Фирма “ПИТРС”

☎ 39-00-93
39-00-94





Производство по **лазерной**
и **красконаполненной** технологиям

ПЕЧАТЕЙ И ШТАМПОВ

СРОК ИСПОЛНЕНИЯ ОТ 90 мин. ДО 5 СУТОК

ТАКЖЕ ИЗГОТАВЛИВАЕМ:

ПЕЧАТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ГЕРБА РФ по ГОСТ 51511-2001, ПЕЧАТЬ-ПЛОМБИРЫ, ПЛОМБИРАТОРЫ, ЖЕТОНЫ, ПЛОМБЫ РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ ДЛЯ ИНКАССАЦИИ, КОНТЕЙНЕРОВ, МЕШКОВ И А/М, БИРКИ, КОНТРОЛЬКИ, ТАБЛИЧКИ на ДВЕРИ (МЕТАЛЛ),КЛИШЕ, ИНКАССАТОРСКИЕ СУМКИ, КЛЮЧНИЦЫ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМ ГРАВИРОВКУ ОП МЕТАЛЛУ И ДЕРЕВУ и Т.Д.

ПОЛИГРАФИЧЕСКИЕ УСЛУГИ:

ВИЗИТНЫЕ КАРТОЧКИ, ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЕ, БУКЛЕТЫ, БЕЙДЖИ и Т.Д., ЛАМИНИРОВАНИЕ до А3, ПЕРЕПЛЕТ ДОКУМЕНТОВ 3-х ТИПОВ, ЧЕРНО-БЕЛОЕ и ЦВЕТНОЕ КОПИРОВАНИЕ, РАСПЕЧАТКА до А3, ТЕРМОПЕРЕНОС на МЕТАЛЛ, ТКАНИ и ДР. СУВЕНИРЫ, ЗНАЧКИ, БРЕЛОКИ и МНОГОЕ ДРУГОЕ...

39-00-93
39-00-94

Сертификат № 00067 ПОЛИГРАФСЕРТ RU.001.П

677007, г. Якутск, ул. Октябрьская 1/1 (ост. м-н “Туймаада”)
Часы работы: с 9:30 до 17:00

Содержание

[официально]

4 Механизмы государственной поддержки

[новости]

7 Таможня информирует участников ВЭД

[конкурс]

8 Северное сияние в Якутске

[история успеха]

10 Тамара Бураева: «Фарн Вашему дому»

12 Золотая жилка: Республика стала богаче на четыре медали

[резидент]

14 Есть такая каста людей...

[благотворительность]

16 Учиться быть милосердными

[рынок труда]

18 Ярмарка вакансий: спрос и предложение

[улусные новости]

20 Спецвыпуск от Энерго-Блеска

22 Первые парни Кобяя









Предприниматель Якутии

24 САХА-ТАКСИ: с юбилеем!

26 На отдых в ледовый замок!

28 Автозимник ждет «Нику»

29 О проведенных выездных семинарах в феврале 2012 г.

[поздравляем]

30 Гран-при от журнала «Предприниматель Якутии»

[бизнес-образование]

32 Концепция Школы «ЭНСО»

[молодежный бизнес]

34 Павел Крылов: «Время намного дороже денег»

[зарубежный опыт]

36 Босс-2012: как изменились требования к лидеру сегодня

[интересный опыт]

38 Гламурный start-up Оксаны Кутузовой

[выставка]

40 Якутия мастеровая

Подписной индекс **78778**.
Ежемесячный деловой журнал.
№3 (147) 2012.

Учредитель:
Министерство по делам предпринимательства и развития туризма РС(Я)

Издатель:
ГБУ РС(Я) «Центр поддержки предпринимательства РС(Я)»

Главный редактор: Мария Федорова
Дизайн и верстка: Мария Худогизова
Корректор: Ольга Фролова

Редакционная коллегия:
Е. Кормилицына - Министр по делам предпринимательства и развития туризма РС(Я),
Т. Коломыцина - генеральный директор НО «Фонд развития малого предпринимательства»,
М. Карбушев - генеральный директор ГБУ РС(Я) «Центр поддержки предпринимательства РС(Я)».

Адрес редакции: 677001, г. Якутск, переулок Энергетиков, 2«А» (Бизнес-инкубатор), каб. 5.
Тел/факс: 21-06-79, e-mail: nfma@mail.ru

Приглашаем к сотрудничеству заинтересованных авторов, а также компании, желающие размещать свои рекламные материалы.

Редакция отвечает на все приходящие на ее адрес письма, в случае необходимости передает их в государственные, общественные и другие организации. Отслеживает принятие решений по сути затронутых вопросов. Наиболее интересные письма и предложения публикуются. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. Перепечатка материалов возможна только с разрешения редакции. Регистрационный номер: ПИ №19-0393 от 19.12.2002 г. в Саха-Якутском территориальном управлении Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.
Подписано в печать 26.03.2012г. Тираж: 3000 экз. Цена свободная. Отпечатано в ООО РИЦ «Офсет», г. Якутск, ул. Билибина, 10«А».

Уважаемые предприниматели! Информируем Вас о том, что начат прием документов для участия в конкурсах по разным направлениям поддержки предпринимательства. Подробней с каждым механизмом вы можете ознакомиться на сайте www.b14.ru в разделе «Программы поддержки», а в этой статье мы вкратце расскажем о мерах поддержки малого и среднего бизнеса в Республике Саха (Якутия).

Механизмы государственной поддержки для бизнеса

Итак, в успехе Вашего предприятия заинтересованы не только Вы, но и государство. С целью поддержки местных производителей существует программа субсидирования. *Субсидировать свои расходы Вы можете ежегодно*, при условии предоставления необходимых документов и победы в конкурсе.

ПРЕДПРИЯТИЕ, ЗАНЯТОЕ В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ		
Субсидия выдается один раз в год на:	**Не более (в руб.)**	**Условие**
профессиональную подготовку, переподготовку, повышение квалификации и стажировку производственного персонала	Не более 50 тыс. на работника	до 85% от затрат, по расходам не ранее 01.01.2010г.
кадастровые работы в отношении полученных земельных участков для осуществления предпринимательской деятельности	Не более 50 тыс.	до 50%, по расходам не ранее 01.01.2010г.
транспортные расходы по доставке производственного оборудования	Не более 100 тыс.	по расходам не ранее 01.01.2010 г.
продвижение продукции на рынок (расходы по рекламе, маркетинговым исследованиям, сертификации, разработке дизайна продукции, брендинга компании, непосредственно связанного с производством продукции)	Не более 100 тыс.	по расходам не ранее 01.01.2010 г.
модернизацию (приобретение, обновление) производственного оборудования	Не более 500 тыс.	до 80% от затрат, по расходам не ранее 01.01.2010 г.
технологическое присоединение к инженерным сетям и сооружениям (вода, тепло, газ)	Не более 500 тыс.	до 50% от затрат, по расходам не ранее 01.01.2010 г.
арендную плату за имущество, используемое в производственном процессе	Не более 500 тыс.	до 50%, по расходам не ранее 01.01.2010 г.
уплату процентов по кредитам, полученным в кредитных организациях, по лизинговым платежам в части доходов лизингодателя	по действующуему договору	выплаты не более 36 мес., в размере ставки рефинансирования на момент заключения договора
ПРЕДПРИЯТИЕ, ЗАНЯТОЕ В СФЕРЕ НАРОДНО-ХУДОЖЕСТВЕННЫХ ПРОМЫСЛОВ		
приобретение рабочего инструментария и расходных материалов по производству одного или нескольких видов продукции народно-художественного промысла и декоративно-прикладного искусства (в соответствии с Общероссийским классификатором продукции)	200 тыс.	до 70%, по затратам понесенным в течение одного года, предшествующего моменту подачи заявки

ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ (ЮР.ЛИЦО)		
Субсидия выдается один раз в год на:	**Не более (руб.)**	**Условие**
Начинающим предприятиям – грант на создание инновационной компании	до 500 тыс. руб.	компания создана не ранее одного года, один раз на развитие
Действующим предприятиям – субсидирование затрат или недополученных доходов в связи с производством (реализацией) товаров, выполнением работ, оказанием услуг	До 5 млн.руб.	для компаний, действующих более 1 года
ЭКСПОРТНО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ (В Т.Ч. КРЕСТЬЯНСКО-ФЕРМЕРСКОЕ ХОЗЯЙСТВО)		
Субсидия выдается один раз в год на:	**Не более (в руб.)**	**Условие**
подготовку и проведение «Деловых миссий», на участие в конгрессных мероприятиях, семинарах, конференциях, круглых столах, бизнес-миссиях и других мероприятиях, связанных с продвижением товара (работ, услуг) на зарубежные рынки.	500 тыс.	2/3 от затрат
регистрацию и (или) правовую охрану за рубежом изобретений и иных охраняемых законом результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации юридического лица и продукции (работ, услуг).		2/3 от затрат, по расходам не ранее 01.01.2006г.
оплату услуг по разработке средств индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции (работ, услуг), в том числе фирменного наименования, товарного знака, созданию промышленного образца для товаров (работ, услуг), предназначенных для экспорта (далее - услуги по разработке средств индивидуализации).		50% от затрат, по расходам не ранее 01.01.2006г.
затраты, связанные с оплатой услуг по выполнению обязательных требований законодательства РФ и (или) законодательства страны-импортера, являющихся необходимыми для экспорта товаров (работ, услуг), в т.ч. работ по сертификации, регистрации или другим формам подтверждения соответствия.		50% от затрат
БЫТОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ		
Субсидия выдается один раз в год на:	**Не более (в руб.)**	**Условие**
подготовку, повышение квалификации и стажировку работников	50 тыс.	до 85%, на двоих человек, по расходам не ранее 01.01.2010 г.
тепло, электроэнергию, водоснабжение и транспортные расходы по выездному обслуживанию населению центрами бытового обслуживания.	100 тыс.	до 50%, по расходам не ранее 01.01.2010 г.
УСЛУГИ ПО УХОДУ И ПРИСМОТРУ ЗА ДЕТЬМИ ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА		
Субсидия выдается один раз в год на:	**Не более (в руб.)**	**Условие**
арендную плату за имущество	500 тыс.	до 50%, по расходам не ранее 01.01.2011 г.

ГРАНТ: ОДИН РАЗ НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

А теперь инфо для бизнесменов-новичков. Вы открыли свое дело: документы в порядке, процесс идет. Вы в целом довольны, и это замечательно! Правда, практика показывает, что чувство удовлетворения у бизнесменов - временное явление: через n-ое время малому бизнесу хочется стать средним, а среднему большим. Что делать, если хочется большего и не стоять на месте? Станьте грантополучателем! Грант – безвозмездная помощь в денежной форме для малого и среднего бизнеса с последующим отчетом об их использовании.

Как стать грантополучателем? Написать и защитить бизнес-проект и пройти конкурс.

Ответственность грантополучателя? Отчитаться о расходах, предоставляя чеки, отчеты и объективные результаты проделанной работы.

Как составить бизнес-проект? В бизнес-проекте укажите все предполагаемые расходы и сроки реализации плана, а также ту часть расходов, которые вы берете на себя или сможете получить из других источников. Чтобы учесть все нюансы и не упустить важное, обратитесь к профессионалам, специализирующимся на составлении бизнес-планов.

Конкурсная комиссия. Председатель и члены конкурсной комиссии рассматривают поступившие заявки на грант, и путем голосования проводят конкурсный отбор. Комиссия учитывает адекватность требуемых расходов, длительность результата, подготовку участника и др.

ГРАНТ НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ			
Имеет право получить:	**Грант выдается на:**	**Не более (в руб.)**	**Условие**
Начинающее предприятие	создание собственного дела	300 тыс.	С момента регистрации в налоговом органе не прошел 1 год
Туристическое предприятие	усовершенствование действующих туристических маршрутов внутреннего и въездного туризма	300 тыс.	Компания действует более года
Начинающее инновационное предприятие(юр.лицо)	создание инновационной компании	500 тыс.	Компания создана не ранее одного года
Дорожный сервис	создание комплекса объектов дорожного сервиса	1,5 млн.	Расположение комплекса вдоль федеральной трассы

ФОНД РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА – ВАШ ПОРУЧИТЕЛЬ!

Да, такое возможно в трех случаях:

1. при заключении договоров лизинга с лизинговыми компаниями при отсутствии 100%-го залогового обеспечения - до 70% от суммы на срок не менее 3 месяцев. За вознаграждение в размере 1/3 ставки рефинансирования от суммы поручительства. Без вознаграждения - только производителям и инновациям по кредитам от 1 до 3 млн.

2. при получении кредитов в кредитных учреждениях при отсутствии 100%-го залогового обеспечения - до 70% от суммы кредита на срок не менее 3 месяцев. За вознаграждение в размере 1/3 ставки рефинансирования от суммы поручительства. Без вознаграждения - только производителям и инновациям по кредитам от 1 до 3 млн.

3. при участии в государственных и муниципальных заказах - до 70% от суммы обеспечения государственного контракта. На срок, определенный государственным контрактом, за вознаграждение в размере 1/3 ставки рефинансирования от суммы поручительства.

Далее о **лизинге**: по сути, это долгосрочная аренда движимого или недвижимого имущества с последующим правом выкупа. Это может быть предприятие, здание, сооружение, оборудование, транспортные средства. Предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения.

Между «новомодным» лизингом и знакомым испокон веков механизмом аренды много общего. В чем особенность лизинга? При лизинговой схеме, предмет лизинга выбирается лизингополучателем; приобретается новое, ранее не находившееся в эксплуатации имущество; представляет интерес дальнейшая судьба предмета лизинга по окончании срока, установленного договором: выкуп лизингополучателем предмета лизинга.

Организации, которые видят собственное будущее, умеют планировать и крепко стоят на ногах, скорее всего, предпочтут лизинг – в силу его инвестиционной составляющей.

Приобретая оборудование в лизинг, Вы также можете обратиться в Фонд развития малого и среднего предпринимательства. Фонд субсидирует часть затрат при приобретении оборудования по лизинговому договору, заключенному с лизинговой компанией. Размер субсидии составляет 40% от стоимости оборудования, но не более 1 млн. рублей.

И, наконец, **микрозаймы**.

Фонд РМП предоставляет микрозаймы на сумму до 1 млн. рублей сроком на 12 месяцев под 6% годовых.

НУЖНА КОНСУЛЬТАЦИЯ?

8-800-100-58-80 – бесплатная «Горячая линия» для предпринимателей. Звонки бесплатны, как с сотовых, так и стационарных (домашних, рабочих) телефонов.

8(4112) 42-52-37, 42-52-36 – консультационная служба Фонда развития малого предпринимательства.

8(4112) 42-52-36, 34-26-33 – отдел субсидий.

8(4112) 42-52-36 – отдел лизинга

Режим работы: с 09:00 до 18:00, перерыв с 13:00-14:00, выходные дни: суббота, воскресенье.

Сайт Фонда - http://fondsakha.ru/

Таможня информирует участников ВЭД

Якутская таможня информирует участников внешнеэкономической деятельности о действии с 10 марта 2012 года Постановления Правительства РФ от 26.01.2012 №32 «Об определении Правил декларирования таможенным органам отдельных категорий товаров, ввозимых с территорий государств – членов Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС».

Согласно Постановлению, товары, ввозимые в Российскую Федерацию с территорий государств – членов Таможенного союза (ТС), подлежат декларированию таможенным органам в случаях:

1 Если при выпуске для внутреннего потребления этих товаров на территории государства - члена ТС ввозные таможенные пошлины были уплачены по ставкам, размеры которых ниже, чем те, которые применяются в РФ;

2 Если на территории государства – члена ТС при ввозе товаров из государств, не являющихся членами ТС, были предоставлены льготы по уплате ввозных таможенных пошлин, а так же если при ввозе товаров, изготовленных из этих товаров, за исключением случаев, когда законодательством ТС прямо установлено, что такие товары могут перемещаться по единой таможенной территории ТС без уплаты ввозных таможенных пошлин;

3 Если ввозятся товары, происходящие из государств, не являющихся членами ТС, к которым применяются ограничения, введенные РФ в одностороннем порядке, включая специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры, даже если эти товары приобрели статус товаров ТС в соответствии с законодательством ТС.

Согласно Правил, декларирование таких товаров осуществляется путем подачи декларантом либо таможенным представителем таможенному органу, правомочному регистрировать таможенные декларации, заявления в произвольной форме в 2-х экземплярах. В заявлении указываются следующие сведения:

- наименование таможенного органа, куда подается заявление;
- сведения о заявителе, о получателе товаров (для юридического лица - наименование, содержащее указание на организационно-правовую форму, место нахождения, ОГРН, ИНН, КПП, для физического лица, в том числе ИП - фамилия, имя, отчество, место жительства, ИНН, сведения о документе, удостоверяющем личность);
- сведения об отправителе товаров, стране отправления (в случае их отсутствия в транспортных, коммерческих документах);
- сведения по каждому товару (наименование, страна происхождения, количество товара, стоимость товара и валюта, в которой определена его стоимость, код товара в соответствии с ТН ВЭД ТС, таможенная стоимость товара, ставки и сумма таможенных пошлин, подлежащая уплате (доплате)).

К заявлению прилагаются следующие документы:

- подтверждающие полномочия заявителя (в 1 экз.);
- транспортные (перевозочные) документы (в 1 экз.);
- коммерческие документы (в 1 экз.);
- разрешения, сертификаты и иные документы, подтверждающие соблюдение ограничений, если их представление является условием помещения товаров под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления (в 1 экз.);
- документ, на основании которого производилось исчисление и уплата таможенных пошлин в государстве - члене ТС, с территории которого осуществляется ввоз товаров в РФ (в 1экз);
- опись представленных документов (в 2 экз.).

Заявление вместе с документами подаются для регистрации в таможенный орган в срок, не превышающий 5 рабочих дней со дня ввоза товаров в РФ.

Таможенный орган вправе отказать в регистрации заявления в случаях, если:

- заявление подано в таможенный орган, неправомочный регистрировать таможенные декларации;
- заявление подано неуполномоченным лицом;
- заявление не содержит всех требуемых сведений;
- к заявлению не приложены необходимые документы;
- заявление не подписано и не заверено.

В случаях отказа в регистрации, заявитель подает новое заявление в срок, не превышающий 5 рабочих дней после дня возврата заявления, при условии устранения причин, по которым оно было возвращено, либо в указанный срок информирует таможенный орган о вывозе товаров из Российской Федерации.

Сергей МИКУШИН,
внештатный специалист по связям
с общественностью Якутской таможни

Северное сияние в Якутске

Мария ФЕДОРОВА

Северное сияние — это потрясающее по красоте, захватывающее дух зрелище. Оно может продолжаться от нескольких часов до нескольких суток. Этот мистический, непредсказуемый, красивый феномен, внезапно появляющийся и точно также внезапно исчезающий, переносит наблюдателя в другое измерение, в мир волшебства и космического таинства.



В Якутске сияние началось утром 27 марта в «Кружало». «Северное сияние» – торжество красоты, изящества, умело инкрустированное элементами гламура. В голосах профессиональных ведущих слышались кристаллы льда, а на сцене в ярких фантазийных, полных весенней радости нарядах выступали модели театра мод «Алмазная россыпь». Создавалось ощущение, что Якутск отдает дань уходящей зиме. В этот солнечный весенний день Республиканский конкурс «Северное Сияние – 2012», проводимый в рамках Декады бытового обслуживания РС(Я), собрал в центре Якутска как именитых, так и начинающих мастеров швейного дела, парикмахерского и фотографического искусства Якутии. Каждый приехал в Якутск за победой в конкурсе профессионального мастерства.

«Северное сияние» открыла Министр по делам предпринимательства и развития туризма Екатерина Ивановна Кормилицына. Вечером она будет вручать призы победителям конкурса, а сейчас, поприветствовав участников Декады бытового обслуживания, отметила значимость бытового обслуживания в жизни Республики. Уровень развития сферы бытового обслуживания – один из главных показателей качества жизни населения, эта мысль прошла красной нитью в выступлениях заместителя главы Мегино-Кангаласского улуса Егора Белолюбского, заместителя главы Таттинского улуса Тараса Жегусова и руководителя Департамента по работе с членами палаты и связям с общественностью Торгово-промышленной палаты Республики Саха (Якутия) Галины Петченко.

После церемонии открытия конкурсу «Северное сияние» был дан старт. На глазах присутствующих парикмахерами создавались прически, на дисплее цифровых панелей демонстрировались фотографии, на подиуме модели демонстрировали наряды. Конкурс есть конкурс – это соревнование, и атмосфера в «Кружало» была бы напряженной, если бы не выступления приглашенных артистов.

В 17 часов Якутия узнала имена победителей.

Конкурс профессионального мастерства парикмахеров

Гран-при «Парикмахер», сертификат на право участия в XI Дельфийских играх России под патронатом «Юнеско» - Элеонора Солнцева, салон красоты «Цирюльня», г. Якутск.

Номинация «Дневная прическа» - Ирина «Винокурова, студия «Каре», г. Якутск.

Номинация «Вечерняя прическа» - Ольга Седалищева, студия «Изуми», г. Якутск.

Номинация «Образ невесты» - Саина Попова, Профлицей №7, г. Якутск.

Спецприз от «Хикари» - путевка в КНР на повышение квалификации в Гонг-Конгский филиал колледжа «Бьюти», г. Далянь – Мария Гуляева, УЦ «Золотой лотос».









Спецприз от профессионального спонсора «Londa professional» – Дария Осипова, Якутский технологический техникум сервиса.

Конкурс профессионального мастерства фотографов (до 24 лет)

Гран-при, турпутевка от «Хикари» – Игорь Болчис.

Номинация «Свободная тема» - Владислав Иванов, Сунтарский улус.

Номинация «Фоторепортаж» - Анна Петрова, Сунтарский улус.

Номинация «Фотопортрет», спецприз - сертификат в магазин для фотографов - Иннокентий Хатылаев, г. Якутск.

Конкурс профессионального мастерства фотографов (от 24 лет)

Гран-при – Ксения Быкова, Ленск.

Номинация «Свободная тема» - Михаил Протодьяконов, Нюрбинский улус.

Номинация «Фоторепортаж» - Евгений Дьяконов, Кобяйский улус.

Номинация «Фотопортрет» - Вячеслав Портнягин, Мегино-Кангаласский улус.

Спецприз от Министерства культуры – Валентина Алексеева, Оленекский улус.

Конкурс на лучший мультисервисный центр бытового обслуживания населения:

1 место, грант на 150 тыс. рублей – Центр бытового обслуживания населения «Эрэл», Усть-Алданский улус.

2 место, грант на 100 тыс. рублей – Центр бытового обслуживания «Дьулуруйаана», Мегино-Кангаласский улус, с. Павловск.

3 место, грант на 50 тыс. рублей – Центр бытового обслуживания «Сардаана», Чурапчинский улус.

Поздравления победителям и пожелания всегда служить красоте, дальнейших успехов, и в творческом полете достигнуть высот, которые украсят нашу Якутию!

Степан Литвинцев:

- «Эрэл» находится в центре Борогонцев. В республиканском конкурсе участвуем впервые. У нас есть образовательная лицензия – разрешение на обучение, поэтому в нашем центре проходят практику школьники. В «Эрэл» работают 12 человек: экономист, 4 швеи, закройщик, мастер-приемщик, техперсонал, два мастера в обувном цехе, в ритуальном цехе работает 1 человек. «Эрэл» открыт для своих посетителей ежедневно, если работы много, то и в выходные дни. А работы много. Мы обслуживаем интернат, шьем спецодежду для коммунальщиков, поступают заказы от школ, детсадов, для Дома культуры шьем национальные костюмы. В скором времени откроем парикмахерскую.



Лучший мультисервисный центр Бытового обслуживания населения, грант на 150 тысяч рублей вручен директору ООО «Центр бытового обслуживания «Эрэл» Степану Моисеевичу Литвинцеву.

Хочется отметить слаженную работу специалистов Министерства предпринимательства. Особенно благодарны Кларе Ксенофонтовне, она консультирует по вопросам предпринимательства. Было интересно и полезно поучаствовать на круглом столе. Все мероприятие «Декада бытового обслуживания» организовано на высоком уровне.

В рамках Декады бытового обслуживания – 2012 прошли образовательные семинары от «Бизнес-школы», мастер-классы, «горячая линия» с Председателем Ассоциации бытового обслуживания г. Якутска – Ильчук К.Л, а также круглые столы по актуальным вопросам предпринимательства.

Организатор Декады бытового обслуживания - Министерство по делам предпринимательства, развития туризма и занятости РС (Я).

Тамара Бураева: «Фарн Вашему дому»

Мария ФЕДОРОВА

Три пирога, любовно приготовленные бабушкой, и гости ждут сегодня маленькую Тамару. Все село знает – 8 марта у Тамары день рождения. Подарки, песни, теплые пожелания - все в этот день для этой красивой девочки. Тамара улыбается ожидающему ее празднику и особой атмосфере единения с любящими родными и близкими.



Бураева Тамара Ханджериевна

Тропинка привела девочку к дереву, крепко держащемуся корнями за горный массив. Тоненькими пальцами девочка срывает цветок и на минуту останавливается посмотреть на открывшийся вид. Она не раз слышала восторженные отзывы гостей (так по сей день в Осетии называют туристов) о красотах ее родного края. Взгляд ее устремляется вдаль и она уверена в том, что каждая травинка, цветок, камешек и зовущий к себе ручеек, свежесть которого и веселое движение созвучны песне, которую она напевает, созданы с любовью. Еще несколько минут девочка задержится у ручья и побежит к дому, принимать подарок от мальчика, который живет через дорогу. Она, конечно же, не знает, что в далеком будущем за этого мальчика, живущего по соседству, она выйдет замуж и уедет в далекий Якутск. А пока большая птица, слетевшая с ветки дерева, напомнила ей о знаковом слове «фарн», которое будут произносить сегодня, в день ее рождения, все самое важное, чего желает себе и дорогим сердцу людям в одном этом слове – счастье, удача, успех и благополучие. «Фарн к вам приходит!» - так говорят на каждом празднике в Осетии.

В мифах и преданиях Фарн связывается с образом птицы. Это божество трактуется как материальное воплощение животворящей силы Солнца, приносящее богатство, власть и могущество. В мифологии Фарн имеет общие атрибуты с едой, упоминание этого имени встречается при совершении современного традиционного осетинского застольного обряда – в одном из тостов, произносимых в строгой последовательности, следует обращение к «Фарну вселенной» с просьбой дарования счастья. Фарн выступает и как добрый дух – хранитель домашнего очага. В некоторых случаях под именем Фарн понимается счастье, доля, судьба, то есть он в этом смысле сопоставим с Фортуной. Фарн часто выступает как символ царской власти.

В Якутске «Фарн» появился с приездом Тамары. В этот райский уголок, такое определение напрашивается само по себе из-за множества цветов и дружелюбной атмосферы, приходят за красотой и стилем, что называется, «почистить перышки». В салоне-парикмахерской «Фарн» есть мужской и женский залы, а также кабинеты косметолог, маникюр, педикюр, солярий. Постоянные клиенты, которые уже давно «прописались» в салоне, знают – здесь их ожидают только приятные сюрпризы, и доверяют внешний вид «своим» мастерам. За приятной беседой профессионалы создают неповторимый образ.

Тамара:

- Парикмахер – это творческая профессия. Чтобы человек ежедневно испытывал вдохновение - такого, конечно же, не бывает. Я стремлюсь создать приятные условия для работы, чтобы всем, и в первую очередь мастерам, было приятно находиться в салоне. Ведь не только от опыта и таланта парикмахера зависит качество работы, но и от его настроения. Люблю цветы, они всегда там, где я нахожусь, а порядок и чистота дома и на работе – это закон.

Каждый вносит в деятельность свой почерк, свою манеру ведения дел, переговоров. Салон «Фарн» заключает договора на аренду помещения с парикмахерами – индивидуальными предпринимателями. Это самый цивилизованный путь взаимоотношений между мастерами и владельцем студии красоты: отпадает необходимость контроля и все недоразумения, которые сопровождают общепринятое «проценты от выполненных работ». Салон обеспечивает работой около 30 человек, включая мастеров-договорников и технический персонал. Впечатляют условия труда: индивидуальные шкаф-



Семья Бураевых

чики, кухня, зона отдыха. Интересная деталь – в салоне работает гардероб. Постоянные посетители не удивляются этому и как должное принимают комфорт, который царит в любимом салоне «Фарн». Парикмахерская «Фарн» - лучшая во всех отношениях. И тому подтверждение еще и победа на конкурсе среди предприятий бытового обслуживания на звание «Лучший салон-парикмахерская» в 2009 году.

Тамара:

- Наш дом всегда открыт для друзей. Однажды моя близкая подруга была на нашем семейном празднике, на котором присутствовали наши родственники и друзья-осетины. И когда она услышала первый тост, произнесенный старейшиной - осетином за якутскую землю и Богов Якутии, была очень растрогана. Когда мы приезжаем в Осетию, то первый тост за праздничным столом всегда за Якутию. У нас с мужем четверо детей, все взрослые. Мы воспитывали их так, чтобы они знали обычаи и традиции осетинского, якутского, русского народов. Самая большая радость, которую нам подарили дети – это внуки.

Несколько слов о супруге Тамары: Руслан Владимирович Бураев - генеральный директор ООО «Радуга» ТЦ «Дом Быта». Он первый, к кому обращаются за помощью, будь то проведение детского праздника в школе или благотворительная акция. Конечно же, дети, получающие в подарок рюкзаки со школьными принадлежностями и радостно участвующие в организуемых для них «сладких столах», не знают Руслана Бураева, а взрослые горожане благодарны меценату и по достоинству оценивают его поддержку в проведении мероприятий для малоимущих семей.

Дорогая Тамара Ханджериевна, поздравляем Вас с днем рождения и с наступлением Весны!

Мы знаем Вас как человека разносторонних интересов. Вы обаятельны, великодушны, очень отзывчивы – всегда готовы помочь близким и словом, и делом в моменты неудачи и несчастья, за что Вам большое спасибо! Желаем Вам крепкого здоровья, счастья в семейной жизни, удачи и успехов. Будьте всегда такой же энергичной, жизнерадостной, улыбок Вам и всего самого прекрасного! Пусть наш «Фарн» будет всегда таким же преуспевающим. Мы Вас любим!

В преданьи старом говорится:
Когда родится человек -
Звезда на небе загорится,
Чтобы светить ему навек.
Так пусть она тебе сияет
По крайней мере лет до ста,
И счастье дом твой охраняет,
И радость будет в нём всегда.
Пусть будет в жизни всё прекрасно,
Без горя и невзгод,
Пусть будет всё светло и ясно
На много-много лет вперёд!

Коллектив салона-парикмахерской «Фарн»

Салон-парикмахерская «Фарн» ждет Вас!
Наш адрес: г. Якутск, ул. Дзержинского, 18, Дом Быта, левое крыло, 2-й этаж.
Телефоны: 45-24-75, 45-23-53, т/ф: 45-20-09

Золотая жилка: Республика стала богаче на четыре медали

Впервые в истории Якутии республиканское предприятие удостоено четырех золотых медалей «Знак качества XXI века», присуждаемых по результатам экспертной оценки ведущего российского центра испытаний и сертификации – «РОСТЕСТ-Москва». В последний раз этот почетный знак присуждался якутянам лишь в 2007 году за достижения в области косметологии.



По итогам 26-й Международной выставки-конкурса «Всероссийская марка (III тысячелетие) Знак Качества XXI века», честь республики на котором защищал мясокомбинат «СКИФ» при содействии Торгово-Промышленной палаты и Министерства по делам предпринимательства и развития туризма РС(Я), продукция предприятия отмечена четырьмя золотыми медалями из четырех возможных! По результатам лабораторных исследований, главной в России наградой в области качества удостоены: колбаса вареная «Докторская»; колбаса полукопченая «Краковская»; продукт сыровяленый «Дыгын» из жеребятины; филей жеребят копчено-вареный.


МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА (КОНКУРС)
«ВСЕРОССИЙСКАЯ МАРКА (III ТЫСЯЧЕЛЕТИЕ).
ЗНАК КАЧЕСТВА XXI ВЕКА»
ПОЧЕТНЫЙ ДИПЛОМ
УЧАСТНИКА ВЫСТАВКИ
Награждается
ИП
ЖЖЕНЫХ АНДРЕЙ ЛЮБОМИРОВИЧ
Декабрь, 2011 год

Экспертизу образцов в течение трех недель проводили специалисты «Ростеста», выступающие, в том числе, независимыми экспертами в таких популярных телепроектах, как «Контрольная закупка», «Среда обитания», «ОТК».

Мясоперерабатывающий комбинат «СКИФ» – крупнейшее в своем сегменте предприятие Якутии, и одно из наиболее мощных на Дальнем Востоке. Появившийся на рынке более 12 лет назад, сегодня комбинат ежесуточно выпускает свыше 60 тонн высококачественной продукции, соответствующей всем предъявляемым требованиям и пользующейся большим спросом у населения. Стоит отметить, что в рамках реализации программы модернизации и расширения производства, 6 ноября 2010 года запущена новая производственная площадка – мясоперерабатывающий цех «СКИФ» в г.Нерюнгри стартовой мощностью 15 тонн продукции в сутки и с ближайшей перспективой усиления и наращивания объемов. Новый завод не только разгрузил головное производство, но и, благодаря географическому положению, значительно облегчил доставку продукции «Скиф» за пределы Якутии, в частности, в Еврейский Автономный округ, Амурскую область и Хабаровский край.

Ассортимент комбината превышает 300 наименований. В их числе колбасы вареные, полукопченые, варенокопченые, сырокопченые, рубленые полуфабрикаты, пельмени, мясо в маринадах и широкая линейка вкуснейших мясных деликатесов, в том числе из оленины и жеребятины. В производстве профессиональные технологи предприятия используют как традиционные, так и оригинальные рецептуры, благодаря чему продукция комбината «СКИФ» востребована и пользуется неизменным спросом.

Помимо того, что сегодня комбинат является бесспорным лидером рынка Якутии, он широко представлен далеко за пределами республики. Продукция «Скиф» пользуется все возрастающей популярностью практически по всему Дальнему Востоку. Представительства компании открыты в Еврейском Автономной округе, Амурской области, Хабаровском крае, Магаданской области.

Согласно проведенному анализу, большинство покупателей отдают предпочтение колбасам «Скиф», в первую очередь, благодаря высокому качеству и отменному вкусу продукции. Так, многие покупатели дали высокую оценку традиционным вареным кол-

басам в целлофановой упаковке, являющимся визитной карточкой предприятия.

Впрочем, немаловажную роль играет ценовая политика предприятия. Так, в настоящее время продукция «Скиф» является наиболее доступной по цене, при этом демократичная ценовая политика никоим образом не сказывается на качестве. Добиться идеального соотношения «цена-качество» удалось благодаря грамотно выстроенной системе логистики, полному исключению из системы товарооборота посредников и уникальной системе сдержек и противовесов, которую на предприятии оттачивали едва ли не со дня его основания. Все это неизменно приводит к тому, что комбинат в кратчайшие сроки занимает серьезную долю рынка в том или ином регионе и постепенно увеличивает свое участие, разумеется, не без поддержки своих покупателей, чье число растет день ото дня.

Развитию фирменной торговой сети руководством предприятия уделяется особое внимание: только в Якутске на сегодняшний день действует 12 фирменных магазинов и оптовых баз, а всего на Дальнем Востоке России их уже 25. Кроме того, руководство комбината создает прекрасные условия для партнеров, представляющих интересы предприятия на новых и уже освоенных территориях.

Андрей Любомирович Жженых

Рассматривая Андрея Любомировича как профессионала, необходимо отметить, что, как бы это смело ни звучало, он с одинаковым рвением, самоотдачей и скрупулезностью относится ко всякому делу и занятию, за которые берется. Это сегодня Андрей Любомирович Жженых – успешный предприниматель и меценат, но многие помнят его еще и как талантливого журналиста, остро освещающего наиболее злободневные темы. И даже сегодня, спустя много лет с того момента, как он оставил журналистскую практику, его все так же тепло принимают в кругу аксакалов якутской журналистики. И, пожалуй, помимо уважения бывших коллег и читателей, наиболее ярким примером его профессионализма можно смело назвать престижную журналистскую премию «Золотое перо», которой он был заслуженно удостоен.

Впрочем, так или иначе, Андрей Жженых занялся предпринимательской деятельностью, и сегодня его детище – МПЦ «СКИФ» - является одним из старейших и наиболее известных брендов РС(Я) времен современной России.

В рамках предпринимательской деятельности Андрей Жженых изначально расставил приоритеты в пользу социальной направленности своей деятельности. Причем это касается не только внешней работы (спонсорства, меценатства, разносторонней поддержки), но и внутренней – по отношению к сотрудникам предприятия, многие из которых работают на производстве со дня основания цеха.



А.Л. Жженых

В результате, несмотря на принципиальный отказ от саморекламы на ниве социально направленной деятельности, эта работа все же не осталась незамеченной, и в 2005 году Андрей Любомирович Жженых был награжден грамотой президента Международного благотворительного фонда «Меценаты столетия» «За трудовые подвиги на благо Родины и служение идеалам Добра и Милосердия».

Будучи человеком, исполненным самоотдачи, Андрей Жженых практически все свое время отдает производству, его развитию, поддержанию уже сформировавшегося имиджа честного партнера и качественного производителя. Как подтверждение тому – награждение в 2006 году почетным знаком «Лидер перемен» в номинации «Бизнес-репутация», учрежденным Министерством по делам предпринимательства и развития туризма Республики Саха (Якутия).

Кроме того, расширяя горизонты для предприятия, Андрей Жженых начал развитие проекта переработки традиционного для Якутии сырья – оленины и жеребятины. Новый проект не только расширил возможности МПЦ «СКИФ», но и позволил сформировать устойчивый рынок сбыта для животноводов Якутии.

В 2008 году Андрей Жженых удостоен Гранта Президента РС(Я) в области малого предпринимательства и занятости «За особые заслуги в социально-экономическом развитии Республики». Эта высокая оценка дана не только производственным показателям, но и заслуживающей уважения гражданской позиции и нравственно-социальным ориентирам лично Андрея Любомировича Жженых.

Между тем, в сентябре 2009 года, мясоперерабатывающий цех «СКИФ» был признан лучшим средним предприятием г.Якутска.

Несколько лет назад МПЦ «СКИФ», при поддержке Министерства сельского хозяйства РС(Я), поднял планку и вышел на принципиально новый уровень, впервые представив сферу мясопереработки Якутии на Российском и Международном уровне. Сначала триумфальное выступление в XII специализированной выставке-ярмарке «ДальАгроПродовольствие» во Владивостоке, а потом закрепление результата на Хабаровской выставке «ДальАгроПищеПром» принесли в копилку Республики восемь медалей. Мало того, во Владивостоке продукция МПЦ «СКИФ» была удостоена Гран-при. Годом позже предприятие было удостоено еще пяти золотых и трех серебряных медалей на Выставке в г.Благовещенск. Наконец, золотую и серебряную медали предприятие привезло со Всероссийской агропромышленной выставки «Золотая Осень - 2009» в г.Москва. Таким образом, присутствие команды МПЦ «СКИФ» во главе с Андреем Любомировичем Жженых в составе делегаций РС(Я) на тех или иных выставочных мероприятиях стало уже неотъемлемой частью презентации Якутии. Все это говорит о том, что годы упорного труда, наполненные самоотдачей, не потрачены впустую, и результат работы Андрея Жженых по достоинству оценен.

Есть такая особая каста людей, которые никогда не сдаются. Что бы ни случилось, в каком бы состоянии не находились, они постоянно движутся вперед, даже там, где порой у иного человека руки опустятся. Всегда вызывают восхищение и уважение люди, которые не согласны мириться с несправедливостями жизни. Не прячутся, как улитки, в свой домик, а реально делают все, чтобы переломить ситуацию. Думается, читателям будет интересно познакомиться с сильным человеком с болезненным чувством справедливости, предпринимателем, директором ООО «Рост» Сергеем Хромовым.

Есть такая каста людей...

Мария ЯНЦЕН

Сергей сегодня является резидентом бизнес-инкубатора. В этом здании расположилось его предприятие – мебельная фирма «Рост». На вопрос, почему было принято решение заняться именно производством мебели, Сергей отвечает, что в свое время закончил Инженерно-строительный колледж, учился в производственном цехе корпусной мебели. Ему это было по душе, поэтому вопрос о выборе направления не встал. Тем более, рынок Якутска тогда остро нуждался в качественной мебели собственного производства.

- Сергей, расскажите о своем бизнесе. Как вы к нему пришли, чем занимаетесь сегодня?

- В сентябре прошлого года я прошел курсы по «Основам предпринимательской деятельности» в Бизнес-школе. Там я узнал, какие важные шаги нужно предпринять для открытия бизнеса, что нужно сделать и чего делать нельзя, чтобы развить дело, и еще очень много важных и новых для меня вещей, которые помогли мне пошагово выстроить стратегию своей компании.

- Вы занимаетесь изготовлением мягкой мебели. Сегодня таких фирм в республике немало. Чем отличается ваша?



- Самое главное и принципиальное отличие - это Декларация о соответствии ГОСТу 19917-93, я ее получил, будучи членом Торгово-промышленной палаты РС(Я), на основании множества проверок и испытаний, санитарно-эпидемиологических заключений в ООО «Саха-Сертификация» Наши диваны-трансформеры практичны, удобны, красивы, и подойдут для любого кармана.

О НЕОГРАНИЧЕННОСТИ ОГРАНИЧЕННЫХ

- Насколько трудно сегодня устроиться на работу человеку с ограниченными возможностями?

-Есть свои трудности, но кто хочет работать, тот всегда найдет, чем заняться. Это зависит сугубо от самого человека.

- Некоторые предприятия избегают брать к себе на работу людей с инвалидностью. Как вы на это смотрите?

- Я бы хотел сказать таким руководителям: люди данной категории очень усидчивы, дорожат своим местом, они работают не только ради зарплаты, а ради того, чтобы быть полезным, быть среди людей. Государство платит, хоть и небольшую, пенсию по инвалидности. Поэтому зарплата для таких людей – просто приработок. Их просто выгодно брать на работу.





Когда разговор зашел о взглядах на государственную поддержку предпринимательства в целом и на поддержку людей с ограниченными возможностями в бизнесе, Сергей ответил, что встречаются множество препон, например, особенно остро для него сейчас стоит вопрос получения земли на строительство мебельного базара. Но предприниматель очень надеется, что новая администрация города поможет ему с этой сложностью. Что же касается поддержки предпринимателей, бизнесмен тепло и с благодарностью отмечает работу Министерства по делам предпринимательства и инфраструктур. Здесь его всегда поддерживают, помогают в решении трудностей. Например, он получил Грант для начинающих предпринимателей, прошел конкурс в бизнес-инкубатор, кроме того, прошел обучение по программе «Основы предпринимательской деятельности» в Бизнес-школе. Эти курсы, как признается Сергей, на многое открыли ему глаза, благодаря им, он пересмотрел свой бизнес, разработал стратегию его развития, и вообще, очень поменял отношение к тому, как правильно вести свое дело.

Предприниматель, кроме бизнеса, серьезно занимается общественной деятельностью. Он активный член партии «Единая Россия», секретарь политсовета местного отделения ЯРО партии, по мере возможности участвует в различных благотворительных акциях, предоставляя мебель собственного изготовления, всегда участвует в субботниках в районе улицы Якутской, где прошло его детство, и с гордостью рассказывает, насколько преображается его родной район с каждым годом, какой он чистый и ухоженный.

«Люди в нашем городе очень добрые и отзывчивые, они, видя, как другие творят красоту, заражаются, и сами начинают творить ее вокруг себя, окружать свое пространство чистотой и ухоженностью, начиная с улиц, двориков и заканчивая квартирами», - говорит Сергей Петрович Хромов, предприниматель, который своим делом помогает создавать уют и красоту в квартирах сограждан, изготавливая красивую и удобную мебель.



— Вы знаете, у нас очень хорошие врачи, — так начала наш разговор директор благотворительного фонда «Праздник жизни» Алена Атласова. — Просто они очень загружены, им некогда лоббировать интересы, не хватает времени. Так что эту миссию должны взять на себя общественники. Народный фронт, например.
Члена Общественной палаты РС (Я) Алену Николаевну Атласову особо представлять не нужно, вот уже 10 лет организованный ею фонд помогает тем, кто попал в беду - детям, больным раком.

Учиться быть милосердными

Марина КОЛБАСИНА

Чтобы понять, какие изменения произошли за эти годы, достаточно просто вспомнить, как все начиналось. Как говорит Алена Атласова, было «непаханое поле», все с нуля. А еще было всего пятеро детей, лечившихся от онкологии за пределами республики, и выживших. Шаг за шагом стали учиться работать, оказывая моральную и информационную поддержку, затем разрабатывать социальные проекты, учитывая интересы всех сторон: самих родителей, врачей, узких специалистов, добровольцев. Сегодня ситуация меняется, с общественниками стали считаться. Первым шагом стало создание Общественной палаты России, объединившей самых авторитетных в своих отраслях и регионах общественников, которые стали ставить перед властью сложные и порой неудобные вопросы.

Второй шаг — учреждение с 2007 года российских грантов для общественных организаций на реализацию самых разных проектов. «В первый год мы подали документы, но ничего не выиграли, — рассказывает Алена Атласова. — Начали учиться и побеждать. Секрет очень прост — представлять на гранты реальные проекты, осуществлять их, правильно отчитываться. Но результат того стоит. К тому же, мы получили хорошую оценку и репутацию на федеральном уровне». Создав систему грантов, государство решило вопрос с финансовой поддержкой некоммерческих общественных организаций (НКО). Здесь все по-честному. Вот конкурс — выигрывай. Все на равных, на общих основаниях.

Еще одним шагом стало принятие закона о социально ориентированных некоммерческих общественных организациях. В его разработке приняли участие и сами общественники, в том числе фонд «Праздник жизни», обсуждали, вносили свои предложения, поправки, стучались во все двери. «Власть сделала большой шаг навстречу обществу, — считает Алена Николаевна. — Нас стали слышать. И мне бы не хотелось начинать все сначала. Потому что когда начинаются перемены, все останавливается. Я считаю, что наша страна выбрала правильное направление в социальной политике».

Конечно, проблем, которые нужно решать, достаточно. Но произошло главное - руководство страны сделало ставку на общественников независимо от их политических убеждений. «Когда предложили вступить в Народный фронт, я поняла, что это своеобразная трибуна, чтобы быть услышанным. Идея Владимира Путина собрать нас и привлечь к политической жизни страны совершенно правильная, — убеждена Алена Николаевна. — Мы изнутри видим проблему и пытаемся решить. Это более эффективно, потому что знаем, что нужно конкретным семьям, чем они живут, в чем нуждаются. Учитывая, что у нас множество самых разных общественных организаций, все проблемы и болевые точки будут как на ладони».

Мы встретились в день возвращения Алены из Москвы со встречи доверенных лиц Владимира Путина. Да-да, Алена Атласова, директор благотворительного фонда «Праздник жизни»,

— доверенное лицо В. В.Путина. Она была просто переполнена впечатлениями: тем, как стояла в общей очереди с известными людьми, и как в Политехническом музее, где проходила встреча, звучали песни Окуджавы, как ее место оказалось в первом ряду, рядом с Геннадием Хазановым, тренером Татьяной Тарасовой и Леонидом Якубовичем, неформальностью встречи. Главное впечатление - от Путина, который так охарактеризовал свою позицию: «Я горжусь тем, что мы все такие разные. Готов работать вместе с вами, решать проблемы, меняться».

Алена Атласова ехала на эту встречу, что называется, не с пустыми руками. Она обратилась с просьбой о строительстве и открытии в Якутске онкологического центра. «Почему именно этот вопрос?» — спрашиваю ее.

— Потому что этой проблемой я занимаюсь 10 лет. Речь идет о жизни и здоровье людей, это самое главное. Вы только представьте: сначала человек должен приехать на обследование в Якутск, а потом в Москву на лечение. Да, бесплатные квоты есть, но не каждая семья может выдержать такой долгий срок жизни и лечения в мегаполисе. Дома же стены помогают. Поэтому, прежде всего, нужна хорошая диагностика на местах и центр в Якутске, высокотехнологичное оборудование, включая радиологическое, высококвалифицированные кадры, в том числе детские онкологи.

В идеале нужен целый комплекс: взрослый, детский и радиологический центры. Это предложение выстрадано фондом «Праздник жизни» и его руководителем. До 2008 года детское онкологическое отделение, вернее, несколько коек, располагалось в неприспособленном здании общежития. В то время привлекли спонсоров и отремонтировали палату, чтобы как-то облегчить пребывание детей во взрослой больнице. Больные дети и их родители ходили по одним коридорам



со взрослыми, видели, как те умирают. Очень сложно. Поэтому, когда переехали в гематологию, показалось, что вопрос решен. Но сегодня понятно, что это не решает проблему, 25 коек катастрофически не хватает. Задействована даже игровая. Необходимо не менее 40–45, чтобы дети могли не только лечиться, но и проходить реабилитацию под постоянным наблюдением врачей. Сегодня это невозможно.



«Я очень надеюсь, что мы будем услышаны на самом высоком уровне. При всем одобрении со стороны руководства нашей республики, без федеральной поддержки здесь не обойтись. Я вижу желание руководства страны изменить жизнь к лучшему, — говорит Алена Атласова. — Но не менее важна гражданская позиция каждого жителя России. Только так можем идти вперед. Увы, много людей, которые ничего не умеют, кроме как критиковать. Это легко, а брать ответственность на себя намного труднее».

В декабре благотворительный фонд «Праздник жизни» отметил свое 10-летие. В феврале этого года к нему была приурочена акция «Миллион сердец», которая прошла под девизом «Поделись теплом своего сердца!». Якутяне со всех уголков республики прислали для конкурса на телепередачу «Новый день» около 500 поделок.



Посмотреть на них можно было на выставке в торговом центре «Туймаада» в течение трех дней.

«Чем больше сердец, тем крепче поддержка. Людям нужно учиться быть милосердными. Объединив наши сердца, мы можем многое сделать для будущего наших детей».

5 февраля БФ «Праздник жизни» и Общественная организация «Добрый Якутск» объявили начало сбора подписей под обращением Президенту РФ В.В. Путину о строительстве онкологического центра в Якутии под девизом «Мы выбираем жизнь!». Отсканированые бланки с подписями можно отправить на почту dobry.ykt@mail.ru или занести по адресу: ул. Ойунского, 3, офис 502 (Бизнес-центр), телефон для справок: 725774.

ЯРМАРКА ВАКАНСИЙ: *спрос и предложение*

Нюргуяна ТИТОВА

1 марта 2012 года в преддверии Международного женского дня ГКУ РС(Я) «Центр занятости населения города Якутска» провел специализированную мини-ярмарку вакансий для женщин.



Ярмарку посетило более 500 граждан, посетителям была оказана 851 государственная услуга в сфере занятости: содействие в поиске подходящей работы, профессиональная ориентация, консультации о профессиональном обучении, переобучении и повышении квалификации и др. В мероприятии приняли участие 19 работодателей, представившие 68 свободных вакансий более чем на 250 рабочих мест. К работодателям обратился 381 гражданин, 116 из которых получили приглашение на углубленное собеседование. Трудоустройство по итогам мини-ярмарки вакансий для женщин будет отслеживаться в течение месяца.

Так же в ярмарке участвовали специалисты Управления социальной защиты населения и труда города Якутска, которые проконсультировали 31 гражданина, и начальник отдела социальных выплат Отделения пенсионного фонда РФ по РС(Я) Александра Павлова, предоставившая 16 консультаций для женщин о выдаче сертификатов материнского (семейного) капитала.

Работу ярмарки украсили своим участием народные умельцы НПО «Центр содействия самозанятости населения города Якутска», которые устроили выставку-продажу эксклюзивных украшений ручной работы.

Для молодежи 21 марта в ТР «Кружало» Центром была организована общегородская ярмарка вакансий «Вакансии – молодым».

В торжественном открытии участвовали руководитель Центра занятости населения г. Якутска Винокуров Петр Алексеевич, заместитель главы Окружной администрации ГО «Город Якутск» Иванов Георгий Михайлович и начальник отдела организации трудоустройства и специальных программ Департамента занятости населения РС (Я) Исаев Анатолий Петрович.

В работе ярмарки участвовали 60 работодателей, представив более 1300 свободных рабочих мест. Кроме того, из банка вакансий городской службы занятости было выставлено более 13 тысяч вакансий. В этом году мероприятие посетили и получили консультации работодателей, специалистов Центра занятости и психологов более 2000 человек.

Во время работы мероприятия к работодателям обратилось более 1600 граждан. Наибольшей популярностью среди посетителей Ярмарки пользовались: филиал ФГУП Российская телевизионная радиовещательная сеть, ОАО КБ Восточный, ООО Росоценка, ООО Таубер и К.

Представители ЯРО МООД «Российские студенческие отряды» производили набор студентов всех уровней образования в студенческие строительные отряды для работы по подготовке объектов Международных спортивных игр «Дети Азии», благоустройству и озеленению г. Якутска.

К специалистам Центра занятости за государственной услугой по содействию в поиске подходящей работы обратились 343 граждан, 49 человек получили консультации по профессиональному обучению, переобучению, повышению квалификации, составлению резюме и психологической поддержке, 12 человек проконсуль-

тировались у юриста Центра занятости по вопросам труда и занятости.

Для выпускников инженерно-технических специальностей был организован конкурс «Перспектива», в рамках которого предприятия с открытыми вакансиями инженеров осуществляли подбор необходимых работников из числа претендентов – молодых специалистов, состоящих на учете в Центре занятости в целях поиска подходящей работы.

Трудоустройство на вакансии работодателей-участников ярмарки будет отслеживаться в течение месяца.

Ярмарка вакансий является многофункциональной формой деятельности службы занятости, которая обеспечивает население информацией о возможностях трудоустройства, переобучения, повышения квалификации; гражданам предоставляется содействие трудоустройству, а работодателям – обеспечение качественным кадровым потенциалом путем создания условий сотрудничества и партнерства.

Мероприятие направлено на создание оптимальных условий для достижения максимального уровня трудоустройства незанятого населения города Якутска и его пригородов, снижения уровня регистрируемой безработицы, поднятия престижа рабочих профессий, решения проблемы занятости граждан, испытывающих трудности в поиске работы.

Руководитель Государственного казенного учреждения «Центр занятости населения города Якутска» Винокуров Петр Алексеевич о ситуации на рынке труда за 2011 год:



П.А. Винокуров

- Регулированию ситуации на рынке труда города способствовали мероприятия долгосрочной целевой программы «Содействие занятости населения г. Якутска на 2011-2015 годы».

За 2011 год всего трудоустроено 6470 человек или 75 % от числа обратившихся в целях поиска подходящей работы, направлен на профессиональное обучение 531 безработный гражданин, 30 безработным гражданам назначена досрочная пенсия.

На начало 2012г. в целях поиска подходящей работы зарегистрировано 1113 человек, в т.ч. безработных - 982 человека. Средняя продолжительность безработицы составила 3,4 месяца. Уровень регистрируемой безработицы составил– 0,6 %.

Потребность в работниках по состоянию на начало года составила 5383 свободных вакантных мест, из них по рабочим профессиям – 3903 вакансии или 72,5%. Коэффициент напряженности составляет 0,2.

В рамках программы дополнительных мер по снижению напряженности на рынке труда РС(Я) в 2011 году было направлено на опережающее профессиональное обучение 158 граждан, на общественных работах было задействовано 16 человек, субсидии по самозанятости получили 323 человека, по организации переезда в другую местность для замещения рабочих мест по адресной поддержке получили помощь 153 человека, 218 молодых специалистов прошли стажировку в предприятиях города, 32 инвалида были трудоустроены на специально созданные рабочие места.

На 1 марта 2012 г. в ГКУ «ЦЗН города Якутска» за предоставлением государственных услуг обратилось 3983 человека, что на 6 % больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, из них в целях поиска подходящей работы обратилось 1260 человек. За информацией о положении на рынке труда обратилось 2764 человека; по вопросам профессиональной ориентации – 358 человек. Всего с начала года признано безработными 407 граждан.

Всего трудоустроено 961 человек или 76 % от числа обратившихся в целях поиска подходящей работы.

На 1 марта 2012 г. в целях поиска подходящей работы зарегистрировано 1193 человека, в т.ч. безработных - 1022 человека. Уровень регистрируемой безработицы составил на 1 марта 2012 г. 0,66.

Потребность в работниках по состоянию на 1 марта составила 10388 свободных вакантных мест, из них по рабочим профессиям – 8569 вакансий или 82,5%. Коэффициент напряженности составляет 0,1.

За январь-февраль текущего года на оплачиваемые общественные работы были трудоустроены 7 безработных граждан, на временные работы для граждан, испытывающих трудности в поиске работы – 10, были направлены на курсовое обучение 2 человека.

СПРАВКА (по состоянию на 20.03.2012 г.):



В ГКУ РС(Я) «Центр занятости населения города Якутска» с начала 2012 года всего обратилось 1628 человек, из них 843 человека из числа молодежи, что составляет 52%, трудоустроено 1267 человек, из них 629 человек (50 %) – граждане в возрасте до 30 лет. На учете в качестве безработных состоят 1015 человек, в т.ч. 44% (444 человека) молодежи.

Центр занятости населения выражает свою благодарность всем работодателям, горожанам и гостям столицы за посещение и участие в работе Ярмарки вакансий! Следующая общегородская ярмарка вакансий планируется в сентябре 2012 года.

Спецвыпуск от Энерго-Блеска

Юлия СУХАНОВА

ООО Агентство «Энерго-Блеск» ведет свою производственную деятельность с апреля 2009 года. Сегодня агентство является единственным производителем высококачественной одежды специального назначения в Южной Якутии.
В активе предприятия более 100 наименований современных практичных моделей качественной спецодежды, которая производится на современном высокопроизводительном оборудовании фирмы «Дюркопп-Адлер», Германия.
Гибкая система производства позволяет постоянно обновлять ассортимент изделий. Большой опыт инженерно-технического персонала способствует внедрению передовых технологий и конструкторских разработок, что в свою очередь обеспечивает выпуск изделий высокого качества.

Исегодня Вашему вниманию мы представляем интервью с заместителем директора по производству ООО Агентство «Энерго-Блеск» Людмилой Васильевной Бурнышевой.

- Людмила Васильевна, расскажите, пожалуйста, какой комплекс услуг оказывает ваше Агентство?

- Так как Агентство «Энерго-Блеск» существует уже достаточно давно, поэтому и комплекс услуг, которые мы оказываем, сегодня довольно широк. Это производственная и форменная одежда; спецодежда для медработников и сферы услуг; портьеры, постельное белье, скатерти; костюмы для творческих коллективов; матрацы, одеяла; комплекты для новорожденных; чехлы для автомобилей; палатки, спальные мешки и многое другое.

- Насколько мне известно, вы являетесь единственным крупным производителем спецодежды в Нерюнгри. Расскажите об этом подробнее.



- Это действительно так. Нами разработан ассортимент специальной одежды для работников жилищно-коммунальных служб: от простых комплектов из диагонали до утепленных комплектов, выполненных из специальной курточной масло - водооталкивающей ткани с яркой отделкой и светоотражающими полосами; для работников дорожных, ремонтных служб; автосервиса; для работников угольной промышленности; лесной промышленности; городских эксплуатационных служб.

В ассортименте предприятия различные варианты решения моделей медицинских халатов, костюмов. Идя в ногу со временем, мы широко используем декоративную отделку из цветных тканей, смесовые ткани импортного производства, практичные в применении: они гипоаллергенны, воздухопроницаемы, не подвержены усадке.

Особое внимание заслуживают модели, разработанные для работников сервисных служб, сферы услуг. Универсальные модели фартуков можно использовать для различных производств.

При разработке специальной одежды учитывается комплекс требований - защитных, эксплуатационных, гигиенических и эстетических. При выборе материалов учитываются конкретные условия труда. По желанию заказчика мы вносим необходимые изменения в любую из существующих моделей.

- А какие новинки ждут ваших клиентов в этом и последующих годах?

- На данный момент мы ввели в производство изготовление спальных мешков и палаток.

Многофункциональная зимняя палатка представляет собой двухслойную куполообразную палатку с дверью. Зимняя палатка предназначена для длительного проживания в условиях Крайнего Севера и рекомендована охотникам, рыбакам, геологам, строителям, оленеводам, МЧС. Зимняя палатка общей площадью 24 кв.м. вмещает до 8 человек. Человек может находиться в ней в полный рост. Внешний слой палатки выполнен из палаточной ткани с ВО-пропиткой, плотность ткани составляет 220г/кв.м. Материал, из которого выполнена палатка, содержит 65% полиэстера и 35% хлопка, что дает возможность изделию «дышать», способствуя предотвращению образования конденсата на стенках палатки и их последующему обмерзанию.

Что же касается туристических спальных мешков для оленеводов, геологов, охотников, это такая же важная часть ночевки в походных условиях, как и палатка. Мы производим спальный мешок с капюшоном, который затягивается на шнурок, застежка спальника на широкой молнии с



ветрозащитным клапаном. Наружное покрытие из палаточной ткани, которая не пропускает влагу и сохраняет тепло. Спальный мешок упаковывается в чехол, который можно носить за ручку на плече, удобен и компактен при транспортировке.

- На данный момент многие предприниматели занимаются благотворительностью, участвуют в ярмарках, выставках, различного рода встречах. А насколько ваше предприятие социально активно?

- Мы принимаем активное участие во всех мероприятиях районного и республиканского уровня и занимаемся благотворительностью. Неоднократно мы принимали участие в благотворительной акции «Маленькое чудо» для детей детского дома поселка Чульман; акции ко Дню защиты детей для воспитанников Государственного Учреждения «Республиканский детский дом-интернат для умственно отсталых детей»; оказывали материальную помощь ДЮСШ «Эрэл»; школе п.Беркакит сделали пожертвование в виде 4 швейных машин, 3 оверлоков и персонального компьютера.

К тому же успешная работа предприятия была неоднократно отмечена дипломами выставок-ярмарок за изготовление изделий высокого качества. В нашем активе:

- диплом за участие в Южно-Якутской межрегиональной выставке-ярмарке «Зимушка-зима 2009» и «Зимушка-зима 2010»;
- благодарственное письмо за оказанную помощь в решении важных социальных вопросов – помощь ребенку, оказавшемуся в сложной жизненной ситуации, 2011г.;
- благодарственное письмо за оказанное доверие и многолетнее сотрудничество, 2010г.

Мы участвуем в различного рода образовательных мероприятиях, повышаем квалификацию. Доказательство этому - сертификат о прохождении курса повышения квалификации по направлению «Электронный аукцион в системе госзаказа. Практика применения процедур размещения заказа, изменения в правовом регулировании», 2010г.

- Людмила Васильевна, не могли бы вы поделиться с нами вашими дальнейшими планами?

- С удовольствием. Мы не стоим на месте. Постоянно разрабатываются новые модели, обновляется ассортимент выпускаемой продукции, расширяется сфера деятельности Агентства за счёт новых связей с предприятиями и организациями. На данный период времени мы планируем в большей степени выходить на оптовые заказы и принимать участие в электронных торгах, ведь наше предприятие предлагает только сертифицированную продукцию высокого качества.

Мы находимся по адресу: г. Нерюнгри, ул. Лужников, 3/2, каб. №101, тел. 8 (411 47) 6-91-16.

Первые парни Кобяя

В этом году Кобяйскому улусу исполняется 75 лет. Юбилейную дату предприниматели улуса встречают с определенными результатами и верой в будущее.

На сегодняшний день движущей силой в развитии экономики улуса является сельское хозяйство и предпринимательство. Одно из приоритетных направлений работы Администрации МО – открытие в наслегах улуса социально-значимых и рентабельных предприятий, организация престижных и интересных рабочих мест. Руководство улуса с целью создания и развития приоритетных направлений экономики разработало муниципальные целевые программы, на основании которых активная часть населения начинает создавать производственные базы и оказывать услуги жителям улуса.

Отрадно, что сельская молодежь в наслегах улуса живо откликнулась на призыв о создании своего дела и с большим стремлением подключилась к реализации республиканских и улусных программ.

Хотелось бы представить нашим читателям отдельно наших трудяг – предприимчивых кобяйских парней.

Знакомьтесь: Левин Андрей Егорович. В 2010 году, несмотря на свою молодость (25 лет), собрал людей и убедил их в необходимости создания животноводческого сельскохозяйственного потребительского кооператива «Кобяй». В этот же год он построил летний коровник на 100 голов, перенес и собрал для своих работников 3 жилых дома на участке «Ходуһалаах», приобрел и установил оборудование, и уже с 2011 года началось производство молока. Поверив в свои силы и получив поддержку от близких людей, руководства наслега и улуса, молодой руководитель решился на более крупный на фоне улуса проект по строительству мечты сельхозтоваропроизводителей. Этот объект оказался не таким простым, написано и переписано достаточно много бумаг, понесены многочисленные транспортные и другие затраты. Но, в конце концов, в первом полугодии 2012 года Андрей планирует полностью ввести в строй каркасно-панельные конструкции для зимнего коровника на 100 голов, на сегодняшний день объект полностью обеспечен электроэнергией, теплом и газом. Осталось подведение водопровода, приобретение и установка современного технологического оборудования, благодаря которому работа дояров будет автоматизирована и производство в этом коровнике будет полностью соответствовать требованиям федерального закона о техническом регламенте заготовки молока. Несмотря на большие затраты, параллельно ведется активная работа по выкупу племенного КРС.

С целью развития производства товарной продукции администрация улуса выделила недостроенное здание под цех переработки молочной продукции в селе Кобяй.

Молодой руководитель СХПК «Томтор» Зыков Алексей Иванович (25 лет), живо взявшись в 2010 году за новое и перспективное дело, уверенно завершил строительство переданного здания с подведением всех коммуникаций в течение 2011 года. В настоящее время проводит работу с ОАО «ФАПК Туймаада» и ОАО «Туймаада лизинг» по приобретению и установке перерабатывающего оборудования. Надеемся, что до конца 2012



Здание пищекомбината



Коровник в скором времени будет оснащен современным технологическим оборудованием, благодаря которому работа дояров будет автоматизирована

года цех переработки запустится и жители наслега попробуют продукцию местного производства.

Левин Егор Егорович с 2012 года решил целенаправленно заняться табунным хозяйством, на начало деятельности он имеет 49 лошадей, из них 30 кобыл. В 2012 году, благодаря финансовой поддержке администрации улуса, планирует построить конебазу на 100 голов.

Следующий молодой предприниматель - Лугинов Василий Васильевич, имея в своем личном подсобном хозяйстве 25 свиноматок, также решил открыть свое крестьянское хозяйство по свиноводству, планирует в 2012 году хозспособом построить свиноферму на 50 голов.

Эти молодые предприниматели являются ярким примером для молодежи улуса, и каждый из них своей самоотверженностью, целеустремленностью, своей любовью к родному наслегу и своему делу вызывает заслуженное уважение, а руководству улуса дает надежду и уверенность на развитие сельского хозяйства. Благодаря таким работникам сельского хозяйства только в одном селе Кобяй построены в эти годы 6 объектов сельского хозяйства, и их количество в самые ближайшие годы возрастет до 10.

В условиях бездорожья строить масштабные объекты в Кобяйском улусе – это своего рода подвиг, особенно когда этим делом занимаются такие молодые ребята. Своевременное предоставление финансовой поддержки Министерством по делам предпринимательства и развития туризма РС(Я), Фондом развития малого предпринимательства РС(Я) и администрацией МО «Кобяйский улус (район)» РС(Я) дает возможность реализации самых смелых бизнес-проектов.

В завершение хотелось бы особенно отметить, что в этом деле без поддержки и помощи Левиной Аксиньи Васильевны не обошлось. О ней будет написана отдельная специальная статья, как об известной в отрасли сельского хозяйства республики главы крестьянского хозяйства «Ворошилов», матери, пережившей все трудности 90-х годов, сохранившей около 200 голов КРС, и воспитавшей достойных, образованных детей - продолжателей её дела.

Туйаара ТЕРЕХОВА,
руководитель подразделения
ГБУ РС(Я) «Центр поддержки
предпринимательства РС(Я)»

САХА-ТАКСИ: с юбилеем!

Нюргуяна МИХАЙЛОВА

На днях в городе Нюрба пятилетие своей работы отметила таксомоторная служба «Саха-Такси», в связи с чем я решила поговорить с ее руководителем Моргусовым Арианом Александровичем, в начале этого года избранным председателем Союза таксистов Нюрбинского района.





- Ариан Александрович, поздравляю Вас с юбилеем! Пятилетний срок беспрерывной работы для такси в сельских условиях – это немало. Как Вы решили открыть свое дело? Чем до этого занимались? Расскажите, пожалуйста, читателям нашего журнала.

- До того, как стать индивидуальным предпринимателем, я был плотником в НСМТ, работал в строительстве таких больших объектов, как новый вахтовый поселок Накын, административное здание «Алроса-Нюрба», НСШ №2, Антоновская СШ. Затем, по состоянию здоровья, был вынужден перейти на работу охранника. Работа была легкая, сутки через трое, так и начал в свободное время таксовать на микроавтобусе, ездил по маршруту городских автобусов, оплату также брал по тарифу автобусного проезда. Потихоньку втянулся в это дело, да и дополнительный приработок стал ощутимым, поэтому дело понравилось. Позже приобрел грузовой двухкабинник Хайс, на котором возил легкие грузы, также возил и людей. Работал в такси «Метеор», «Кочай». Постепенно пришел к мысли, что можно открыть свое дело. Взял в нюрбинском филиале банка «Сир» кредит в 80 тысяч рублей, на которые приобрел необходимое в работе такси оборудование: рации, базу, зарегистрировал его в Министерстве связи. Так, 19 февраля 2001 года с 6 часов утра с четырьмя машинами начала работать таксомоторная служба «Саха-Такси». Трое первых таксистов - Андреев Николай Петрович, Чоросов Юрий Алексеевич, Гаврильев Андрей Владимирович (они работают со мной и сейчас) - были моими коллегами по НСМТ и другим службам такси, третьим был я сам, диспетчером была моя супруга Маргарита Ивановна. Сейчас у нас пять меняющихся диспетчеров, работает 30 таксистов, включая междугородние перевозки. Зимой в день выходит в среднем 20 машин. Летом заказов меньше.

- Знаю, что «Саха-Такси» регулярно проводит стимулирующие клиентов акции. Пожалуйста, расскажите о них. Наверняка другим начинающим таксистам будет интересно.

- В первые годы работы ежемесячно проводили акцию «Лучший клиент Саха-Такси»: постоянным клиентам

вручали неожиданный для них памятный подарок в виде какой-либо бытовой техники (например, кухонный комбайн). Также использовали в работе накопительную систему скидок по визиткам. Постоянно публикуем свою рекламу в газетах города.

- Ваш бизнес наверняка является семейным?

- Да, конечно. У нас с Маргаритой Ивановной четверо детей, подрастают два внука. Жена недавно открыла свой продуктовый магазин «Байым». В бизнесе нам помогает сын Ариан.

- А какие проблемы Вы бы хотели отметить в работе такси?

- Сезонность. В связи с новым законом «о такси» ожидаются проблемы с документами, страховкой автомобилей. Налоги очень большие, ведь все таксисты являются наемными работниками. Конкуренция большая – в Нюрбе работает более 20 служб такси. Если раньше мы работали в сфере ценообразования и общей координации работы сообща, то сейчас это довольно таки трудно.

- Какие планы на будущее?

- Хотелось бы открыть станцию технического осмотра транспортных средств, базу. Все зависит от материального положения.

- Знаю, что коллектив «Саха-Такси» принимает активное участие в общественной жизни района. Об этом что расскажете?

- Когда предлагают принять участие в каком-либо мероприятии, никогда не отказываем. Это касается и спонсорства. Помогаю в проведении различных мероприятий, проводимых в моем родном Кировском наслеге Нюрбинского района. Школам никогда не отказываю. В позапрошлом году наш таксист Тогонохов Николай Николаевич стал лучшим шофером района, победив в районном конкурсе.

- Действительно, вы являетесь самой сплоченной и дружной службой такси нашего города. А как Вы этого добились?

- Мы стараемся создать максимально благоприятные условия для наших таксистов. Регулярно проводим выезды на природу со всеми членами семей: женами, детьми, проводим спортивные и другие конкурсы, игры с призами, грамотами. Это нас очень объединяет. Коллектив наш действительно очень дружный, даже уволившиеся водители и диспетчера держат с нами постоянную связь, принимают участие в наших мероприятиях.

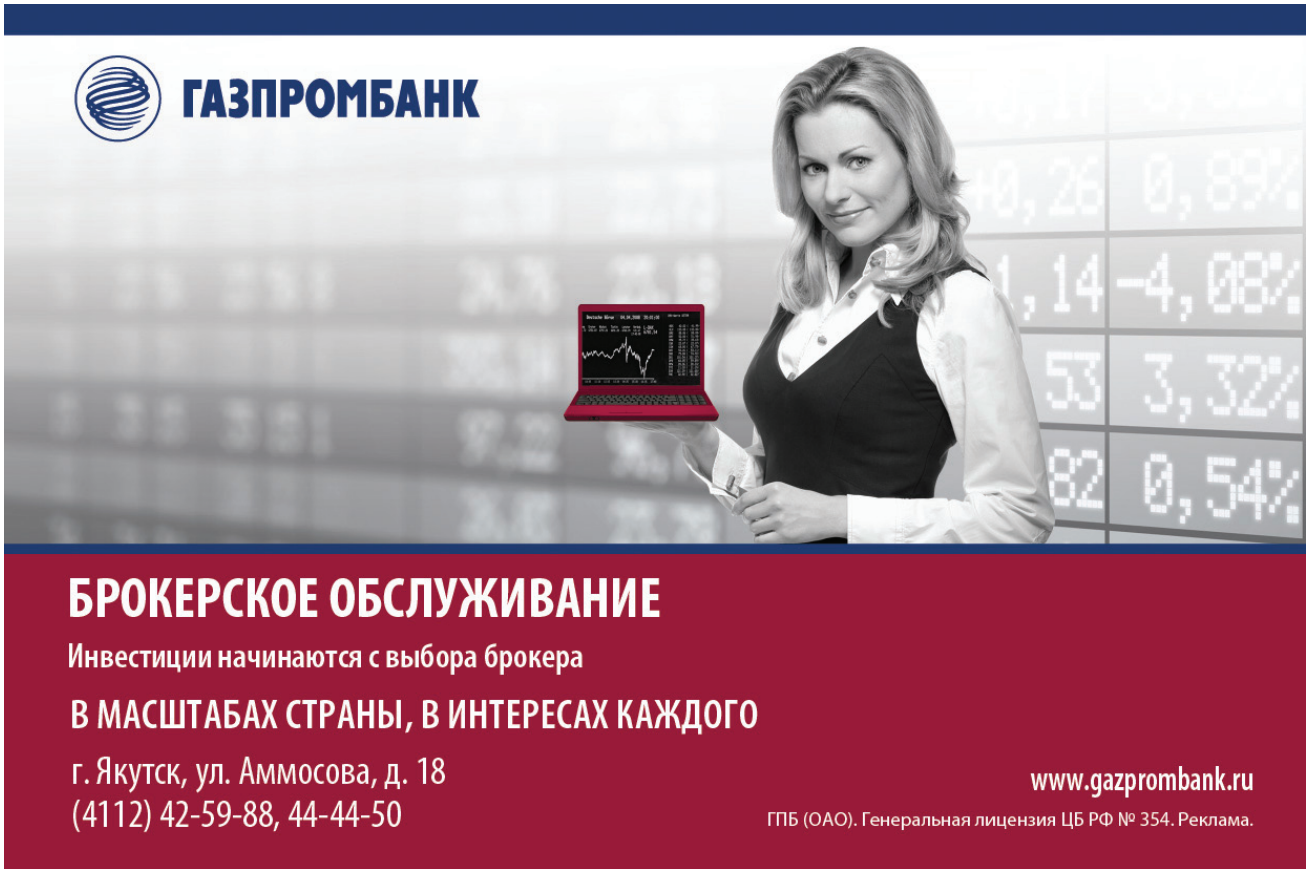
- Что бы Вы посоветовали начинающим предпринимателям?

- Нужно стараться осуществить свою мечту, доводить до конца любое задуманное дело. Не сдаваться перед трудностями, идти вперед. Конечно, в первые годы становления бизнеса нелегко, но со временем все налаживается, все входит в нужную колею.

- Ваш девиз по жизни?

- Не останавливаться на достигнутом, идти вперед. Этого требование нашего времени.

- Ариан Александрович, спасибо за беседу. Еще раз поздравляю Вас и всех работников таксомоторной службы «Саха-Такси» с пятилетним юбилеем!



В наслеге Улахан-Мунгку Олекминского района братья Балбаховы славятся своими «золотыми» руками, все мастера по строительству, но работают они не только по дереву. Самый младший из них - Архип Дмитриевич Балбахов - с малых лет рисовал, писал. Сам по себе спокойный, немногословный, он занялся работой по дереву, вырезал фигурки, скульптуры, затем увлекся «птицами счастья», они у него получались удивительно красивыми, пользовались и пользуются до сих пор большим спросом у населения. Архип Дмитриевич внес весомый вклад в реконструкцию Олекминского музея, кроме того, у него много прекрасно выполненных работ по заказу от населения по таксидермии.



На отдых в ледовый замок!

В последнее время Архип Дмитриевич увлекается изготовлением ледяных фигур, вовлекая в это интереснейшее занятие своих друзей, тоже мастеров своего дела. Это Иванов Юрий Николаевич, Аллахинов Тимофей Валентинович, Шалагин Альберт Альбертович, Аллахинов Олег Леонидович – все отцы семейств, имеют свое личное подсобное хозяйство, но в душе они тоже художники – любят свое дело и сообща создают великолепие и чудо из снега и льда, что радует глаз.

Идея создания центра Зимнего отдыха была заложена в 2007 году главой Олекминского района Омуковым Виктором Викторовичем. Тогда же Улахан-Мунгкуйский наслег претворил в жизнь эту идею, расчистили площадку, и впервые Архип Дмитриевич со своей славной командой соорудили замок из снега, ледовые фигуры – это было великолепное зрелище! Жители и гости района были очень довольны. В 2010 году Архипу Дмитриевичу предложили само-



му организовать Зимний отдых для олекминцев и вот, на протяжении уже двух лет, он с друзьями радует детей и взрослых своим прекрасным творчеством. В 2011 году для поддержки, развития и расширения зимней базы администрация Олекминского района выделила грант ИП Балбахову А.Д., и с каждым годом улучшается излюбленное место зимнего отдыха. В этом году приобрели электростанцию, ледянки, оборудовали палатку для удобства посетителей, радует то, что жители наслега Улахан-Мунгку тоже участвуют в работе Центра Зимнего отдыха – это и организация катания на лошадях, и продажа кулинарных изделий, шашлыков. Так, в маленьком наслеге при содействии индивидуального предпринимателя Балбахова Архипа Дмитриевича можно развивать дело, хоть маленькое, но свое, приносящее радость и отличное настроение людям.

В этом году Архип Дмитриевич привлек к делу и своего сына Дмитрия, это и есть продолжение династии Балбаховых, приобщение детей к своему любимому занятию.

Архип Дмитриевич как мастер своего дела имеет очень много грамот, наград, его работа вошла в номинацию «Лучшие товары Якутии», в этом году он награжден знаком «За вклад в развитие района».

Мы очень рады, что есть такие скромные, трудолюбивые люди, как Архип Дмитриевич, и надеемся, что и впредь они будут вносить свою лепту в развитие родного района и республики.

В.Н. ГАБЫШЕВА,
Глава МО «Улахан-Мунгкуйский наслег»,
М.М. НИКОЛАЕВ,
руководитель подразделения ГБУ РС(Я)
«Центр поддержки предпринимательства РС(Я)»
в МР Олекминский район













Нижнеколымский улус, пожалуй, самый отдаленный уголок Республики Саха (Якутия) – перелет из Якутска до районного центра п.Черский займет четыре с половиной часа, а чтобы доехать до ближайшего наслега, необходимо преодолеть 500 км по бездорожью.

Автозимник ждет «Нику»



Поселок Андрюшкино Нижнеколымского улуса – национальное юкагирское село с численностью 1000 человек, он стоит в непосредственной близости от трассы, соединяющей автозимник Якутия – Чукотка. Сложности развития предпринимательской деятельности в этом населенном пункте связаны со многими факторами, такими, как отдаленность от центра республики, отсутствие транспортной схемы, сложности при доставке оборудования, высокими тарифами авиаперевозок. Но, несмотря на это, развитие предпринимательства дошло и до этого отдаленного уголка республики.

Так, местный предприниматель Валерий Чемитов в канун Нового 2012 года преподнес незабываемый подарок своим односельчанам – кафе «Ника» в центре села. «Ника» быстро приобрело популярность не только среди жителей села, но и гостей улуса. Спустя месяц Валерий принял решение перенести кафе из центра села поближе к трассе, соединяющей автозимник Якутия - Чукотка. Идея замечательная, но как ее реализовать? Ведь необходимы капиталовложения и не маленькие. Предприниматель решил обратиться в Центр поддержки предпринимательства Якутии.

Центр оказывает предпринимателям финансовую помощь и информационную поддержку, так необходимую для предпринимателей из отдаленных улусов.

В данный момент Валерий занимается сбором документов, подготовкой бизнес-плана для подачи заявки на грант на развитие дорожно-транспортного сервиса, так как без помощи государства данный проект не имеет шансов на реализацию.

Односельчане верят, что бизнес Валерия Чемитова будет успешным и желают ему удачи!

Анна ВАТАГИНА,
руководитель подразделения ГБУ РС(Я)
«Центр поддержки предпринимательства РС(Я)»



О проведенных выездных семинарах в феврале 2012 г.

В феврале месяце 2012 года подразделением Центра поддержки предпринимательства в МР «Мегино–Кангаласский улус» совместно с мобильным офисом проведены семинары по мерам государственной поддержки в селах Бютейдях, Петровка, Бедимя, поселке Нижний Бестях с общим охватом около 90 предпринимателей.

На семинаре приняли участие специалисты из Фонда развития малого предпринимательства, из УФНС Мегино-Кангаласского улуса.

Кычкин Иван Николаевич, председатель Ассоциации предпринимателей Мегино-Кангаласского улуса, член Координационного совета по предпринимательству при Президенте РС (Я), член Общественной комиссии по распределению средств господдержки, рассказал о работе данной комиссии по ГП «Развитие предпринимательства РС (Я) на 2009 – 2011 гг».

Предприниматели активно участвовали на семинаре, поступило много вопросов. Многие получили индивидуальные консультации по интересующим вопросам.



Гран-при от журнала «Предприниматель Якутии»

Журнал «Предприниматель Якутии» в этом году стал Генеральным партнером телепроекта «Две Звезды». Мнения жюри проекта и редакции журнала совпали, и поэтому по праву победителями стали Владимир Максимов и дуэт «Норд Саунд». Владимир Максимов, руководитель дирекции Игр «Дети Азии», на проекте представлял сферу спорта. Песня «Ийэкээм» Иннокентия Гаврильева принесла победу дуэту «Норд Саунд» и они стали обладателеями Гран-при проекта и получили сертификат на некоторую денежную сумму от журнала «Предприниматель Якутии».

ДВЕ ЗВЕЗДЫ

Первый проект был проведен в 2010 году в рамках новогоднего корпоратива НВК "Саха". Ньургуйаана Васильева и Михаил Сергеев, будучи тогда активистами молодежного совета, решили организовать шоу. Их девиз: «Талантливый человек талантлив во всем». Телеверсия конкурса вызвала большое зрительское внимание, благодаря чему было решено на следующий год провести шоу с большим размахом и привлечь к участию представителей и других сфер деятельности.

Второй телепроект «Две Звезды» состоялся уже приподдержке Государственного Сахацирка республики. Успех любого проекта зависит от многих факторов. Задача организаторов - поиск участников, партнеров проекта, разработка концепции, сценария; выбор песен, костюмов - дело участников, а постановка номеров исполнителей имеет огромное значение в восприятии номера и всего мероприятия в целом.

В этом году участие приняли 13 звездных пар. Отличие этого года от предыдущих в том, что проект прошел не как обычно в Рождество, а с началом весны - 2 марта, а также нынче было введено sms-голосание на короткий номер зрителями во время проекта, посредством которого и были определены обладатели приза зрительских симпатий.

Режиссеры постановщики проекта - бессменный Сергей Расторгуев и молодой талантливый Михаил Степанов. Вечер украсили танцевальные ансамбли «Мозаика», «Сюрприз» и балет Сахацирка.

1 ТЕЛЕСТУДИЯ

«1 телестудия» начала свою работу именно как студия больше года назад, но команда была собрана и работает уже давно.

В команде трудятся истинные профессионалы своего дела - это друзья Ньуруяны: оператор - Гаврил Старостин, редакторы - Михаил Сергеев, Сахалена Михайлова, режиссер – Константин Данилов, художник компьютерной графики, motion-designer – Николай Верховцев.



Даша Кофе и Валерий Иванов - Генеральный директор «Стройсельгазификации», депутат государственного собрания. Этот номер завоевал приз зрительских симпатий. Они исполнили песню «Besame Mucho» на испанском языке.



Владимир Максимов - директор дирекции Игр «Дети Азии», на проекте представлял сферу спорта и испонил песню «Ийэкээм» Иннокентия Гаврильева с дуэтом «Норд саунд». Именно они стали обладателеями Гран-при проекта.



«1 телестудия» занимается изготовлением всех видов продукции телевизионной кухни: фильмы, клипы, ролики и.т.д. Творческий союз студии недавно выпустил музыкальный клип на песню Руслана Платонова и Юлианы. Этот звездный дуэт принял участие на прошлом проекте «Две звезды». Их песня сразу же стала хитом на радио. Ньургуяна и ее команда, вдохновленные песней, отсняли клип и в феврале этого года презентовали на канале НВК "Саха" в программе "Урдэл" Петра Пестрякова.

Все телепроекты реализуются по заказу НВК "Саха". У творческого союза первой телестудии впереди много планов, замыслов и идей.

НЬУРГУЯНА ВАСИЛЬЕВА

Первое образование - музыкальное, второе - режиссер кино и ТВ, режиссер программы «Чэгиэн» на телеканале НВК «Саха», руководитель «1 телестудии».

Ньургуяна Васильева и ее соорганизатор, друг, коллега, идейный вдохновитель, телеведущий Михаил Сергеев - организаторы таких телепроектов, как фестиваль аранжировщиков «Маэстро» и песенный конкурс «Две звезды». Ньургуяна Васильева - руководитель этих проектов и индивидуальный предприниматель.

Первый большой проект Ньургуяны - фестиваль аранжировщиков «Маэстро-2006» - был в 2006 г. Тогда это был дебют молодого режиссера. Именно «Маэстро» и дал старт многим другим интересным работам, среди которых «Две Звезды» - проект, с большим успехом прошедший на сцене Сахацирка и канале НВК «Саха» вот уже в третий раз, а также не имевшее ранее аналогов в республике импровизационное Юмор-шоу.

Редакция журнала «Предприниматель Якутии» всегда рада поддержать интересный проект. «Две звезды» - зрелищное, с профессиональной режиссурой мероприятие, которое порадовало творческий коллектив редакции необычностью постановочных сцен и прекрасными дуэтами. Любители пели и держались на сцене так, что не отличались от профессионалов – видно, что с конкурсантами была проведена большая работа. Желаем «1 телестудии» творческих успехов и новых проектов, которые так же будут любимы телезрителями.

Концепция Школы «ЭНСО»

В настоящее время многие успешные компании понимают, что обучать персонал необходимо, но позволить привозить тренера из центральных городов России накладно, да и хороший тренер стоит очень дорого.
14 февраля 2012 года в г. Якутске открылась Школа «ЭНСО». Руководителем Школы стала кандидат педагогических наук Хаптанова Татьяна Георгиевна.

Основная цель Школы Продаж «ЭНСО» - процветающая Якутия, вносящая достойный вклад в мировую цивилизацию.

За многолетний опыт работы мы увидели, что семинары-тренинги – это мощный толчок для профессионального и личностного роста. Но если обучение проходит нерегулярно, хаотично, то это носит временный характер, без постоянной мотивации все возвращается к прежнему уровню.

Также мы давно обратили внимание на то, что в бизнесе очень важно иметь точные работающие технологии, основанные на законах жизни.

Что такое закон? - Это то, что работает всегда, хотим мы этого или не хотим. Как часто бывает в жизни и в бизнесе, нужно принять какое-то решение и не знаешь, что выбрать, опереться не на что. Когда есть технологии – обретаем твердую почву под ногами, и решение принимается точно.

Наша Школа опирается на законы жизни и это точно отражается в продажах, управлении продажами и руководстве продажами.

Для того, чтобы бизнес стал действительно успешным, нужно постоянное обучение персонала. Поэтому возникла идея создания Школы, где можно получить знания, а затем отработать их до навыков и применять в компании.

Школа «ЭНСО» будет работать в 3-х направлениях в дневное и вечернее время:

1. Школа Продаж,
2. Школа молодого предпринимателя,
3. Школа эффективного руководителя.

В Школе будут использованы разные виды обучения:

Семинары:
- Принципы безотказной торговли,
- Технология продаж,
- Формула общения,
- Безупречный сервис,
- Управление продажами.

Семинары – практикумы:
- Основы эффективных продаж.

Тренинги (отработка навыков):
- Телефонный звонок,
- Этапы продаж (контакт, выявление потребностей, презентация, заключение сделки),
- Работа с возражениями (круг «Энсо»).

Видеокурс:
- Майкл Бэнк, «Экстраординарная забота о клиенте».

Мастер-классы:
- «Формула общения»,
- «Как построить понимание с любым клиентом»,
- «Эмоциональные тона в продажах»,
- «Принципы безотказной торговли»,
- «Искусство работать с возражениями»,
- «Эффективная презентация».





1. ШКОЛА ПРОДАЖ

Цель: возродить культуру продаж в России, вернуть радость и удовольствие от работы и осознания ценности профессии продавца. Процесс обучения продажам сделать постоянным;

Основным семинаром этой Школы является базовый семинар «Основы эффективных продаж».

На этом семинаре слушатели узнают, на каких принципах основываются активные продажи, понимают законы продаж, какую роль играет шкала эмоциональных тонов для общения с покупателем, почему необходимо из головы убрать «продажу» и заменить ее на «помощь», как пока-

зать выгоду, чтобы покупатель купил товар, как правильно делать звонки, назначать встречи, управлять своим временем.

Чтобы знания стали навыками, Школа Продаж проводит следующие тренинги:

- «Принцип безотказной торговли»,
- «Технология продаж» (розница и B2B),
- «Формула общения»,
- «Безупречный сервис»,
- «Управление продажами»,
- «Личная эффективность».

Для тех, кто не сможет присутствовать на тренингах в рабочее время, предусмотрен курс вечерних мастер-классов, где слушатели на практике могут отработать следующие навыки:

- «Формула общения»,
- «Как построить понимание с любым клиентом»,
- «Эмоциональные тона в продажах»,
- «Принципы безотказной торговли»,
- «Искусство работать с возражениями»,
- «Эффективная презентация»,
- «Три принципы эффективных продаж»,
- «Это и есть моя работа»,
- «Цикл продажи».

2. ШКОЛА МОЛОДОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Цель: Показать путь от начинающего предпринимателя до успешного бизнесмена;

По статистике более 80% предпринимателей закрывают свое дело в первые годы становления, только 20% выживают (закон Паретто).

Чтобы знания стали навыками, Школа молодого предпринимателя проводит разные виды обучения:

Школа молодого предпринимателя учит делать первые шаги для тех, кто желает открыть свое дело и кто сделал первые шаги в бизнесе. Слушатели узнают, чем необходимо руководствоваться при найме персонала, что такое налоги и выплаты социального характера, принципы бухгалтерского учета, ведение первичных документов бухгалтерского учета для ИП и ЮЛ, маркетинг, менеджмент и самоменеджмент; какую роль играет бизнес-идея, как написать бизнес-план и поставить цели.



Семинары-тренинги – это мощный толчок для профессионального и личностного роста

На всех видах обучения применяются мозговые штурмы, индивидуальная работа, работа в мини-группах. Используется опыт успешных предпринимателей Якутии.

Мастер-классы:

Пройдя этот курс, молодой предприниматель становится более грамотным, меньше делает ошибок, быстрее становится успешным.

3. ШКОЛА ЭФФЕКТИВНОГО РУКОВОДИТЕЛЯ

Цель: Научить руководителя эффективно управлять коллективом.

Конкуренция на рынке товаров и услуг становится все сильнее, чтобы быть конкурентоспособным, организация должна иметь обученных продавцов и свою стратегию управления.

- Основным семинаром этой Школы являются базовые семинары «Инструменты эффективного руководителя», «Семь роковых ошибок в управлении персоналом».

Школа предлагает следующие семинары-тренинги:

- «Как привязать заработанную плату сотрудников к его результатам»,
- «Управление продажами»,
- «Управление на основе статистик»,
- «Инструменты достижения цели».

На этих семинарах-тренингах будут даны инструменты управления для понимания и сплочения коллектива, техники для отработки навыков и получения результата, важность постановки и достижения цели.

В настоящее время начала свою работу Школа Продаж, организации, подключенные к базовому уровню, имеют право принимать участие в:

- семинарах,
- практикумах,
- тренингах и мастер-классах.

Руководители по продажам имеют право на личное консультирование, слушатели Школы Продаж могут звонить на «Горячую линию», а также принимать участие на открытых семинарах (с приглашенными бизнес-консультантами из центральных городов России) со 50% скидкой.

Слушатели, подключенные к стандартному уровню, имеют право принять участие во всех мероприятиях базового уровня.

Также входит индивидуальная работа с компаниями:

Работа над созданием оптимальной модели продаж,

Обучение руководителей продаж,

Работа над стратегией продаж.

Условия подключения:

– Базовый - 15.000 рублей

– Стандартный – 30.000 рублей

Аудит текущего состояния системы продаж:

- Совместная разработка плана развития системы продаж,
- Разработка критериев оценки результативности продавцов.

Бизнес-тренер для вашей компании всегда вас ждет и готов помочь!

Совет студентов-предпринимателей СВФУ существует довольно давно, но мало кто из студентов знаком с его деятельностью. Новый председатель Совета Павел Крылов объяснил газете «Наш университет», почему так получилось и как начать свое дело.

Павел Крылов: *«Время намного дороже денег»*

Игнат АЛЕКСЕЕВ

нашуниверситет

- Павел, расскажите о целях и задачах вашего Совета.

- До недавнего времени, до выборов, Совет был закрытой организацией, клубом избранных – в него могли попасть исключительно студенты, имеющие уже поставленный на ноги бизнес. При такой схеме польза студентам в частности и в целом университету от работы нашей организации была мизерной. То есть мы находились в отрыве от жизни университета. Став председателем, я решил в корне поменять эту ситуацию. Теперь Совет открыл свои двери для всех студентов, желающих заниматься предпринимательской деятельностью. Основной целью Совета предпринимателей становится оказание всей необходимой помощи начинающим предпринимателям.

- А сколько всего у студентов, у которых есть уже работающий бизнес?

- В прошлом году мы проводили небольшой мониторинг, согласно результатам которого в нашем университете - 35 студентов-предпринимателей. Из них в Совете состояло 18 человек. Можно сказать, что и среди «своих» охват был невелик. Я думаю, что на самом деле в СВФУ студентов-бизнесменов больше заявленных тридцати пяти. Наверняка еще больше желающих заниматься предпринимательской деятельностью.

- Почему студенты боятся стать предпринимателями?

- Так мало студентов занимается предпринимательством из-за обычного незнания и неуверенности в своих силах, я бы даже сказал - из-за обыкновенного страха. Подавляющему большинству студентов предпринимательство кажется делом более сложным, чем молекулярная физика и экономическая теория вместе взятые. Для них начать свое дело – это как сделать шаг в пустоту: они боятся, что первая проблема станет последней. Существует отношение к предпринимательству, как к чему-то архисложному, к деятельности, которой обычный человек не способен заниматься. Конечно, предпринимательство – это трудоемкое дело, но не до такой степени. Если человек достаточно умен и находчив, вести бизнес ему не составит проблем. Ему надо лишь поверить в свои силы и не сдаваться при первой же трудности. Проблема в том, что подавляющее большинство этого не понимает. И как раз наша задача – пропаганда предпринимательства среди студенчества.

- Чтобы вступить в Совет студентов-предпринимателей, достаточно одного желания или все-таки есть какие-то критерии отбора?

- Главный критерий – идея. Хорошая идея лежит в основе любого успешного дела. Если у студента есть оригинальная идея, мы помогаем ему в ее реализации. Ведь сколь бы хороша идея ни была, она только фундамент, построить на котором что-нибудь существенное можно лишь при наличии качественного проекта. И вот тут как раз у студентов и начинаются проблемы. Частая картина: молодой человек придумывает что-то дельное, но как только дело доходит до реализации, выясняется, что он не знает, что делать, куда идти и с кем договариваться. В итоге он пасует, а на его идее кто-то другой сколачивает состояние. Обидно, конечно, но таков бизнес. Совет же может консультировать студента по самым разным вопросам: организационным, юридическим, финансовым, налоговым…

- А не боитесь вырастить конкурента? Ведь может случиться так, что ученик, в конце концов, победит учителя?

- Конкуренцию в нашем деле надо только приветствовать. Она, как известно, двигатель прогресса, улучшения уровня жизни. Я, наверное, идеалист, но считаю, что настоящий предприниматель должен думать не столько о своем, сколько об общественном благополучии. Он должен

приносить пользу своим клиентам, а не обирать их до последней нитки. Иначе он превратится в обыкновенного «барыгу». Кроме того, каждый новый предприниматель – это и новые рабочие места. Сейчас говорят об инновационной, «умной» экономике, где особое место будут, вне всякого сомнения, занимать молодые предприниматели, как самая прогрессивная ее часть. И именно мы, студенты, должны уже сейчас формировать малый и средний бизнес республики.

- В вузах западных стран лекции ведущих бизнесменов, например, Билла Гейтса или ныне покойного Стива Джобса – обычное дело. А у нас?

- Встречи с ведущими бизнесменами – очень хорошая практика, и мы должны взять ее на вооружение. Общение с профессионалами важно не только потому, что это хорошая возможность приобрести опыт и знания. В первую очередь – это гигантская мотивация, стимул для молодых предпринимателей. Когда они видят человека, многого добившегося в бизнесе, то начинают верить в собственные силы, у них появляется уверенность. А это, как мы уже говорили, очень важно. К нам приезжают российские бизнес-тренеры, но это происходит не так часто, как хотелось бы. Поэтому наш Совет планирует сотрудничать с местными предпринимателями, чтобы организовывать их встречи со студентами.

- Считается, что главная задача студента вуза – образование, учеба. А все остальное должно быть на втором плане. Предпринимательство не отвлекает от учебы?

- Это такой вопрос, на который стандартного ответа нет. Ведь все зависит от отдельно взятого человека, ситуации и обстоятельств. Возможны случаи, когда предпринимательская деятельность и учеба несовместимы. Но здесь возникает вопрос приоритетов – предпринимательство мешает учебе, или, наоборот, учеба бизнесу? За примером далеко идти не надо: создатель социальной сети «Facebook» Марк Цукерберг без колебания бросил Гарвард, потому что приоритетом для него была реализация своей идеи. Я, конечно, не говорю, что бизнес важнее образования, но судьба Цукерберга – яркий пример того, что все зависит от человека. С другой стороны, знаю ребят, для которых предпринимательская деятельность – подспорье не только в финансовом, но и в образовательном плане. К примеру, я учусь на автодорожном факультете и занимаюсь бизнесом, связанным с техникой. У меня получается своего рода симбиоз: знания, получаемые на факультете, помогают мне в моем деле, а опыт работы, практика – в учебе. Выходит, мне предпринимательство не мешает, а наоборот, помогает в учебе. Так что все зависит от самого человека.



- Приоритеты приоритетами, но время-то не резиновое. Как эффективнее его распределять?

- Говорят, время – деньги. Это неверно. Время намного дороже денег. Каждому студенту-предпринимателю надо в первую очередь научиться управлять своим временем. Планирование необходимо превратить в привычку – это будет вашим самым полезным навыком. При грамотном расписании дня у вас не будет возникать проблем ни с учебой, ни с бизнесом.

Босс-2012: как изменились требования к лидеру сегодня

Гендиректор Ericsson в России о том, как управлять людьми и переделывать себя.

Полчаса назад я выступала перед новыми сотрудниками — у нас есть такая традиция, всех новых сотрудников приветствует гендиректор. Осознала, что я уже 22 года в компании — пришла стажером сразу после института. Это удивительно, но мне никогда не было скучно. Всегда что-то менялось в отрасли, в технологиях, и у меня всегда был шанс что-то изменить в компании. Приходилось меняться и самой — появлялись все новые и новые требования к лидеру.



ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН

Мир быстро меняется. Речь не о специфике бизнеса в сфере высоких технологий, это актуально для всех отраслей. Жизнь в потоке изменений требует новых качеств от лидера. Одно из них: он должен не только позитивно относиться к изменениям, но и инициировать их, уметь ими управлять. Если ты руководишь другими людьми, ты должен понимать, куда их вести, какой шаг следующий. Постановка цели становится все более нетривиальной задачей: надо на бегу запрыгивать в набирающий скорость вагон. Для этого недостаточно быть хорошим администратором.

Мы должны быть очень быстрыми, при этом сильными и гибкими, как гимнасты. При этом нужно не только самому быстро адаптироваться к новой реальности, но и помогать своей команде. Это нелегко.

О РОЛИ ЦИФР

Цифры сегодня — это больше чем цифры. Для меня важно поддерживать менеджеров, принимающих решения, аналитикой. Много информации, например, можно почерпнуть из отчетности клиентов: как развивается их бизнес, где проседает, какие технологии им нужны сейчас для решения их задач. Часто именно цифры показывают, чего хотят покупатели, даже если они сами пока этого не осознают. Умение работать с цифрами сегодня требуется от всех, это инструмент для понимания происходящего. Мы должны быть педагогами — учить других читать цифры, видеть за ними тенденции, риски. Но цифры никогда не изменят мир. Это люди меняют цифры.

ВИРТУАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ

В начале 2000-х я работала в Швеции, и вся моя команда была в Швеции. Всегда легче быть лидером команды, которую ты видишь каждый день. Сегодня я одновременно генеральный директор российского офиса и финансовый директор региона, куда входят 22 страны. И финансисты в этих странах должны быть в состоянии решать рабочие вопросы со мной и с другими менеджерами по телефону, видео, почте. Чувствуя себя при этом частью одной команды, несмотря на разделяющие нас границы и расстояния. Сделать так, чтобы это было возможно, — задача лидера.

У меня прагматичный подход к новинкам. Я не слишком продвину-

тый в техническом плане человек, но всегда в числе первых последователей только появившейся технологии. Как только появляется инструмент, который может помочь мне лучше взаимодействовать с моими людьми, я тут же говорю: «ОК, только покажите мне, как это работает», — и беру его на вооружение. Недавно во всей компании внедрили решение Microsoft Lync, с помощью которого я могу в ходе видеоконференции показать коллегам какой-то документ со своего экрана, обвести кружком какую-то цифру, обратить на нее внимание, мы можем в режиме онлайн вместе работать с документами. Это замечательно. Мы должны учиться работать с новыми инструментами и помогать команде к ним привыкнуть.

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

Новое поколение намного легче адаптируется к совместной работе в удаленном доступе — для этих людей взаимодействие через интернет привычно. И у них есть большой запрос на обратную связь.

Самое важное в обратной связи: ее надо давать немедленно. Это проще, когда хвалишь, и гораздо сложнее, если надо ругать, — неприятный разговор стараешься оттянуть. Второе требование: фидбэк должен быть детализированный. Всегда объясняйте причины, почему что-то нравится или не нравится. Важно давать обратную связь в правильной форме, не «ты идиот», а конструктивно, предлагая путь к улучшению результата: «В следующий раз подумайте еще вот над этим», «Как думаешь, почему здесь так получилось».

РАЗНИЦА КУЛЬТУР

Сегодня не только крупные компании вроде нашей работают по всему миру. И навыки кросскультурного взаимодействия для лидера очень важны. Я работала в Швеции, Германии, Хорватии, Латинской Америке, Англии — и вот теперь в России. Первый опыт работы за пределами Швеции — Германия, 1992–1996 годы. Мой босс был очень корректен, но на адаптацию ушло много времени. Управленческая команда — одни мужчины, очень официальные, ко мне на совещаниях всегда обращались особо: Meine Dame und Meine Herren. До этого в Швеции я вообще ни разу не задумывалась, что я женщина-менеджер, работающая в мужской команде.

Немцы всегда следуют протоколу. У нас был менеджер по статистике, который очень расстраивался, что я, шведка, пропускаю какие-то пункты из описанного бизнес-процесса. Нам пришлось с ним очень много разговаривать — он очень эмоционально воспринимал ситуацию. Я спросила, пострадало ли дело оттого, что я перескочила через какие-то бизнес-процедуры. Он признал, что нет, но все равно не понимал, почему я так веду себя: «Это же процесс!». Очень по-немецки.

Потом была Хорватия. Ты приносишь шведский дух, и именно этого от тебя ждут в любом офисе Ericsson. Но при этом компания хорватская, и ты чувствуешь это сразу. Там больше иерархии, чем в Швеции. И первое время особенно много приходилось работать — по всем вопросам сотрудники обращались к начальству. Они ожидают от тебя, что именно ты, лидер, примешь решение.

Трудно было приучать их решать какие-то вопросы самостоятельно, не давая при этом повода усомниться в твоих лидерских способностях: если бы я слишком часто спрашивала их мнение, они решили бы, что у меня нет своего. Однажды у меня была парадоксальная ситуация: на совещании никто не возразил против предложенного мною решения. А потом одна сотрудница, с которой у меня сложились дружеские отношения, шепчет: этот подход в Хорватии не работает. Оказалось, это было ясно всем присутствовавшим, но начальнику никогда не скажут, что он неправ. Я попросила Кармен, чтобы хотя бы она возражала в следующий раз, если предложенная мной идея будет плоха.

Если бы я стала вести себя как немка в Германии или как хорватка в Хорватии, все тут же закричали бы: нет, оставайся шведкой. Но и вести себя так, как в Швеции, было бы неверно, надо адаптироваться к стране, найти правильный баланс.

В Латинской Америке настолько открытые и теплые люди, что я быстро выучила испанский. Контраст с Англией резкий. Британцы очень добрые, но они всегда сохраняют дистанцию и слишком вежливы — можно целый час не понимать на переговорах, что собеседник недоволен, поскольку это выражается фразой it sounds good. А когда приехала в Россию, снова вспомнила о том, какие открытые бывают люди. Я себя почувствовала как дома. Единственное, что мне не нравится: я не знаю русского и не всегда могу себя выразить. Но я работаю над этим.

БЫТЬ СОБОЙ

В повседневной действительности важнее то, как ты ведешь себя, а не то, насколько ты разбираешься в маркетинге или финансах. Я люблю тренировать и поддерживать людей, вдохновлять, вести за собой. Это свойства моей натуры, мой стиль лидерства. Если ты играешь роль, которая тебе не свойственна, люди всегда это чувствуют.

Откуда берется энергия, чтобы воодушевлять людей? - У меня замечательная семья, муж с дочками сейчас тоже живут в Москве. Я никогда не трачу энергию дома. Наоборот, подзаряжаюсь, находясь рядом с близкими, общаясь с ними. Когда выкраиваю время на спортзал, это тоже дает энергию. Люблю смотреть на что-то красивое. Подзаряжаюсь и у людей, с которыми работаю: вокруг очень много приятных лиц. А когда попадается человек, у которого всегда понедельник, и я понимаю, что моя энергия от такого общения уходит, я просто ограничиваю общение с ним.

Обычно я очень позитивно настроена. Все, что трудно, можно решить с помощью улыбки, шутки. Там, где другие видят проблему, я всегда автоматически вижу возможности. Но именно поэтому мне нужно, чтобы рядом были люди с другим настроем. Тогда, если ты что-то пропустил, не заметил какого-то риска, они обязательно подскажут.

Дмитрий ЕВЗЛИН
по материалам электронных СМИ

Гламурный start-up Оксаны Кутузовой

Март. Весна. Все цветет и дышит. Природа просыпается и словно жизнь начинается заново. Для нашего весеннего выпуска рубрики мы пригласили Кутузову Оксану Алексеевну, начинающего предпринимателя, находящегося, как и наша природа, на этапе start-up.





- Оксана, расскажите нашим читателям немного о себе, так как Ваша звезда только загорается во вселенной бизнеса и Вас еще не все знают.

- Да, действительно, раньше я никогда не занималась самостоятельным ведением бизнеса. Однако всю свою сознательную жизнь работала в сфере финансов. В профессиональной карьере дошла до должности финансового директора, а сейчас я уже готова начать управлять своими собственными активами. И все-таки я не совсем безызвестный человек, думаю, что среди предпринимателей и читателей журнала будут люди, которые меня хорошо знают.

- А как Вы пришли к той мысли, что хотите заняться предпринимательством?

- Собственный бизнес – это для меня следующий этап саморазвития. Я хочу попробовать себя уже в другом направлении, не под чьим-либо руководством, а выйти уже в самостоятельное плавание. На самом деле я об этом задумывалась еще в 2000 году, но в тот момент не решилась. А сейчас сложились удачно обстоятельства и я сама готова начать свой бизнес.

- Какой бизнес Вы планируете открыть?

- В нашем городе очень много стало девушек-автолюбителей. Все мы любим красиво одеваться, а вот чтобы одеть свою машину - идти некуда. Каждая из нас хочет сделать свою машину такой же красивой и стильной, как она сама. Поэтому я и хочу предложить для нашей прекрасной половины человечества аксессуары для машин. И у красивых девушек всегда есть кавалеры, которым они тоже хотят сделать приятные подарки для их железных коней. И, в конце концов, «красиво жить не запретишь», поэтому я и хочу назвать магазин «АвтоГламур». Хотя у нас, конечно же, будет широкий ассортимент на вкус и цвет каждого автолюбителя, от строгой классики до яркого гламура.

- Очень интересное решение для нашего города и расширение сферы бизнеса. Давайте перейдем уже непосредственно к тестированию на нашем Детекторе.

Вы считаете себя успешной бизнес-woman?

1

Оксана: Да.
Детектор: Нет.
Комментарий Оксаны: *Все-таки я еще не совсем бизнес-woman и пока не знаю, на сколько я буду успешна. Хотя в душе, конечно, в это верю.*

Вы жалеете, что выбрали путь предпринимательства?

2

Оксана: Нет.
Детектор: Да.
Комментарий Оксаны: *Я пока не чувствую себя полноценным предпринимателем, я как бы еще «недопредприниматель», и только на пороге этого пути.*

Вы смогли бы работать под чьим-нибудь руководством в роли исполнителя?

3

Оксана: Да.
Детектор: Да.

Ради развития своего бизнеса, Вы смогли бы пойти по головам?

4

Оксана: Нет.
Детектор: Нет.

Работа Вам когда-нибудь мешала личной жизни?

5

Оксана: Нет.
Детектор: Нет.

Вы завидуете более успешным предпринимателям, чем Вы?

6

Оксана: Нет.
Детектор: Нет.

Деньги для Вас наивысшая ценность?

7

Оксана: Нет.
Детектор: Да.
Комментарий Оксаны: *Все-таки, деньги как самоцель я перед собой не ставлю. Однако я люблю комфорт, блага, которые нам дает жизнь, финансовую свободу, а этого, к сожалению не получить без достаточного количества денег. Деньги для меня - способ достижения наивысшей ценности.*

Как Вы считаете, если Вы станете успешны как Дональд Трамп, про Вас будут говорить «Ее испортило богатство»?

8

Оксана: Нет.
Детектор: Да.
Комментарий Оксаны: *Злые языки всегда будут. Хотя я считаю, что душа у меня все-таки останется неизменной.*

Вы щедрый человек?

9

Оксана: Да.
Детектор: Нет.
Комментарий Оксаны: *Здесь я вспомнила момент, когда у меня близкий человек попросил в долг, на что я отказала. Так как знала, что они пойдут на различные SPA, косметолога и другие ее прихоти. Но если я знаю, что человеку действительно нужны средства, я всегда готова помочь. Недавно я помогла собрать 100 000 руб. на операцию своей родственницы, мы всей семьей внесли туда посильный вклад.*

Вы верите в то, что большинство меценатов делают пожертвования от чистого сердца, а не ради снижения размера налога или PR?

10

Оксана: Да.
Детектор: Нет.
Комментарий Оксаны: *Наверно, их все-таки меньшинство, а большинство действуют, руководствуясь личными целями.*

АГЕНТСТВО ОЦЕНКИ ДОСТОВЕРНОСТИ ИНФОРМАЦИИ
ООО ПОЛИГРАФ
детектор лжи
Полиграф – оборудование, измеряющее психофизиологические параметры человека, на основании которых можно судить о его честности
Предлагаем услуги
ДЛЯ БИЗНЕСА
- Защита Вашей компании от противоправных действий конкурентов и сотрудников (взятки, «откаты», работа с конкурентами, хищения имущества);
- Сопровождение при переговорах с высокой степенью риска с контрагентами, партнерами, кредиторами, инвесторами и т.д. для подтверждения честности намерений;
- При подборе и увольнении персонала (предупреждение скрытых негативных планов по отношению к компании);
- Особо важные происшествия (кража, недостача) и т.д.

ДЛЯ ЧАСТНЫХ ЛИЦ
- Проверка няни, домашней прислуги, телохранителей и т.д.
- Проверка на супружескую верность
- Сопровождение по гражданским и уголовным делам.

Звоните по телефонам :
75-88-08, 39-17-17
ул. Ойунского, 3, каб. 507

Якутия мастеровая

Мария ФЕДОРОВА



Формирование целостной системы народных ремесел и художественных промыслов как одного из видов государственно-частного партнерства поможет решить несколько задач, в том числе создать на селе новые рабочие места, сохранить самобытность мастеров.

На сегодняшний день в Республике работают 160 Народных мастеров РС(Я) и 220 Мастеров народных художественных промыслов и ремесел РС(Я).

С 5 по 7 марта, в рамках празднования Дня народного мастера в Якутии, «Дом дружбы народов» провел III Республиканский Форум народных мастеров РС(Я) и выставку-ярмарку «Якутия мастеровая».

Цели и задачи Республиканского Форума: привлечь внимание общественности к проблемам развития и сохранения традиционных народных художественных промыслов и ремесел в республике, популяризация искусства и творчества народных мастеров, предприятий и мастерских народных художественных промыслов.

На Форуме были обсуждены вопросы обеспечения жизнедеятельности народных художественных промыслов, проект подпрограммы «Поддержка и развитие народных художественных промыслов и ремесел на 2012-2016 гг.», содержание программных мероприятий, способных разрешить наиболее важные и основополагающие задачи развития сферы НХП.

На выставке-ярмарке «Якутия мастеровая» была представлена красочная и разнообразная палитра народных художественных промыслов и ремесел Республики. Посетители увидели уникальные изделия народных мастеров.

Свое мастерство представили студенты профессиональных учебных заведений: Арктического Государственного Института культуры и искусства, СВФУ им. М.К.Аммосова, Якутского художественного училища им. П.П.Романова, Колледжа технологии и дизайна традиционных промыслов народов Якутии, Намского педагогического колледжа технологии и дизайна и др.

На выставке-ярмарке в рамках Форума приняли участие более 280 мастеров из 24 улусов республики, а также представители предприятий народных художественных промыслов, студии, творческие лаборатории, преподаватели и студенты высших и средних образовательных учреждений культуры и искусства и работники органов культуры и образования.

В ближайшие пять лет в республике планируется расширить сеть художественных школ, учреждений дополнительного образования и учебных заведений, в которых изучаются народные промыслы. Будут организованы краткосрочные курсы обучения и переподготовки кадров. Во многих улусах сегодня уже успешно практикуется обучение безработных и молодых матерей, находящихся по уходу за ребенком, азам народных ремесел. Так-



же в рамках данной подпрограммы в республике будет проводиться модернизация народных промыслов за счет внедрения современных технологий, что значительно поможет усовершенствовать процесс изготовления качественной продукции. Уже ведется работа по расширению сотрудничества с иностранными партнерами в экспорте местной продукции, мастера республики будут участвовать в зарубежных выставках.

В своем выступлении на Форуме заместитель Председателя Правительства РС(Я) Феодосия Габышева пожелала мастерам республики творческих успехов в своем ремесле и сказала: «Мастерство народов республики в будущем должно встать на один уровень с хохломскими, городецкими, тульскими, гжельскими, вологодскими ремесленниками».