональным праздником!**

Вы занимаетесь по – настоящему важной и ответственной работой, вносите весомый вклад в развитие экономического потенциала Кемеровской области. Разрабатываете и воплощаете в жизнь новые идеи и проекты, применяете инновационные подходы – это талант и одновременно большой труд, достойный уважения и поддержки. Многие из вас ведут обширную благотворительную деятельность, продолжая лучшие традиции российского предпринимательства. Спасибо вам за это! Желаю вам уверенности в завтрашнем дне, надежных партнеров, процветания бизнеса, успешной реализации новых идей и дальнейшей работы на благо Кемеровской области и ее жителей! Жизненной энергии и оптимизма на долгие годы! Благополучия и успехов во всех начинаниях!

**И.о. начальника департамента по развитию предпринимательства и потребительского рынка Кемеровской области Вероника ТРИХИНА.**



**Уважаемые предприниматели! Поздравляю вас**

**с профессиональным праздником – Днем российского предпринимательства.**

Малый и средний бизнес своей деятельностью приносит большую пользу Кузбассу, дополняя валовый региональный продукт своим вкладом – от промышленности и сельского хозяйства до торговли и сферы услуг. Одновременно занятие предпринимательством дает возможность вам, нашим бизнесменам, раскрывать свои таланты, проявлять личное творчество на благо России и Кемеровской области. Конечно, сегодня в условиях антироссийских санкций бизнесу работать не просто. Но, с другой стороны, санкции – это и реальная возможность развития нашего внутреннего производства, в первую очередь, замещения импорта. Малый и средний бизнес призван здесь стать «локомотивом», получить от санкций – выгоду! Чтобы поддержать развитие бизнеса, работает Государственный фонд поддержки предпринимательства Кемеровской области. Среди направлений поддержки – микрозаймы на покупку оборудования и пополнение оборотных средств. Другое направление – поручительства по кредитам банков, которые позволяют бизнесу решать вопросы залогового обеспечения. Будущее Кемеровской области связано с инновационным и конкурентоспособным бизнесом, который способен уверенно зарабатывать свое благополучие, обеспечивать процветание родного Кузбасса. При этом за каждой историей делового успеха находите вы – инициативные, энергичные и талантливые наши предприниматели! Желаю всем успешной реализации созидательных идей и устойчивого бизнеса! Крепкого здоровья, благополучия, успехов, уверенности и удачи в ваших начинаниях!

**С уважением, генеральный директор Государственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области Александр БАШТАНОВ.**



Бульдозер работает на участке, где совсем скоро «Марусино» примет гостей.



Производство малых производственных предприятий – ООО «Юргинская мебельная компания» и ООО «ЮКОММ» – в Юрге знает каждый. Одно изготавливает корпусную мебель, другое – матрасы под брендом Somni. Но далеко не каждый знает, что у обоих предприятий один «корень» – семья Беловых. Глава семьи Николай Александрович Белов – основатель бизнеса, а его сын Александр и дочь Ирина (по мужу она теперь Мушкина) – директора этих предприятий.

**– Как создавался ваш семейный бизнес? Откуда деньги, знания и опыт?**

**Николай Белов:** – После конверсии на Юрмаше, где я работал начальником цеха по выпуску оборонных заказов, вынужден был искать работу. И нашел ее в одной из первых коммерческих структур города. Компания имела несколько направлений деятельности, в том числе было и производство по изготовлению мебели. Именно тут я начал работать и изучать новое для себя дело. Спустя несколько лет компания разделилась. И я выбрал для себя мебельное производство, потому что был с ним уже знаком и знал его рынок. Но я не был тогда один – изначально нас было трое. Мы объединили свои личные заработанные средства и решили организовать собственное дело. Нам повезло, мы приобрели недорогое здание и б/у оборудование. Так в 2006 году было создано ООО «Юргинская мебельная компания» людьми, имевшими небольшой опыт работы с мебелью, но желавшими заняться ее производством.

**– Почему купили производство, а не магазин?**

**Николай Белов:** – Да потому что в душе мы все были производственниками. А душу нагибать не следует – быстро устает. **– Но вы сами признались, что имели небольшой опыт работы с мебелью. Кто производство налаживал?**

**Николай Белов:** – Мы разскакали и пригласили к себе специалистов с бывшей мебельной фабрики. Потом стали приходить новые люди и учиться у тех, кто хорошо знал, как работать с мебелью. Ну, и все вместе учились у рынка. Сейчас на двух предприятиях трудится 54 человека.

**– Как удалось привлечь господдержку?**

**Николай Белов:** – Мы разскакали и пригласили к себе специалистов с бывшей мебельной фабрики. Потом стали приходить новые люди и учиться у тех, кто хорошо знал, как работать с мебелью. Ну, и все вместе учились у рынка. Сейчас на двух предприятиях трудится 54 человека.

**– Как удалось привлечь господдержку?**

**Николай Белов:** – Мы разскакали и пригласили к себе специалистов с бывшей мебельной фабрики. Потом стали приходить новые люди и учиться у тех, кто хорошо знал, как работать с мебелью. Ну, и все вместе учились у рынка. Сейчас на двух предприятиях трудится 54 человека.

**– Как удалось привлечь господдержку?**

# САМ РИСКУЕШЬ – САМ ОТВЕЧАЕШЬ ЗА ВСЁ

или О том, как бывший работник градообразующего предприятия вместе со своими детьми помогает Юрге избавиться от монозависимости



Александр Белов (справа).

**– Как удалось привлечь господдержку?**

**Николай Белов:** – Мы разскакали и пригласили к себе специалистов с бывшей мебельной фабрики. Потом стали приходить новые люди и учиться у тех, кто хорошо знал, как работать с мебелью. Ну, и все вместе учились у рынка. Сейчас на двух предприятиях трудится 54 человека.

**– Как удалось привлечь господдержку?**

**Николай Белов:** – Мы разскакали и пригласили к себе специалистов с бывшей мебельной фабрики. Потом стали приходить новые люди и учиться у тех, кто хорошо знал, как работать с мебелью. Ну, и все вместе учились у рынка. Сейчас на двух предприятиях трудится 54 человека.

**– Как удалось привлечь господдержку?**

**Николай Белов:** – Мы разскакали и пригласили к себе специалистов с бывшей мебельной фабрики. Потом стали приходить новые люди и учиться у тех, кто хорошо знал, как работать с мебелью. Ну, и все вместе учились у рынка. Сейчас на двух предприятиях трудится 54 человека.

**– Как удалось привлечь господдержку?**

**Николай Белов:** – Мы разскакали и пригласили к себе специалистов с бывшей мебельной фабрики. Потом стали приходить новые люди и учиться у тех, кто хорошо знал, как работать с мебелью. Ну, и все вместе учились у рынка. Сейчас на двух предприятиях трудится 54 человека.

**– Как удалось привлечь господдержку?**

**Николай Белов:** – Мы разскакали и пригласили к себе специалистов с бывшей мебельной фабрики. Потом стали приходить новые люди и учиться у тех, кто хорошо знал, как работать с мебелью. Ну, и все вместе учились у рынка. Сейчас на двух предприятиях трудится 54 человека.

**– Как удалось привлечь господдержку?**

**Николай Белов:** – Мы разскакали и пригласили к себе специалистов с бывшей мебельной фабрики. Потом стали приходить новые люди и учиться у тех, кто хорошо знал, как работать с мебелью. Ну, и все вместе учились у рынка. Сейчас на двух предприятиях трудится 54 человека.

**– Как видите свой бизнес через пять лет?**

**Ирина Мушкина:** – Через пять лет мы будем наряду с новыми предложениями и еще более усовершенствованным производством.

**Александр Белов:** – Хотели бы видеть фабрику полного цикла, то есть наряду с корпусной мебелью и матрасами выпускать и мягкую мебель. Мы хотим, чтобы человек пришел к нам и заказал все! Абсолютно все, что касается мебели. И мы к этому уже идем планомерными шагами. Поиск специалистов – это первое. Второе – расширить площадь фабрики для серийного производства мягкой мебели. И вообще перечень вопросов, которые требуют постепенной и тщательной проработки, широк: финансы, техническая база, сопутствующие производства. Для производства мягкой мебели существуют важные нюансы, которые можно говорить о мебельном бизнесе как таковом.

**– Ирина, вам 27 лет, а вы уже руководите коллективом из 14 человек. Гораздо старше вас, не легко приходится?**

**Ирина Мушкина:** – Бывает и нелегко. Но я учусь где только можно. Чтобы быть ближе к коллективу, перешла из офиса в цех. И теперь всегда рядом с рабочими. Меня от них ничто не отделяет. Могу заверить: это очень помогает в работе. Производство матрасов – поточное. Тут важна слаженность действий людей, а потому и морально-психологический климат в таком едином организме важен. Мне приходится иногда выступать и примирителем, и третейским судьей.

**– А на кого равняетесь?**

**Николай Белов:** – Не надо на кого-то равняться, надо самим работать. Делать только качественную мебель, и тогда будет клиент, он будет доверять и покупать. У нас есть покупатели, которые нашей мебелью по индивидуаль-

**– А в 2009-м ваша мебель для детских садов была удостоена золотой медали «ТЕ Сибирская ярмарка», матрасы «Классика» в 2012 году – золотой медали лауреата Межрегионального конкурса «Лучшие товары и услуги Сибири-ГЕММА-2012». Но рынок не стоит на месте. Даже в Юрге сегодня немало производителей мебели. Кого считаете своими конкурентами?**

**Николай Белов:** – Конкуренция корпусной мебели по именам не называем, чтобы не загордились, но их немного. А «таранники» нам конкуренты только в цене, потому что они не совсем правильно платят налоги и не несут другие затраты для выпуска качественной сертифицированной продукции. Матрасы

**– Как удалось привлечь господдержку?**

**Николай Белов:** – Мы разскакали и пригласили к себе специалистов с бывшей мебельной фабрики. Потом стали приходить новые люди и учиться у тех, кто хорошо знал, как работать с мебелью. Ну, и все вместе учились у рынка. Сейчас на двух предприятиях трудится 54 человека.

**– Как удалось привлечь господдержку?**

**Николай Белов:** – Мы разскакали и пригласили к себе специалистов с бывшей мебельной фабрики. Потом стали приходить новые люди и учиться у тех, кто хорошо знал, как работать с мебелью. Ну, и все вместе учились у рынка. Сейчас на двух предприятиях трудится 54 человека.

**– Как удалось привлечь господдержку?**

**Николай Белов:** – Мы разскакали и пригласили к себе специалистов с бывшей мебельной фабрики. Потом стали приходить новые люди и учиться у тех, кто хорошо знал, как работать с мебелью. Ну, и все вместе учились у рынка. Сейчас на двух предприятиях трудится 54 человека.

**– Как удалось привлечь господдержку?**

**Николай Белов:** – Мы разскакали и пригласили к себе специалистов с бывшей мебельной фабрики. Потом стали приходить новые люди и учиться у тех, кто хорошо знал, как работать с мебелью. Ну, и все вместе учились у рынка. Сейчас на двух предприятиях трудится 54 человека.

**– Как удалось привлечь господдержку?**

**Николай Белов:** – Мы разскакали и пригласили к себе специалистов с бывшей мебельной фабрики. Потом стали приходить новые люди и учиться у тех, кто хорошо знал, как работать с мебелью. Ну, и все вместе учились у рынка. Сейчас на двух предприятиях трудится 54 человека.

**оставить на детей бизнес, которому отдали так много сил и средств?**

**Николай Белов:** – Я в своих детях уверен на 100 процентов. Они росли в тяжелой 90-е годы, когда я начал заниматься бизнесом. И они видели и претерпевали все те трудности, которые приходилось преодолевать, нам, их родителям. И понимали уже тогда: если не трудиться, то денег не будет. А воровать они не научены. Они будут трудиться.

**– Зять Степан Мушкин у меня толковый и тоже производственник. Степан работает с дочерью на одном производстве, хорошо разбирается в технике. Он ее правая рука. Все оборудование «ЮКОММ» на нем. Так что компания детей моих просто отличная. И я в них не сомневаюсь.**

**– Николай Александрович, если бы вам сегодня пришлось делать такой же выбор, как и в 90-е, вы бы пошли в бизнес?**

**– Однозначно пошел бы. Уже не вижу жизни без бизнеса. Я здесь сам себе хозяин. Сам рискую, сам отвечаю за все.**

**– И что бы вы посоветовали молодым, которые сегодня стоят перед таким выбором?**

**– Думать своей головой. Кто хочет нормально жить и хорошо зарабатывать, тому надо создавать собственное дело. Жизнь будет беспокойная, но интересная. А если всего бояться и сидеть под мамкиной юбкой и за папкиной спиной, ничего своего никогда не будет. Все достигается тем, насколько собственная голова хорошо думает и руки растут из правильного места. А если ни того, ни другого нет, никто ничем помочь не сможет.**

**– И еще уверен: непременно нужно учиться! Базовое образование должно быть. Сегодня очень сложная налоговая и бухгалтерская система, и без специалиста тут не обойтись. Но человек, который руководит всем, должен знать и понимать основы и того, и другого. И так во всех направлениях, что касается собственного дела.**

**– В малом бизнесе можно найти себе применение и без образования. Например, ремонтировать обувь, мыть окна, печь пирожки. В бизнесе всем найдется место – это широкое поле деятельности. Молодежи нужно заниматься бизнесом. Но сначала запастись терпением и начать с приобретения практического опыта, где-то поработать на производстве, в компаниях, чтобы понять, что и как для самого себя, определить свою цель. Если голова будет соображать, то и дело пойдет. А если не хочешь круглосуточного беспокоества, тогда ищи теплое оплачиваемое место и сиди там всю жизнь.**

**– Расспрашивала Раиса ДАНИЛОВА.**

# И у вас получится!

Похоже, оба действующих предпринимателя на власть за то, что она поддерживает только начинающих предпринимателей, «раздавая гранты», уходит в прошлое. С одной стороны, потому что они видят, какие новые и нужные направления бизнеса развивают грантополучатели. А с другой – потому что год от года растет перечень субсидий, которые готова возместить предпринимателям, развивающим свой бизнес, местная власть. К примеру, в нынешнем 2015 году в Кузбассе впервые будут предоставляться субсидии на возмещение части затрат предпринимателей на приобретение оборудования для замены устаревших основных фондов и модернизации производства.

**А какой финансовой поддержкой власти смогли воспользоваться предприниматели Мариинского муниципального района, которые развивают свой бизнес не только в городе, но и в селе?**

**Павел Ходус, глава крестьянско-фермерского хозяйства, село Красные Орлы, Мариинский район:**

Очень хорошо, что сегодня у предпринимателя есть возможность получить микрозайм под столь низкий процент. Хочется пожелать, чтобы процентная ставка не увеличивалась. Уверен, что мне еще не раз придется обратиться за поддержкой в этот фонд.

**Ольга Надолина, ИП, поселок Первомайский, Мариинский район:**

Своей предпринимательской деятельностью я начала с личного подсобного хозяйства (разведения лошадей, моляника крупного рогатого скота). В Россельхозбанке приобрела кредит на покупку животных, а на личные сбережения приобрела пресс-подборщик – для заготовки сена. В июле 2014-го зарегистрировалась как ИП и по настоящее время занимаюсь разведением крупного рогатого скота. Прибыль планирую потратить от реализации мяса.

**– Свою предпринимательскую деятельность я начала с личного подсобного хозяйства (разведения лошадей, моляника крупного рогатого скота). В Россельхозбанке приобрела кредит на покупку животных, а на личные сбережения приобрела пресс-подборщик – для заготовки сена. В июле 2014-го зарегистрировалась как ИП и по настоящее время занимаюсь разведением крупного рогатого скота. Прибыль планирую потратить от реализации мяса.**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

счет средств местного бюджета. И в ноябре получила грант – 270 тысяч рублей. Придерживаясь составленного бизнес-плана на эту сумму, в феврале 2015 года приобрела моляника герфордской породы и увеличила стадо на семь голов. Приобрели подержанный трактор МТЗ-80 – для заготовки сена и содержания скота. В планах на будущее – приобрести сельхозтехнику для занятия растениеводством, так как покупать зерновые корма для животных тоже дорого.

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

счет средств местного бюджета. И в ноябре получила грант – 270 тысяч рублей. Придерживаясь составленного бизнес-плана на эту сумму, в феврале 2015 года приобрела моляника герфордской породы и увеличила стадо на семь голов. Приобрели подержанный трактор МТЗ-80 – для заготовки сена и содержания скота. В планах на будущее – приобрести сельхозтехнику для занятия растениеводством, так как покупать зерновые корма для животных тоже дорого.

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

счет средств местного бюджета. И в ноябре получила грант – 270 тысяч рублей. Придерживаясь составленного бизнес-плана на эту сумму, в феврале 2015 года приобрела моляника герфордской породы и увеличила стадо на семь голов. Приобрели подержанный трактор МТЗ-80 – для заготовки сена и содержания скота. В планах на будущее – приобрести сельхозтехнику для занятия растениеводством, так как покупать зерновые корма для животных тоже дорого.

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

счет средств местного бюджета. И в ноябре получила грант – 270 тысяч рублей. Придерживаясь составленного бизнес-плана на эту сумму, в феврале 2015 года приобрела моляника герфордской породы и увеличила стадо на семь голов. Приобрели подержанный трактор МТЗ-80 – для заготовки сена и содержания скота. В планах на будущее – приобрести сельхозтехнику для занятия растениеводством, так как покупать зерновые корма для животных тоже дорого.

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**



Павел Ходус, глава крестьянско-фермерского хозяйства, село Красные Орлы, Мариинский район.

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

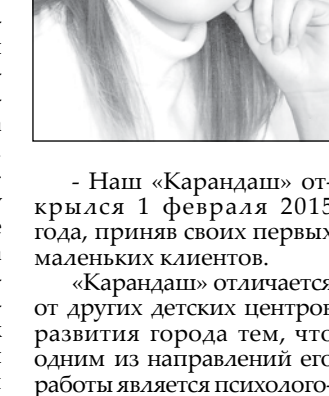
**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**

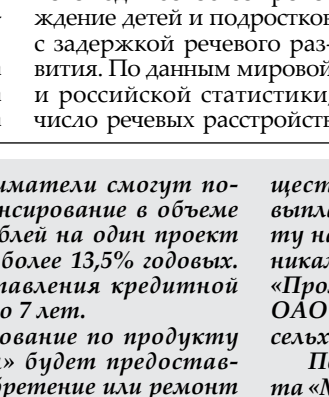
**– Осенью прошлого года участвовала в конкурсе на грантовую поддержку за**



Ольга Надолина, ИП, поселок Первомайский, Мариинский район.



Ульяна Марушак, ИП, детский центр развития «Карандаш», г. Мариинск.



Подготовила Наталья ЛЕБЕДИНСКАЯ.

КСТАТИ

**МСП Банк (группа ВЭБ) запускает новый кредитный продукт «МСП-Регион» для поддержки малого и среднего бизнеса моногородов Кемеровской области. Новая форма поддержки будет доступна для предприятий города Анжеро-Судженск, Белово, Березовский, Гурьевск, Киселевск, Ленинск-Кузнецкий, Междуреченск, Осицинка, Польшаево, Прокотьевск, Тайга, Тагиталов, Топки, Юрга, Мыски, Мариинск, Салаир, а также для поселков городского типа Краснотуровский, Яшино, Шереги, Мундыбино.**

**Предприниматели смогут получить финансирование в объеме до 60 млн. рублей на один проект на ставку не более 13,5% годовых. Срок предоставления кредитной поддержки – до 7 лет.**

**«Финансирование по продукту «МСП-Регион» будет предоставлено на приобретение или ремонт основных средств, расширение действующего или создание нового производства, финансирование текущей деятельности субъекта МСП, в том числе приобретение товарно-материальных ценностей, сырья и материалов, осу-**

**ществление арендных платежей, выплаты заработной платы, уплаты налогов, услуг и работ. Участниками программы являются ОАО «Промсвязьбанк», ОАО «Уралсиб», ОАО «Левобережный» и ОАО «Россельхозбанк».**

**Подробнее об условиях продукта «МСП-Регион» – на сайте Банка www.mspbank.ru**

**(По сообщению Государственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области).**



**С позитивным настроем**

«Все будет хорошо!» – этим бодрым лозунгом на входной двери вот уже шестой год встречает своих посетителей ателье индивидуального предпринимателя Татьяны Поповой. По признанию Татьяны Петровны, таков и основной принцип в бизнесе ее маленького предприятия, в котором всего три сотрудника. Прошлый год стал для ателье юбилейным: ему исполнилось пять лет.

Предприниматель Татьяна Попова, закройщик с 20-летним стажем, создав свое ателье, оказалась в числе самых первых грантополучателей, когда система государственной поддержки была еще в новинку.

На конкурс тогда ей предстояло ехать в областной центр и там перед выскательной комиссией достойно представить свой бизнес. Заинтересовать, убедить... Сумма гранта – 500 тысяч рублей – казалась тогда просто недостижимой. Но, чтобы развивать ателье, необходимо было новое оборудование. Пока же предприниматель располагала только двумя старенькими машинками. С большими сомнениями, что полмиллиона могут достаться «просто так», и с двумя самыми первыми, только что сшитыми костюмами для работников прокуратуры Татьяна Петровна поехала на конкурс в Кемерово защищать свой бизнес-проект.

...То ли форма следователя прокуратуры произвела на жюри впечатление (члены комиссии тщательно проверяли качество, разглядывали швы), то ли сам проект, которому не нашлось аналогов в конкурсе, но индивидуальный предприниматель Татьяна Попова тогда была названа в числе победителей. Позже она поняла, что, если бы приехала с пустыми руками, грант вряд ли бы ей достался. А так удалось заинтересовать комиссию своим главным направлением. Акцент был сделан на пошив форменной одежды для государственных служащих и индивидуальный пошив мужских костюмов, чего вообще тогда не предлагало ни одно ателье в городе. Работникам прокуратуры в те годы, например, приходилось заказывать себе новое обмундирование в Новокузнецке или даже в областном центре.

Так «прокурорский» мундир помог получить грант. Купили профессиональные швейные ма-

# Одежка по плечу

Накануне Дня российского предпринимательства в Междуреченске определили лучших предпринимателей года. В двух номинациях («производство» и «услуги») победителями признаны две «швейницы» – Марина Чамина и Татьяна Попова. Обе в свое время начинали свой бизнес с помощью господдержки, организовав в шахтерском городе рабочие места для безработных женщин.



Марина Чамина и продукция «Сибирского медвежонка».

шинки для меха, кожи, трикотажа, оборудовали ателье необходимой мебелью. Но, главное, грант дал швейникам ощущение стабильности, прочную опору для становления и развития бизнеса даже в самое тяжелое кризисное время.

Заказчиками постепенно стали не только работники прокуратуры, следственного управления, налоговой инспекции, но и заказчики. Сегодня именно они основные и постоянные заказчики. Ателье Поповой обшивает не только междуреченских казаков, сюда везут целые тюки ткани в надежде получить обновки казаки из других городов юга Кузбасса. Особым спросом пользуется парадная форма, сшитая междуреченскими мастерицами. И немудрено: в ателье учитывают все тонкости и традиции казачьего мундира, где каждый кант, лампас, нарукавный знак в совокупности несут в себе символику современного казачества. Вместе с тем форма из ателье Поповой удобна и функциональна, подогнана точно по фигуре и полностью соответствует требованиям реестрового Сибирского войскового казачьего общества.

Междуреченское казачество в своей единой и хорошо подогнанной по фигуре форме не раз при-

тажных изделий (для трикотажа есть специализированная машинка), шьют брюки и костюмы мужчинам и подросткам. И все это по очень доступным ценам, качественно, со всей ответственностью. Своему лозунгу: «Все будет хорошо!» в ателье верны и доказывают его делом. Поэтому и постоянных клиентов здесь год от года все больше.

За пять лет удалось расширить помещение, ателье получило признание у горожан и у городской власти, коллектив не раз отмечался благодарностями и Почетными грамотами.

– Самое главное в предпринимательстве – терпение, – считает Татьяна Петровна. – Молодежь сейчас активно идет в бизнес. Но продержатся год-другой, столкнутся с первыми трудностями и закрывают предприятие. Я считаю, за год еще ничего не успеешь для себя решить. Вот когда проработаешь года три-четыре, тогда только понимаешь, с кем из поставщиков следует иметь дело, какая реклама действительно, что самое важное в работе с людьми, по каким принципам подбирать коллектив, как найти свою нишу и своего клиента. Начинать нужно с малого. Деньги сверху не падают, нужно приложить силы, чтобы их заработать.



Татьяна Попова со своим коллективом: Лидией Охрямкиной и Натальей Вороновой.

**Детство должно быть ярким!**

В отличие от первой героини 29-летняя Марина Чамина находится еще на старте. Небольшой швейный цех на десять машинок в арендованном помещении – так выглядит сегодня бизнес Марины. Но между тем предприниматель поставила амбициозную цель – конкурировать с дешевым китайским трикотажем и взялась за массовое производство детской одежды. Дизайн-студии «Сибирский медвежонок» еще год, но у нее уже появился свой бренд, предприниматель пытается продвигать интернет-торговлю через сайт <http://sib-teddy.ru/> и буквально на днях открыла свой магазин.

По специальности Марина человек творческий, педагог-музыкант, пять лет преподавала вокал, позже получила высшее финансово-экономическое образование. Но поняла, что сидеть в кабинете с бумагами и цифрами – это не для нее. Говорит, побудили ее стать предпринимателем собственные увлечения. Сегодня Марина готовится стать мамой уже в третий раз. А с рождением второго сына, по ее словам, стала все чаще задумываться, почему в продаже так мало качественной одежды для детей. Муж-предприниматель подал идею попробовать свои силы в «грантовом» конкурсе и организовать свое предприятие по пошиву. Так грант помог сделать первые шаги в бизнесе.

На господдержку в 300 тысяч рублей приобретено первое оборудование, муниципалитет помог и с первым заказом: для детского военно-спортивного лагеря отдыха надо было сшить пять больших десятиместных палаток. С этого и начали. Шили палатки втроем. Заказ выполнили, на заработанные средства купили ткани, необходимое оборудование уже для массового пошива детской одежды. Сегодня в мини-цехе с десятком профессиональных

машин, есть даже вязальная. Вырос численно и коллектив. Он тоже под стать предпринимателю – такой же молодой, с присущими возрасту инициативой, задором и дерзкими мечтами. Оправдав свое название дизайн-студии, девушки сами разрабатывают модели детской одежды. В обсуждении новых идей, рожденных мыслью конструктора Антонины Кривошеевой, участвуют все. Обдумывают детали, функциональность, особенности пошива и дизайна.

– Готовые идеи мы не берем, но используем чаще всего какую-нибудь уже известную технологию, – говорит Марина Сергеевна. – Главным ориентиром наших изделий являются три непереносимые составляющие: комфорт, безопасность и качество. Наши модели, будь то трикотажное белье, платья, брюки, туники, комбинезоны или верхняя одежда, разработаны и сконструированы по размерным признакам типовых фигур российских стандартов. Поэтому идеально сидят на наших маленьких клиентах и не стесняют движения. Каждый пробный образец проходит проверку на детях, выявляем, что нужно подправить, потом запускаем в производство. Все мы мамы, знаем, что необходимо, чтобы детям было удобно и комфортно. В верхней одежде используем экологичные утеплители, водоотталкивающие материалы, светоотражающие элементы. Каждый этап производства – от разработки до сдачи на склад – контролируется. Мы работаем только с качественными отечественными тканями, доставляем их из Санкт-Петербурга, Москвы, Новосибирска. Стараемся брать только яркие расцветки. Я убеждена: детство должно быть ярким!

В мечтах Марины – расширить производство, сделать бренд «Сибирский медвежонок» известным и за пределами Междуреченска. Но пока главная задача – преодолеть длительный и дорогостоящий процесс обязательной сертификации всей производимой продукции. К детской одежде ведь предъявляются самые жесткие требования. Сертифицировать надо весь перечень продукции для каждой возрастной линейки товара. Причем стоимость сертификации единая – как для крупной фабрики пошива детской одежды, так и для такого мини-цеха, как у Марины. По своей сути, сертификация детской одежды – это не только подтверждение ее соответствия стандартам качества, но и определенный акт ответственности производителя перед своими потребителями. Но молодой предприниматель уверена: «Сибирский медвежонок» со всем справится! Людмила ХУДИК.

Фото автора.

# Легенда на экспорт

Креативный директор команды POWER Brand Владимир Черепанов в 2012 году запустил проект I'm Siberian, который зацепил за живое так много сибиряков, что рожденный в Новокузнецке бренд победно зашагал по разным городам Сибири. Сегодня он известен не только в России, но и за ее пределами. Под брендом I'm Siberian выпускаются одежда, сувениры, развивается внутренний туризм, проходят креативные акции. Идея объединила тысячи незнакомых друг с другом людей, которые гордятся тем, что они сибиряки и живут на территории размером 9 миллионов 734,3 тысячи квадратных километров, на которой может разместиться 15 Франций!

Цель открытого социального проекта I'm Siberian - популяризация на современном культурном уровне Сибири во всем мире. Идея пришла, когда я был за границей, - рассказывает Владимир. - Приходилось долго объяснять, откуда приехал: у иностранцев Россия, - значит, Москва. Начинаешь говорить, что ты из Новокузнецка, следует вопрос: «Это где?». При слове «Сибирь» округляются глаза. Как сказал мне один ирландец, в его представлении Сибирь - это что-то огромное, белое, дикое, заброшенное, морозное. И даже немного опасное, а потому будоражащее. Сибирь для иностранцев - фантастика, загадка, новая экзотика. Я стал думать, как эту неизвестность, этот вызов превратить во что-то позитивное. Пришел к выводу: необходима легенда».

Сибирь может дать очень многое современному миру, уверен Черепанов. Европейцы давно не знают, что такое настоящая природа. Ее невозможно почувствовать - все давно закатано в асфальт, обработано, оцивилизовано. Им не хватает естественности настоящей жизни. У нас же огромный дикий край, где природу невозможно победить, потому что есть тайга с дикими медведями, есть морозы, с которыми не поспоришь. Это невероятно интересно многим людям в разных странах, а значит, это можно экспортировать. Именно в Сибирь, по мнению новокузнецчина, должна вырасти новая философия, смысл которой в том, чтобы жить по законам природы.

Около двух лет проект лежал в столе. До тех пор, пока Владимир не познакомился с Женей Старостенко (сейчас он в дизайнерской команде POWER Brand арт-директор). Он, по словам Черепанова, дал идею огромный пинок. В результате сегодня это окрепший, самостоятельный, рвущийся вперед социальный проект, а бизнес, скажем так, его побочный эффект.

Что нужно для того, чтобы раскрутить проект, сделать его успешным? Ответить на этот вопрос однозначно, наверное, не удастся. Одни идут интуитивно, другие штудируют специальную литературу,



На региональном форуме «Бизнес-Успех», который прошел в Кемерове осенью прошлого года, Владимир Черепанов представлял проект I'm Siberian... в шкуре медведя. По итогам интернет-голосования он был признан «Народным предпринимателем». Только на процедуре награждения все увидели автора проекта I'm Siberian таким, какой он есть.

туру, третьи перенимают опыт у коллег, пытаются обойти те грабли, на которых есть вероятность наступить. И все равно у одних получается, у других - нет. У парней все срослось, на мой взгляд, потому что они затронули такие тонкие струны души, как любовь к малой родине, потребность ею гордиться.

Впрочем, самому Владимиру слово «гордость» не по душе. «Она демотивирует, заставляет отрицать очевидное, одевать розовые очки, дабы не видеть проблем, - считает он. - А в Сибирь их много, главная - удаленность от центра. Из-за этого люди уезжают, особенно молодежь, которая ищет сегодня острых ощущений, чего-то взрывного. Мы же хотим, чтобы Сибирь стала центром влияния, новых открытий. А это во многом зависит от нас, здесь живущих. Мы пытаемся убедить земляков, что совсем не обязательно уезжать, чтобы добиться больших успехов. Нам удастся по-настоящему общаться с людьми во всем мире, потому что куда бы человек ни переселился из Сибири, он все равно остается сибиряком», - говорят ребята.

Они сразу отказались от стандартных каналов продвижения идеи. Чтобы остаться независимыми, не

искали инвесторов, спонсоров. Раскручивали грандиозную задумку сами, вернее, министерство по делам медведей и морозов, которое возглавила. Думаю, что проект пошел «на ура» еще и потому, что парни сделали из него праздник. Фотосессии на заснеженных сибирских просторах, музыкальные треки о Сибирь, медведь на презентациях. Любое мероприятие - маленькое приключение, а это ведь чертовски привлекательно, особенно для молодежи.

Интересуюсь у Владимира, как выстраивалась цепочка: бренд - товар с логотипом - интернет-продажи - магазины - туристическая фирма? «Одно из другого проистекало само собой. Бизнес - одна из частей проекта, но не самая главная, - объясняет Черепанов. - С его помощью возвращаются издержки и запускаются новые продукты. Футболки мы напечатали сначала для себя, но люди стали просить сделать для них такие же. Какое-то время мы просто рассылали файлы для самостоятельного изготовления, потом понемногу начали заказывать тиражи и продавать изделия. Затем пошли запросы на то, чтобы открывать магазинчики для торговли нашим товаром. Теперь таких точек в



Толстовка с принтом I'm Siberian - хит нынешнего сезона.

Сибири и Москве двенадцать. Одежду и сувениры мы распространяем в 40 городах, 25 странах».

I'm Siberian - зарегистрированный товарный знак, Владимир и Евгений внимательно следят за соблюдением авторских прав. Но для них важно, чтобы сибирские изделия появились на прилавках магазинов по всему миру - это поможет продвижению темы Сибири, поэтому они передали право на их производство и реализацию во временное пользование с отчислением процентов за прибыли. В этом случае марка остается в собственности лицензиара.

Со временем появились желание и возможность заняться туризмом, тем более что Ростуризм посчитал сибирскую инициативу новокузнецчан очень ценной. Чиновники не сомневаются, что россияне и иностранцы должны приезжать в Сибирь на отдых, тем более что красоты здесь хватит на всех. «Мы работаем над формированием целенаправленного потока туристов из Европы, которые не хотят ленивого отдыха, а стремятся к движению и открытиям. Удалось привести первую группу из-за рубежа на Грелка-фест - спуск в купальниках в Шерегеше. Гости были абсолютно счастливы. Загорели, находились в экстазе от снега и эмоций. Параллельно зарабатываем на выездном туризме: возим сибиряков на лучшие пляжи мира. Пригласили эксперта, который знает, как получить максимум, заплатив минимум. Надеемся запустить в ближайшее время туристический проект под названием «Синий автобус», который в формате экспедиции будет ездить по Горной Шории. Планируем

транслировать путешествие в режиме он-лайн. Виртуально в турпоходе сможет поучаствовать любой желающий», - делится планами Владимир Черепанов.

«Вообще-то это порочная практика - делить проекты на два полюса, - возвращается он к вопросу о бизнес-цепочке. - Бизнес-проект может иметь социальные цели, социальный проект - быть бизнес-успешным».

Не поспоришь! Внутри большого проекта I'm Siberian, есть много маленьких, к примеру, «Белые пляжи Сибири» и другие. Они не несут какой-то особой бизнес-цели, скорее, зажигают, бодрят, поддерживают внутренний дух сибиряков. Это так важно, ведь дух решает все!

«Мы предложили на страничке проекта I'm Siberian в Фейсбуке: «Ребята, было бы клево сделать фотосессию в купальниках на снегу». Идею подхватили и реализовали краснотурецкие ребята из Омска, в Кемерове сняли отличный ролик. Из простой идеи получилась объемная история. Она работает на I'm Siberian, на внутренний туризм, на здоровый образ жизни. Информация кочевала по многочисленным СМИ, претерпевала поразительные метаморфозы, а когда добралась до английской газеты «Daily Mail», выглядела уже примерно так: в Красноярске планируют построить десять пятизвездочных отелей, чтобы наблюдать за северным сиянием».

знается Владимир. - Иногда выносило в сторону чистого бизнеса, и мы понимали, что проект становится мертвым».

Работа Владимира Черепанова и Евгения Старостенко отмечена профессиональными наградами: «За вклад в развитие Сибири», «Лучшая айдентика России», PR-премией «Соболь» и многими другими. Но больше всего сердца друзей греют почти 36 тысяч участников проекта, добровольных помощников, для которых слово «Сибирь» несет огромную смысловую и эмоциональную нагрузку.

Перспективы у проекта I'm Siberian, на мой взгляд, колоссальные. Черепанов и Старостенко не сомневаются в успехе: «Это будет постепенная экспансия Сибири на весь мир. Мы будем работать на Сибирь и сибиряков и постараемся сделать так, чтобы об этой территории в положительном контексте заговорили и в Европе, и в Америке, и в Австралии - везде!».

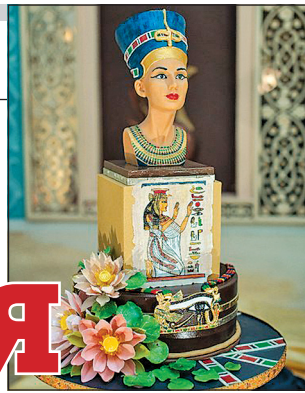
«Но, согласитесь, за три года проект не стал мейнстримом даже в Новокузнецке. О нем до сих пор знают не все горожане. Может, стоит активнее рекламировать идею?», - высказываю я свою точку зрения.

Владимир не соглашается. «Нужен диалог, а не монолог. Наша стратегия не подразумевает ковровую бомбардировку, это же не стиральный порошок «Тайд». Если проект I'm Siberian станет мейнстримом, а, проще говоря, попой, появится большое количество лишних людей, значит, он быстро пережует и выплюнется. Мы делаем ставку на осознанность, трансляцию сибирских ценностей от одного человека к другому. Люди объединяются, в первую очередь, вокруг идеи, а потом уже вокруг вывески. Проект должен стать открытием и вырасти без искусственной стимуляции. Если не вырастет, значит, в нем не было необходимости. Наша задача как авторов - не изменить идею, не превратить ее в бизнес в плохом смысле этого слова. Такая опасность есть, если мы пренебрежем социальной составляющей».

Татьяна МИНЕЕВА.



# АРТОБЪЕКТ ДЛЯ СЪЕДЕНИЯ



ный, допустим, тысяча рублей за килограмм. Считаю, это верх наглости, тем более, они не платят ни налоги, ни зарплату, а насчет качества... Качество исходных продуктов, думаю, на уровне: они себе не враги, но... Смотрю продукцию таких «домушников» в сетях: на кухне у печки сидит кошка. Не могу сказать, что у нас ординаторская, но есть каноны санитарных правил, и кошка около торта – нонсенс... Следующая фотография – торт, тут же клубника в деревянном ящичке. Но ящик – это транспортная тара, которую по нашим правилам нельзя заносить в зону приготовления тортов, тем более, чтобы она контактировала с готовой продукцией. Ягода должна перетариваться на складе во внутрицеховую тару и уже затем отправляться в производство. Пластиковые ведра мы обрабатываем дезинфектантом, а деревянный ящик не обработать по определению... Написал человеку, спросил: «А санитарные нормы?!», поставил смайлик, он ответил: «Это же хобби, а не работа!» Это меня выбило из колеи: хобби – когда что-то сделал, позвал друзей, поели, а тут зарабатывают деньги... Знаю случаи, когда человек оформлением тортов занимается в спальне. Для себя – ради бога, а для клиента?! Это ковры, шерстяные клещи, собственная микрофлора... Естественно, даже разговора нет о, например, санитарных книжках...

**– Твои инструменты: скальпель, спирт... огурец?**

– Инструментов достаточно много – начиная от маленьких скалок до стеков, как у скульпторов, иногда даже стоматологические палочки для замочки пломба, современные приспособления для шоколадного велюра, напоминающие краскопульт. Капельки расплавленного шоколада, попадая на замороженную продукцию, застывают, и получается велюровая поверхность...

**– У твоих тортов есть имена?**

– Своим эксклюзивным тортам я названий не даю. Когда только начинал – называл, потом понял, что у меня не хватит словарного запаса, чтобы всех обозвать.

**– Когда тебе интересно работать?**

– Интересно, когда нет откровенных повторений. На этой неделе был мопс ручной лепки, Алиса, корзина цветов... Был девичий вариант, фишка: в шоколадной коробочке наверху лежал бесцветный сапфир в форме сердца для невестки, которую любит ее новая семья... Свадебный вариант: заказчики любят путешествовать, и там всякие знаковые символы, в том числе Пизанская башня...

**– Как ты относишься к тем, кто режет твои шедевры?**

– У меня в памяти, на фотографиях они остаются. К тому же я не психобольной, и понимаю, для чего все это делается... Но бывает, пусть редко, когда мне жалко расставаться с изделием. Оно, может, не такое сложное, но все аккуратненькое, гармоничное, сложное просто идеально...

Беседовал

Игорь АЛЕХИН.

«Я в шоке! Настоящее искусство!», «Захожу как в Третьяковку, настолько все совершенно, максимум красоты и вкуса!», «Нет слов, какая красота!» – обычные отзывы со странички «ВКонтакте» Артема Войлошникова. Шедевры, которые создает он, режут на куски и... съедают. Артем – заместитель директора по производству, второе лицо в «Виртуозе», киселевском кондитерском цехе, в мае отметившем 15 лет. «ОПОРА» беседует с автором удивительных кулинарных артобъектов о счастливом сочетании бизнеса и творчества.



Артем Войлошников и его торты. Фото Александра Зиновьева и из архива Артема Войлошникова.

**– Артем, как появился «Виртуоз»?**

– Брат окончил сельхозинститут, его жена не хотела ехать куда-то в село, и Кирилл принял участие в становлении небольшого кондитерского цеха. Потом директором цеха поставили человека со стороны, Кирилл сказал, что не будет работать под началом неизвестно кого. Решил открыть свое дело, родители-врачи поддержали. Специализация – торты и пирожные: эта группа продуктов, с одной стороны, сложная, с другой – не требует особого оборудования. Ручной труд, недорогая подовая печь, планетарный миксер, холодильник... Домашние торты тогда были новостью не только для области, но и для России, привыкшей к заводским тортам.

Я учился в КемТИППе, специализация – товароведение и экспертиза. Со временем стал помогать брату. Теперь у нас небольшое производство, 56 человек. Возим продукцию практически во все города области.

**– Как за 15 лет изменились твои функции?**

– Пришел за производство: разрабатывал новые виды продукции, следил за порядком, на следующий день собираешь букет и подкрашиваешь, затем делаешь розы... Если по времени, то на один торт уходит сутки, но растягиваешь их на неделю.

**– Приходится ли делать то, не знаешь что?**

– Чаще человек имеет представление о желаемом. Но есть и люди, которые: а) не ценят, б) не понимают, что такое изделие не может быть дешевым, в) которые в силу собственных амбиций и невозможности доказать что-то обозлены на мир. Обсчитываешь цену – спрашивают: почему так дорого? Отвечаю: я не настолько нуждаюсь в деньгах, чтобы хвататься за любую работу, а если

поставить на поток, качество снижается. Во-вторых, хотите проще и не видите разницы – какой смысл в эксклюзиве? Реагирую достаточно живо.

Меня заинтересовать непросто. Вроде перепробовал все. Съездили во Францию и обучились карамели, понял, что получается. Работа по 12-14 часов в условиях, которые могут показаться адовыми: форточки и окна не откроешь, от лампы, которая разогревает, – жара... Ну, не хотите – я не могу вас заставить. Предложений хватает, закажите в другом месте...

**– Тебе интереснее рецептура или облик торта?**

– У нас очень много кондитерских цехов, но мало людей, которые способны и хотят заниматься чем-то высоким, хотя бы кондитерским искусством. Мне и раньше больше нравилось оформлять торты, а не замешивать тесто: хруст муки на руках меня даже раздражает. А людям, рожденным поварами-кондитерами, наверное, больше нравится процесс готовки пищи, они могут правильно скорректировать вкус. Там искусство поварское или кондитерское, здесь больше искусство в классических проявлениях – изюм, лепка...

**– Ты сейчас говоришь о своих эксклюзивных работах?**

– Да, изделиях на заказ.

**– Сколько таких изделий ты делаешь?**

– Если грубо, то семь в неделю. Вот к этому тарту орхидеи начал делать в понедельник. Они сохнут, на следующий день собираешь букет и подкрашиваешь, затем делаешь розы... Если по времени, то на один торт уходит сутки, но растягиваешь их на неделю.

**– Приходится ли делать то, не знаешь что?**

– Чаще человек имеет представление о желаемом. Но есть и люди, которые: а) не ценят, б) не понимают, что такое изделие не может быть дешевым, в) которые в силу собственных амбиций и невозможности доказать что-то обозлены на мир. Обсчитываешь цену – спрашивают: почему так дорого? Отвечаю: я не настолько нуждаюсь в деньгах, чтобы хвататься за любую работу, а если

поставить на поток, качество снижается. Во-вторых, хотите проще и не видите разницы – какой смысл в эксклюзиве? Реагирую достаточно живо.

Меня заинтересовать непросто. Вроде перепробовал все. Съездили во Францию и обучились карамели, понял, что получается. Работа по 12-14 часов в условиях, которые могут показаться адовыми: форточки и окна не откроешь, от лампы, которая разогревает, – жара... Ну, не хотите – я не могу вас заставить. Предложений хватает, закажите в другом месте...

Но иногда понимаешь, что все равно нужно убивать время и зарабатывать, тогда принимаешь и достаточно простые торты без сложных артобъектов: свадебный торт, ярусы, масляные розочки – современно, но быстро и легко.

**– То есть мотивировать тебя могут идея, личность или лишнее время?**

– Да, три причины. Есть время – почему не сделать людям приятное? Итог – торт для бабушки, у которой было жуткое желание попробовать «Киевский», который делала Новокузнецкая кондитерская фабрика лет 20 назад. Пришлось поднять советский сборник рецептов, смотреть, каким был воздушно-ореховый крем... Скажица потом написала: мама сказала, что это как раз тот вкус, который она помнит!

Понравилась идея осьминогом. Парню 16 лет, осьминог – спрут, мафия; в шупальцах – увлечения: скейт, футбольный мяч, карта мира, даже кока-кола и гамбургер...

Торт в деревенском стиле прованс, шебби-шик (потертый блеск). Клиентка попросила, чтобы гармонировали и состав, и внешний вид. А я из Франции привез лаванду и в составе торта сделал мусс «лаванда» и мусс «роза», потому что прованс без роз и лаванды – как селедка без водки...



**– Технологические особенности твоих тортов?**

– Сложно оформленный торт-артобъект требует очень хорошей стойкости. Он должен выдержать хранение в холодильнике, даже если собирать и оформлять его буду утром; выдержать транспортировку; выстоять в комнатных условиях и не потерять вид. Ведь человек заказывает эмоцию, ему даже не всегда интересно, что там, внутри, и какой сложности состав.

**– Ты мечтаешь о больших городах?**

– Не готов к экспериментам, мне достаточно гармонично здесь. Во-вторых, срабатывает инстинкт – уважение к родителям, сыновние обязанности. И понимаю, что большой город через пару лет тоже надоест. Может, было бы

больше амбиций – уехал, но развиться можно и здесь, причем возможностей не меньше. Так, на дорогу у меня уходит 20 минут, не трачу времени на ненужные дела, не встречаюсь с ненужными людьми. Да и мифы о московских заработках не всегда соответствуют действительности. Там даже успешные кондитеры зарабатывают не слишком много, минус громадные расходы на жилье и жизнь. Так что большой город пока не для меня.

**– Как считаешь: ты уже не работал имя?**

– Я на имя до сих пор работаю. И, как бы поточнее, иногда обидно, когда появляются молодые и стремительные люди, которые себя очень хорошо рекламируют, делают торты на дому, при этом ценник выставляя невероят-