

754693
Издаётся
ежедневно
с 7 января
1922 года.

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

КУРС ВАЛЮТЫ (ЦЕНТРОБАНК)

\$ 32,31 руб. € 42,62 руб.



ОБЛАСТНАЯ МАССОВАЯ ГАЗЕТА



129 (25822)

24 ИЮЛЯ 2013 Г., СРЕДА

подробности

ТЕНЕВОЙ ПОРОГ для миллионов

На днях на рассмотрение Госдумы поступил законопроект, позволяющий блокировать доступ к сайтам интернет-казино и предусматривающий возможность привлечь организаторов незаконных азартных игр к уголовной ответственности за сам факт их организации, а не только за получение дохода в крупном размере, как это происходит сейчас.

По мнению разработчиков более «жесткого» законопроекта, это позволит эффективнее бороться с хозяевами подпольных казино, залов игровых автоматов, лотерейных и интернет-клубов, а также других незаконных игровых заведений. Сейчас же, как сообщает информгентство ИТАР-ТАСС, во многих случаях все «разоблачительные» действия полиции не приносят желаемого результата, поскольку организаторы подпольных игровых домов, заплатив штраф, опять продолжают свою деятельность под другим наименованием.

Действительно, несмотря на то, что с момента запрета на незаконную организацию и проведение азартных игр и лотерей прошло уже несколько лет, в теневых казино, лотерейных и игровых клубах продолжают крутиться миллионы рублей, а те, кто подвержен азартной страсти и не в силах выйти из игры, спускают там все свои (а то и чужие) деньги. Один из последних примеров тому – закрытие в Ленинском районе Кемерово очередного подпольного игрового клуба. Не



В прошлом году в Кемерово по решению мирового суда пустили под бульдозер игровые автоматы, изъятые в подпольных игровых залах. Несмотря на то, что подобные «операции» прошли также в Кемерово, Новокузнецке и Юрге, массового распрощания с игровыми терминалами, из которых полицейские изымали около 400 тысяч рублей – примерно суточный оборот подпольного казино...

(Окончание на 2-й стр.)

награждение

Жители Гурьевска, внесшие личный вклад в развитие Кузбасса, получили вчера областные награды.

Главный редактор районной газеты «Знамянка» Татьяна Копытова награждена орденом Почета Кузбасса, гендиректор Гурьевского пищекомбината Олег Макшуров удостоен «Золотого знака «Кузбасс».

Вчера А.Г. Тулеев награждал премией губернатора двух четвероклассников из Междуреченска, сообщивших в полицию о найденном автомате АК-74 с магазином, который неизвестные оставили в спортивной сумке. Сейчас их личности устанавливаются. Родители ребят награждены областными медалями «За достойное воспитание детей».

перспектива

Деньги населения – в развитие региона

Объем инвестиций в кузбасскую экономику в 2012 году составил 264,4 млрд рублей (114% к уровню 2011 года), включая иностранные инвестиции на сумму 1,3 млрд долларов США. Такие данные озвучил Сергей Наседкин, председатель комитета по легализации объектов налогообложения Управления инвестиционной политики администрации области, на круглом столе, посвященном вопросам улучшения инвестиционного климата в регионе и прошедшем в Кузбасской торгово-промышленной палате.

Есть такой показатель – объем инвестиций по отношению к ВВП. По указу президента России этот уровень в регионах должен составлять к 2018 году 27%, у нас он сегодня составляет 34%. Надеюсь, он не снизится, и мы дальше будем его наращивать, – подчеркнул Сергей Наседкин. – Администрация области использует все инструменты, предусмотренные сегодня законодательством для привлечения инвестиций. Порядка пяти лет действует пакет законодательно-нормативных

актов, принятых на уровне региона. В соответствии с ними предоставляются различные налоговые и иные льготы: снижение налога на прибыль с 18% до 13,5%, освобождение от уплаты налога на имущество, субсидирование процентов по кредитам, оказание содействия по созданию инфраструктуры. На сегодняшний день у нас 65 приоритетных инвестиционных проектов, которые получают областную поддержку.

(Окончание на 2-й стр.)

Как стало известно...

Водка упала на колени

Розничная торговля Кузбасса, подводя итоги полугодия, главным событием периода называет падение продаж водки. Впрочем, аналогичное падение зафиксировано и в других регионах, до 10-20 процентов в сравнении с прошлым годом.

Причина всем известна – повышение акцизов с 1 января, в результате минимальная цена пол-литровой бутылки выросла со 125 до 170 рублей. Сегодня все в равном положении, но сложное все приходится производителям водки.

Как нам стало известно, в прошлом году легендарный Мариинский ликеро-водочный завод работал в три смены, а теперь оставшиеся люди перешли на двухсменный график и нормальные выходные. Это не радует, потому что даже производство элитного и дорогого крепкого алкоголя снизилось на 30-40 процентов, хотя первоначально казалось, что поклонники раскрученных брендов останутся в прежнем составе. Не остались.

Сегодня акциз составляет 80 рублей в каждой поллитровке русской водки. Однако часть населения не поддерживает курс правительства, а выбирает сомнительные традиции – самогонарование, которое сегодня обеспечено современным оборудованием. Народ не устает удивлять памятью поговорки: «Каждому яде есть противодействие!» Как отмечают эксперты «Кузбасса» по розничной торговле, с начала года сахар и дрожжи демонстрируют тренд, противоположный водочному курсу: продажа этих товаров возрастает с каждым месяцем.

Дмитрий САГАРА.

КУРЬЕР

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

резонанс

Обогатиться за чужой счет?

По сообщению пресс-службы АКО, председатель совета директоров компании «Мечел» Игорь Зюзин обратился в ФСТ России (Федеральная служба по тарифам) с жалобой на губернатора Кемеровской области А. Тулеева.

В своем письме он сообщает, что в Кемеровской области с 1 июля 2013 года не произошло роста тарифов на электрическую энергию, в результате его компания может потерять некоторую часть прибыли. В связи с этим Игорь Зюзин требует привлечь Амана Тулеева к ответственности.

ФСТ поддержала обращение Игоря Зюзина. Стоит отметить, что в Кузбассе компания «Мечел» владеет следующими активами: энергетическая компания «Кузбассэнерго», угольная компания «Южный Кузбасс» и Южно-Кузбасская ГРЭС.

На обращение Игоря Зюзина резко отреагировало население Кузбасса, общественные и профсоюзные организации, ветераны.

«Кузбассовцы целиком поддерживают позицию губернатора Амана Тулеева, ставшего на сторону населения, выступившего категорически против повышения энерготарифов и перенесшего повышение тарифов на октябрь», – отмечает председатель Кемеровского регионального отделения Всероссийской общественной организации ветеранов (пенсионеров) войны, труда, Вооруженных сил и правоохранительных органов Нина Неворотова. – Кошунственно после крупнейшего за последние 100 лет землетрясения, произошедшего в Кузбассе 19 июня, навязывать на население и облагать его дополнительными поборами. Люди, пережившие шок, не должны брать на себя дополнительную финансовую нагрузку. Для них сегодня важна каждая копейка. Ратуя за повышение тарифов, компания «Мечел» фактически пытается за счет кузбассовцев обогатиться», – добавляет она.

Сама же компания «Мечел» известна в Кузбассе тем, что ведет варварскую политику. Предприятия компании наносят непоправимый вред экологии региона. Заработная плата у трудящихся на угольных предприятиях «Южного Кузбасса» – одна из самых низких в области.

нарушения

Угроза безопасности

Междуреченский городской суд приостановил эксплуатацию ряда объектов по открытой добыче угля ОАО «Южный Кузбасс» (компания «Мечел», председатель совета директоров Игорь Зюзин), где были выявлены нарушения промбезопасности.

Нарушения выявлены Сибирским управлением Ростехнадзора в мае этого года в ходе внеплановой проверки разрезов «Красногорский», «Ожераский», «Томусинский» и «Сибиринский».

Зафиксировано 223 нарушения, в том числе при эксплуатации горно-транспортного оборудования, отступление от проектов на отработку участков недр.

Также на предприятиях «Мечел», по данным Ростехнадзора, ненадлежащим образом ведется производственный контроль при добыче полезных ископаемых открытым способом.

А территориальный отдел по Междуреченскому лесничеству зафиксировал факты самовольного использования лесов для ведения геолого-разведочных работ компанией «Южный Кузбасс». Бульдозером проложены дороги, повалены десятки деревьев, нарушен плодородный слой почвы при установке буровых площадок. Эти данные переданы в правоохранительные органы для возбуждения административных и уголовных дел.

По итогам рассмотрения материалов об административных правонарушениях суд Междуреченска приостановил эксплуатацию производственных объектов «Южного Кузбасса». Кроме того, приостановлено ведение добычных работ участка «Угрюмский Новый» на срок до 40 суток.

Двадцать должностных лиц компании оштрафованы почти на 500 тыс. рублей, а Управление по открытой добыче угля ОАО «Южный Кузбасс» – на 600 тыс. рублей.

(По сообщению пресс-службы АКО.)

факт

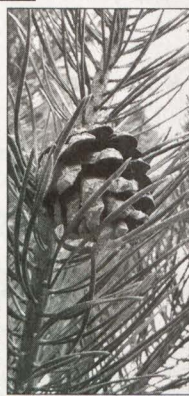
Заместитель губернатора Галина Остердаг встретила вчера с вдовами шахтеров из Полысаево и Ленинск-Кузнецкого района. Встреча, приуроченная к Дню шахтера, прошла в ДК «Родина» Полысаево. Семьи горняков получили материальную помощь от губернатора А.Г. Тулеева по 10 тыс. рублей.

Курьер

Климат

Днем переменная облачность, местами дожди, грозы, град, ветер юго-восточный от слабого до умеренного, при грозе до сильного. Давление и влажность существенно не изменяются.

Общий уровень загрязнения атмосферы ожидается невысокий.



Сегодня	днем	ночь
Кемерово	+25 – +27	+14 – +16
Новокузнецк	+24 – +26	+13 – +15
Мариинск	+25 – +27	+14 – +16
Л-Кузнецкий	+26 – +28	+13 – +15
Таштагол	+25 – +27	+13 – +15

25 июля

Переменная облачность, в отдельных районах небольшие дожди, грозы, при грозах местами умеренные дожди, ветер северо-восточный 4-9 м/с, местами порывы до 19 м/с, температура ночью +11 – +16 °С, днем +24 – +29 °С.

26 июля

Переменная облачность, в отдельных районах небольшие дожди, грозы, при грозах местами умеренные дожди, ветер восточный 4-9 м/с, местами порывы до 19 м/с, температура ночью +11 – +16 °С, днем +24 – +29 °С.

Прогноз предоставлен Кемеровским гидрометеослужбой.

Деньги населения – в развитие региона

(Окончание. Начало на 1-й стр.)

В 2011 году по инициативе тогда еще премьер-министра В. Путина в стране была создана некоммерческая организация «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» (АСИ). В прошлом году 11 российских регионов стали участниками пилотного проекта по внедрению стандарта деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ по обеспечению благоприятного инвестиционного климата. Эксперимент признали успешным, с 2013-го внедрение стандарта началось повсеместно, и теперь по итогам года региональным органам исполнительной власти будет выставляться оценка за успешность его внедрения. Руководитель

представительства АСИ в Сибирском федеральном округе (открылось в апреле этого года) Илья Воронов объяснил участникам круглого стола, чем было вызвано подобное решение:

«Ежегодно Всемирный банк составляет рейтинги стран по благоприятности ведения бизнеса. Страны оцениваются по 10 показателям, среди которых сложность открытия собственного дела, регистрация собственности, получение разрешения на строительство, электрификация объекта, налоговое бремя и другое. То есть достаточно простые, прикладные параметры. В рейтинге 185 стран-участников, в 2011 году Россия занимала 120-е место, в 2012-м – 112-е. За год поднялись на 8 пунктов. Для сравнения: Латвия на 25-м месте, Литва на 27-м,

Казахстан на 49-м, Белоруссия на 58-м, Молдова на 83-м, ниже нас только Украина (на 137-м) и Таджикистан (на 141-м). Президентом России поставлена задача: к 2018 году войти в двадцатку рейтинга. В связи с этим и был разработан стандарт.

Задача его внедрения и всех проводимых мероприятий – не формально что-то выполнить и отчитаться, а чтобы инвестиционный климат реально стал лучше и к нам шел инвестор, строил предприятия, создавал рабочие места, внедрял новые технологии, отчислял налоги и т.д. Внедрение стандарта состоит из 15 пунктов, но условно разделено на 3 блока: инвестиционная стратегия субъекта РФ, условия осуществления предпринимательской и инвестиционной деятельности и гарантии инвесторам.

Внедрением стандарта занимается непосредственно исполнительный орган власти субъекта РФ. В нашем случае администрация Кемеровской области – она и исполнитель, и ответственное лицо. Далее создается экспертная группа, состоящая из предпринимателей, экспертов, то есть людей, которые авторитетны и компетентны, на чье мнение можно полагаться. Группа состоит из 10-15 человек и занимается мониторингом внедрения стандарта, в том числе и оценкой действий администрации области по успешному его внедрению. Следующий этап – финальная стадия, когда все выполнено, все готово, все мероприятия проведены, все работает – проводится «контрольная закупка»: некие предприниматели обращаются за теми или иными услугами в

органы госвласти субъекта и либо их получают, либо нет. И агентство стратегических инициатив проводит экспертизу соответствия требованиям стандарта, а также подтверждает факт внедрения стандарта – то есть все четко расписано по ролям, кто и чем занимается. Оценка по методологии АСИ – количество внедренных и реализованных технологий стандарта. Основной упор в оценке будет делаться на опрос предпринимательского сообщества. Оценка не по формальному признаку: выполнено/не выполнено, а как это реально работает. Если местный орган власти рапортует «Все выполнено!», а опрос предпринимателей, контрольная закупка говорят об обратном, именно эта оценка будет ключевой.

Предприниматель Васи-

лий Бочкарев, отметил, что если эти начинания и амбициозные цели воплотятся в жизнь, реально заработают, будет здорово. Ведь сейчас многие предприниматели уезжают из страны, потому что им надоело преодолевать многочисленные административные барьеры:

«Малый и средний бизнес ощущает дискомфорт, связанный, прежде всего, с процедурами согласования по реализации каких-либо проектов».

А Андрей Алексин, генеральный директор ЗАО «Сибирская регистрационная компания», предложил в качестве инвесторов привлекать и население:

«Мы говорим об инвестициях предпринимателей, об инвестициях извне, но у нас огромное количество денег у населения, которые они в лучшем случае несут в банки. Почему бы не разрабатывать и для инвесторов, и для населения безопасную систему, чтобы люди участвовали в этих проектах своими деньгами. Это будет всем интересно и выгодно. Сегодня люди в принципе уже переболели приватизационной лихорадкой, когда всех обманывали, и начинают задумываться о выгодном вложении свободных средств».

Светлана МАМОНОВА.

КУРЬЕР

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

проблема

От горняков до моряков

Федерация профсоюзных организаций Кузбасса поддержала обращение профсоюзной организации крупнейшей компании по перевалке угля – ОАО «Восточный порт» – к первому вице-премьеру Игорю Шувалову о восстановлении загрузки порта.

Как известно, за последние два месяца железная дорога резко сократила объемы перевозки угля в направлении портов Дальнего Востока. Это негативно влияет не только на работу порта, но и на деятельность кузбасских предприятий.

Сегодня в Кемеровской области подъездные пути забиты груженными вагонами. Железнодорожные станции отказываются принимать ранее заявленные и согласованные составы. Угольные компании Кузбасса несут колоссальные потери. Под угрозой выполнение контрактных обязательств и, как следствие, дефицит средств, направляемых на развитие производства, обеспечение безопасности производства, выдачу зарплаты горнякам и выполнение социальных программ. При этом растут объемы угля на складах угольных компаний региона – сейчас скопившийся на складах уголь в 2,5 раза превышает норматив. В то же время акватория ОАО «Восточный порт» заполнена судами, которые ждут погрузки угля.

В итоге угольные предприятия вынуждены приостанавливать горные работы, отправлять людей в отпуска так же, как это происходит в ОАО «Восточный порт». Из-за непродуманной политики РЖД страдают семьи горняков Кузбасса, моряков и портовиков Дальнего Востока.

Сергей ИВАНОВ.

образование

Названы лучшие

Министерство образования и науки определило 1000 лучших учителей страны, победителей конкурса 2013 года в рамках нацпроекта «Образование». Список опубликован на сайте министерства.

В него вошли и 18 учителей из Кемеровской области.

Примечательно, что больше всего среди них, восемь человек, учителей русского языка и литературы. Вероятно, это не случайно. Замечено, что в последние годы выпускники кузбасских школ показывают высокие результаты на экзаменах по русскому языку.

Кроме того, лучшими названы по два преподавателя информатики, географии и английского языка, один учитель математики, один – истории и обществознания, один физик и один химик из разных районов Кемеровской области. Преподавателей других дисциплин из Кузбасса в этом списке нет. Например, здесь не представлен ни один наш учитель биологии.

К слову, 11 из лучших кузбасских учителей, согласно представленному перечню, работают в гимназиях и лицеях, семеро – в общеобразовательных школах.

Татьяна ФОМИНА.

Происшествия

Удар молнии

Состояние 14-летнего подростка, поступившего в реанимацию ГКБ №1 г. Новокузнецка в воскресенье, 21 июля, остается тяжелым. Врачи делают все возможное для спасения его жизни.

...Вызов в частный сектор Орджоникидзевского района Новокузнецка на городскую станцию скорой помощи поступил в 21.16. Свободная линейная бригада тут же выехала на место происшествия. Пострадавший находился в сознании, но не мог объяснить, что произошло. Медики зафиксировали у него обширные термические ожоги головы, грудной клетки и рук. На догоспитальном этапе их степень определили как I-II. Предположительно, мальчику «досталась» часть разряда молнии, ударившей в один из находившихся поблизости столбов линии электропередачи.

Медики провели пациенту обезболивание и доставили его в городскую клиническую больницу №1, на базе которой действует специализированное ожоговое отделение. Последующее усугубление состояния в результате контакта с молнией – явление, увы, нередкое.

На станции скорой помощи уточнили, что ежегодно в период гроз и дождей регистрируется один-два вызова на поражение молнией.

Валентина АКИМОВА.

приговор

Заплатит за мучения

В Топках женщина заплатит 70 тысяч рублей своей дочери, над которой издевалась и морила голодом.

– 34-летняя местная жительница в 2010 году родила ребенка, – рассказала Елена Тушкетич, помощник прокурора Кемеровской области. – В феврале 2013 года ее лишили родительских прав, а в апреле осудили по ст.156 УК РФ – «неисполнение обязанностей по воспитанию несовершеннолетнего». Девочка голодала, не получала медицинской помощи, болела. Кроме того, мать ее билла.

Суд приговорил женщину к исправительным работам на срок 1 год 3 месяца условно с испытательным сроком 2 года. Учитывая, что ребенок перенес физические и нравственные страдания от близкого человека и не может самостоятельно себя защитить, прокурор города направил в суд заявление о взыскании с женщины компенсации морального вреда в размере 70 тыс. руб. в пользу ребенка. Суд полностью удовлетворил требования прокурора. Деньги будут перечислены на расчетный счет девочки.

Между тем за первое полугодие 2013-го в суд было направлено 33 иска о взыскании морального вреда детям по ст. 156 УК РФ.

Артём СИДОРЧУК.

ну и ну!

Йети покажут по ТВ?

Сегодня из Кузбасса улетают британские журналисты, которые накануне сняли несколько эпизодов для своего фильма о йети по заказу международного телеканала Discovery.

Заинтересовали их два места в Таптагольском районе: посёлок Александровка и Спасские дуга. Так, например, в посёлке Александровка дачники некогда нашли следы и шерсть, принадлежащие якобы снежному человеку. А на Спасских дугах женщину, которая задремала в машине, разбудил йети, нежно поглаживая ее по руке.

Считается, что дом снежного человека – Азасская пещера, которая также находится в Таптагольском районе.

Удалось ли гостям из Великобритании поймать в объективы камер нашего бигфута (еще одно распространенное название снежного человека), неизвестно. Предполагается, что секрет раскроется месяца через два, когда на экраны выйдет документальный фильм о йети.

Алена ПЕТРОВА.

подробности

ТЕНЕВОЙ ПОРОГ для миллионов

(Окончание. Начало на 1-й стр.)

А что думают по поводу ужесточения ответственности за организацию незаконных азартных игр представители силовых структур?

Иван УХАНОВ, инспектор отдела процессуального контроля регионального Следственного управления:

«В настоящее время в Уголовном кодексе РФ существует статья 171.2, предусматривающая уголовную ответственность за незаконную организацию и проведение азартных игр. Однако, чтобы привлечь виновника к уголовной ответственности, необходимо доказать, что незаконный бизнес позволил его организатору извлечь доход в крупном размере – в сумме как минимум 1,5 миллиона рублей. Зная об этом «дежнем пороге», владельцы игорных заведений обычно не ведут финансовую, кассовую и иную документацию. Тем более что вышеуказанный размер дохода

от преступной деятельности образовывается, как правило, не одномоментно, а в течение нескольких дней или даже недель. Поэтому очень часто организаторы незаконных игорных заведений подпадают только под административную ответственность.

В связи с этим предложения о необходимости снижения материального признака преступления до более низкой суммы, либо вообще об исключении из статьи Уголовного кодекса понятия дохода являются оправданными. В таком случае будет достаточно установить лишь сам факт организации незаконного игорного бизнеса. Блокирование же доступа к сайтам интернет-казино может стать хорошим заслоном от этого вида незаконного бизнеса.

Евгений ИЛЬЯСОВ, начальник отдела информации и общественных связей ГУ МВД России по Кемеровской области:

«Игорная деятельность представляет собой определенную угрозу психическому здоровью и материальному благополучию населения, поскольку организаторы под-

справка

• За 2012 год в Кузбассе по результатам полицейских проверок к административной ответственности привлечены 43 организатора незаконного игорного бизнеса, возбуждено два уголовных дела. В 2013 году эти показатели составили соответственно 18 и 1.

• В 2012 году полицейские пресекли в нашем регионе деятельность 154 подпольных игровых клубов, изъято более 2200 единиц игрового оборудования (для сравнения: с начала 2013 года установлено 62 факта незаконной организации и проведения азартных игр, изъято 1057 единиц игрового оборудования).

полных игорных заведений используют все средства и методы для извлечения незаконной прибыли. Одна из сложностей, с которыми приходится сталкиваться сотрудникам полиции, – это, безусловно, сложность документирования таких преступлений, поскольку минимальная сумма полученного от незаконной деятельности дохода должна превышать 1,5 млн рублей. Будь иначе – привлечь их к уголовной ответственности и наказывать было бы гораздо проще.

Сегодня одной из наиболее действенных мер в борьбе с незаконным игорным бизнесом является уничтожение по решению судов изъятого игорного оборудования. Такие акции пока проходили только в Кемерове, Новокузнецке, Междуреченске и Юрге, и теперь за этими игровыми автоматами уже никто и никогда не будет играть.

Подготовил Дмитрий ТОЛКОВЦЕВ.



Фото пресс-службы ГУ МВД России по Кемеровской области.

Криминал

Мелкая удача мародера

В городе Березовский полицейские задержали парня, который мимоходом обокрал беспомощного человека.

Проходя вечером по двору, молодой человек оказался невольным свидетелем драки между двумя мужчинами. Побоявшись быть втянутым в потасовку, он нырнул в ближайший переулок и стал украдкой наблюдать за происходящим. Когда все стихло, парень вы-

глянул из своего убежища и увидел, что один из дравшихся мужчин лежит на земле без сознания с разбитой головой и весь в крови. Но вместо того, чтобы вызвать «скорую помощь» или позвать кого-нибудь из жильцов окрестных домов, молодой человек принялся быстро обшаривать карманы пострадавшего. Его добычей стали 400 рублей и мобильник. Заметив свет подвезавшей машины (это была карета «скорой помощи», которую вызвал кто-то из

жителей, тоже видевший драку), мародер поспешил раствориться в темноте...

По информации пресс-службы регионального полицейского главка, украденные деньги молодой человек потратил на выпивку и сигареты, а мобильник ему понравился, и, решив оставить его себе, он вставил в аппарат свою сим-карту. Однако радость от столь удачного «приобретения» была недолгой – вскоре за кражу у беспомощного человека его задержали сотрудники полиции. Как оказалось, ранее этот парень был судим за угон автомобиля. Сейсм ему грозит до двух лет лишения свободы.

Всеволод ВЛАДИМИРОВ.

Каникулы



Фото Сергея Гавриленко.

ОТДЫХ без опасности

В Кузбассе полным ходом идет летняя оздоровительная кампания.

Как отметил губернатор А.Г. Тулеев, каждый год в области работает более 800 санаториев и летних лагерей труда и отдыха для детей. Кроме того, с 2002 года в Таиланде, Финляндии, Швеции, Египте, Арабских Эмиратах отдохнули две тысячи юных кузбассовцев.

С 2003 года школьники области отдыхают в Греции, где побывали уже десять тысяч детей, из них 512 – в нынешнем году. И еще отдохнет 221 ребенок. Это отличники учебы, стипендиаты губернаторского фонда «Юные дарования Кузбасса», воспитанники губернаторских образовательных учреждений, победители различных конкурсов и соревнований, дети из семей ветеранов боевых действий и погибших шахтеров, активисты общественных организаций, победители всероссийских олимпиад школьников.

Кроме того, таким школьникам уже десять лет областной бюджет оплачивает проезд по железной дороге к местам отдыха и обратно. А в этом году за счет областного бюджета в Краснодарский край, Украину, Москву, Санкт-Петербург выехали около двух тысяч кузбасских детей.

Особое внимание администрация области уделяет отдыху школьников территорий, больше всего пострадавших от землетрясения 19 июня. 47 детям из этих территорий предоставлены за счет бюджета путевки в оздоровительные лагеря. В сентябре там отдохнут еще 325 детей из Белова.

«Детский отдых – это

всегда большие заботы, прежде всего, о безопасности школьников. Ведь, к сожалению, в целом по России ни одно лето не обходится без ЧП, связанных с детскими лагерями», – подчеркнула А.Г. Тулеев, напомнив, что только в этом году в одном из лагерей Свердловской области с пищевым отравлением госпитализировано более 100 детей. В Новосибирской области одновременно простудились около 30 детей, отдыхавших в оздоровительном лагере.

Губернатор подчеркнул, что летнюю оздоровительную кампанию юных кузбассовцев строго контролируют

надзорные структуры: МВД, МЧС, Роспотребнадзор и другие органы, а также специальная областная комиссия. Детские лагеря отдыха полностью укомплектованы педагогами, вожатыми, медиками, охраной. Все юные отдыхающие застрахованы. А в этом году администрация области увеличила страховую сумму на одного ребенка в 2,5 раза – до 500 тысяч рублей. «Мы делаем все возможное, чтобы дети получили качественный, запоминающийся, а главное, безопасный отдых», – подчеркнул губернатор.

Пресс-служба АКО.

кстати

В рамках областной акции «Первое сентября – каждому школьнику» малообеспеченные семьи получают материальную помощь из областного бюджета – по 5 тысяч рублей на семью, а если в семье четверо и более детей – по 10 тысяч. В 2012 году на эти цели из областного бюджета было выделено около 45 млн рублей, всего помощь получили более 8 тысяч малообеспеченных и многодетных семей. Чтобы получить такую субсидию, нужно написать заявление на имя губернатора, приложить справку о доходах (тем, кто работает) и справку о составе семьи, а пенсионерам – справку из Пенсионного фонда, а также данные паспорта, ИНН, пенсионного страхового свидетельства. Все документы необходимо передать директору школы, где учится или будет учиться ребенок. Социальные педагоги школ заранее сообщают о месте и дате проведения акции.

Раскрытие ОАО «Кузбассэнерго» информации в соответствии со Стандартами раскрытия информации организациями коммунального комплекса и субъектами естественных монополий, осуществляющими деятельность в сфере оказания услуг по передаче тепловой энергии (утв. Постановлением Правительства РФ от 30.12.2009 г. № 1140 (в ред. Постановления Правительства РФ от 17.01.2013 № 6))

Информация о ценах (тарифах) на регулируемые товары и услуги в соответствии со Стандартами раскрытия информации в сфере теплоснабжения

1. Постановлением Региональной энергетической комиссии Кемеровской области от 01 июля 2013 г. № 207 «О внесении изменений в постановление региональной энергетической комиссии Кемеровской области от 30.11.2012 № 370 «Об установлении тарифов на горячую воду в открытой системе горячего водоснабжения (теплоснабжения), реализуемую ОАО «Кузбассэнерго» на потребительском рынке города Мыски» установлены:

№ п/п	Группы потребителей	Единица измерения	Тарифы на горячую воду
1.	Потребители, оплачивающие производство и передачу горячей воды (без НДС), в том числе:	руб./куб. м	-
1.1.	компонент на теплоноситель	руб./куб. м	-
1.2.	компонент на тепловую энергию	руб./Гкал	-
2.	Население <*> (тарифы указываются с учетом НДС), в том числе:	руб./куб. м	-
2.1.	компонент на теплоноситель	руб./куб. м	-
2.2.	компонент на тепловую энергию	руб./Гкал	-
3.	Потребители, оплачивающие производство горячей воды (получающие услуги горячего водоснабжения на коллекторах производителей) (без НДС), в том числе:	руб./куб. м	46,67
3.1.	компонент на теплоноситель	руб./куб. м	7,22
3.2.	компонент на тепловую энергию	руб./Гкал	606,99

<*> Данные тарифы применяются для расчетов с населением по прямым договорам и выделяются в целях реализации пункта 6 статьи 168 Налогового кодекса Российской Федерации (часть вторая).

2. Постановлением Региональной энергетической комиссии Кемеровской области от 01 июля 2013 г. № 208 «О внесении изменений в постановление региональной энергетической комиссии Кемеровской области от 30.11.2012 № 369 «Об установлении тарифов на горячую воду в открытой системе горячего водоснабжения (теплоснабжения), реализуемую ОАО «Кузбассэнерго» на потребительском рынке города Белово» установлены:

№ п/п	Группы потребителей	Единица измерения	Тарифы на горячую воду
1.	Потребители, оплачивающие производство и передачу горячей воды (без НДС), в том числе:	руб./куб. м	-
1.1.	компонент на теплоноситель	руб./куб. м	-
1.2.	компонент на тепловую энергию	руб./Гкал	-
2.	Население <*> (тарифы указываются с учетом НДС), в том числе:	руб./куб. м	-
2.1.	компонент на теплоноситель	руб./куб. м	-
2.2.	компонент на тепловую энергию	руб./Гкал	-
3.	Потребители, оплачивающие производство горячей воды (получающие услуги горячего водоснабжения на коллекторах производителей) (без НДС), в том числе:	руб./куб. м	40,44
3.1.	компонент на теплоноситель	руб./куб. м	7,22
3.2.	компонент на тепловую энергию	руб./Гкал	511,00

<*> Данные тарифы применяются для расчетов с населением по прямым договорам и выделяются в целях реализации пункта 6 статьи 168 Налогового кодекса Российской Федерации (часть вторая).

Примечание. Постановление № 207; 208 от 01 июля 2013 года официально опубликовано в Электронном бюллетене Коллегии Администрации Кемеровской области <http://www.ako.ru/ZAKON/default.asp>, а также размещены на официальном сайте РЭК www.reco.ru.

Информация размещена на сайте ОАО «Кузбассэнерго» по адресу: <http://www.kuzbassenergo.ru/rasinfo/monopoly/>

Раскрытие ОАО «Кузнецкая ТЭЦ» информации в соответствии со Стандартами раскрытия информации организациями коммунального комплекса и субъектами естественных монополий, осуществляющими деятельность в сфере оказания услуг по передаче тепловой энергии (утв. Постановлением Правительства РФ от 30.12.2009 г. № 1140 (в ред. Постановления Правительства РФ от 17.01.2013 № 6))

Информация о ценах (тарифах) на регулируемые товары и услуги в соответствии со Стандартами раскрытия информации в сфере теплоснабжения

1. Постановлением Региональной энергетической комиссии Кемеровской области от 1 июля 2013 г. № 197 «О внесении изменений в постановление региональной энергетической комиссии Кемеровской области от 30.12.2012 № 540 «Об установлении тарифов на горячую воду в открытой системе горячего водоснабжения (теплоснабжения), реализуемую ОАО «Кузнецкая ТЭЦ» на потребительском рынке города Новокузнецк, для потребителей, присоединенных к тепловым сетям МП «СКК», установлены:

№ п/п	Группы потребителей	Единица измерения	Тарифы на горячую воду
1.	Потребители, оплачивающие производство и передачу горячей воды (без НДС), в том числе:	руб./куб. м	77,12
1.1.	компонент на теплоноситель	руб./куб. м	7,22
1.2.	компонент на тепловую энергию	руб./Гкал	1075,32
2.	Население <*> (тарифы указываются с учетом НДС), в том числе:	руб./куб. м	91,00
2.1.	компонент на теплоноситель	руб./куб. м	8,52
2.2.	компонент на тепловую энергию	руб./Гкал	1268,88

<*> Данные тарифы применяются для расчетов с населением по прямым договорам и выделяются в целях реализации пункта 6 статьи 168 Налогового кодекса Российской Федерации (часть вторая).

2. Постановлением Региональной энергетической комиссии Кемеровской области от 1 июля 2013 г. № 210 «О внесении изменений в постановление Региональной энергетической комиссии Кемеровской области от 30.11.2012 № 366 «Об установлении тарифов на горячую воду в открытой системе горячего водоснабжения (теплоснабжения), реализуемую ОАО «Кузнецкая ТЭЦ» на потребительском рынке города Новокузнецк, для потребителей, присоединенных к тепловым сетям МП «СКК», действующие с 01.07.2013 г.

№ п/п	Группы потребителей	Единица измерения	Тарифы на горячую воду
1.	Потребители, оплачивающие производство и передачу горячей воды (без НДС), в том числе:	руб./куб. м	63,52
1.1.	компонент на теплоноситель	руб./куб. м	7,22
1.2.	компонент на тепловую энергию	руб./Гкал	866,13
2.	Население <*> (тарифы указываются с учетом НДС), в том числе:	руб./куб. м	74,95
2.1.	компонент на теплоноситель	руб./куб. м	8,52
2.2.	компонент на тепловую энергию	руб./Гкал	1022,03
3.	Потребители, оплачивающие производство горячей воды (получающие услуги горячего водоснабжения на коллекторах производителей) (без НДС), в том числе:	руб./куб. м	42,95
3.1.	компонент на теплоноситель	руб./куб. м	7,22
3.2.	компонент на тепловую энергию	руб./Гкал	549,67

<*> Данные тарифы применяются для расчетов с населением по прямым договорам и выделяются в целях реализации пункта 6 статьи 168 Налогового кодекса Российской Федерации (часть вторая).

Примечание. Постановления № 197; 210 от 1 июля 2013 года официально опубликованы в Электронном бюллетене Коллегии Администрации Кемеровской области <http://www.ako.ru/ZAKON/default.asp>, а также размещены на официальном сайте РЭК www.reco.ru.

Информация размещена на сайте ОАО «Кузнецкая ТЭЦ» по адресу: <http://www.kuzbassenergo.ru/kuz-tec/rasinfo/>

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

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

Дата проведения аукциона: 12 августа 2013 г.

Аукционы проводятся в территориальных отделах департамента лесного комплекса по адресам, указанным в ниже приведенной таблице аукционных единиц.

Время начала торгов: 10.00 (по местному времени).

Прием заявок для участия в аукционах начинается 29 июля 2013 г. и заканчивается 5 августа 2013 г.

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

Шаг аукциона – 5% от стартовой цены.

Организатор аукционов вправе не менее чем за 10 дней до окончания подачи заявок отказаться от проведения аукциона.

Договор купли-продажи лесных насаждений заключается по результатам аукциона не ранее чем через десять дней со дня размещения информации о результатах аукциона на официальном сайте в сети Интернет, но не позднее десяти рабочих дней по истечении вышеуказанного срока.

Аукционная документация и образец заявки размещены на официальном сайте www.torgi.gov.ru.

Дополнительную информацию можно получить по адресу: 650036, г. Кемерово, ул. Мирная, 5, тел. (384-2) 31-34-96.

На торги выставятся следующие аукционные единицы:

№ аукционной единицы	№ квартала	Расстояние вывозки, км	Вид рубки	Площадь лесосеки, га	Состав насаждения	Объем заготовки, м³	Стартовая цена, руб.
АУКЦИОН №1							
Место подачи заявок на участие в аукционе и проведения аукциона по Таштагольскому лесничеству: 652991, Кемеровская обл., г. Таштагол, ул. Садовая, 9, тел. (38473) 33243							
Для обеспечения муниципальных нужд (строительство, реконструкция, ремонт, содержание объектов, осуществляемые за счет или с привлечением средств областного бюджета, бюджетов муниципальных образований)							
Лесничество Таштагольское, участковое лесничество Кабырзинское, урочище Ортонское							
1	38	60,0	сплошной	9,0	5П2К2Б10с	1291	92219,00
АУКЦИОН №2							
Место подачи заявок на участие в аукционе и проведения аукциона по Кемеровскому лесничеству: 650002, Кемеровская область, г. Кемерово, ул. Волкова, 36, тел. (3842) 643450							
Для обеспечения муниципальных нужд (организация снабжения населения топливом органами местного самоуправления)							
Лесничество Кемеровское, участковое лесничество Невское, урочище Невское							
1	63	40,0	выборочный	7,2	4П2П3Е10с	339	44200,00
2	31	30,0	выборочный	20,9	3П3П2Е2Б+К	638	63100,00
АУКЦИОН №3							
Место подачи заявок на участие в аукционе и проведения аукциона по Чебулинскому лесничеству: 652270, Кемеровская обл., Чебулинский р-н, пгт. Верх-Чебула, ул. Пасова, 5, тел. (38444) 21887							
Для обеспечения муниципальных нужд (строительство, реконструкция, ремонт, содержание объектов, осуществляемые за счет или с привлечением средств областного бюджета, бюджетов муниципальных образований)							
Лесничество Чебулинское, участковое лесничество Чумайское, урочище Чумайское							
1	28	40,0	выборочный	16,6	3П2П1Е3Б10с	700	137000,00
2	37	60,0	сплошной	4,0	4П2К1Е2Б10с	500	34000,00
Лесничество Чебулинское, участковое лесничество Чумайское, урочище Козеюльское							
3	7	60,0	сплошной	4,4	5П1Е2Б20с+К	500	47000,00

Раскрытие ОАО «Межрегиональная теплосетевая компания» информации в соответствии со Стандартами раскрытия информации организациями коммунального комплекса и субъектами естественных монополий, осуществляющими деятельность в сфере оказания услуг по передаче тепловой энергии (утв. Постановлением Правительства РФ от 30.12.2009 г. № 1140 (в ред. Постановления Правительства РФ от 17.01.2013 № 6))

Информация о ценах (тарифах) на регулируемые товары и услуги в соответствии со Стандартами раскрытия информации в сфере теплоснабжения

Постановлением Региональной энергетической комиссии Кемеровской области от 1 июля 2013 г. № 205 «О внесении изменений в постановление Региональной энергетической комиссии Кемеровской области от 30.11.2012 № 371 «Об установлении тарифов на горячую воду в открытой системе горячего водоснабжения (теплоснабжения), реализуемую ОАО «Межрегиональная теплосетевая компания» на потребительском рынке города Белово» установлены тарифы на горячую воду в открытой системе горячего водоснабжения (теплоснабжения) для потребителей ОАО «Межрегиональная теплосетевая компания» города Белово с 01.07.2013 г.

№ п/п	Группы потребителей	Единица измерения	Тарифы на горячую воду
1.	Потребители, оплачивающие производство и передачу горячей воды (без НДС), в том числе:	руб./куб. м	61,55
1.1.	компонент на теплоноситель	руб./куб. м	7,22
1.2.	компонент на тепловую энергию	руб./Гкал	835,81
2.	Население <*> (тарифы указываются с учетом НДС), в том числе:	руб./куб. м	72,63
2.1.	компонент на теплоноситель	руб./куб. м	8,52
2.2.	компонент на тепловую энергию	руб./Гкал	986,26

<*> Данные тарифы применяются для расчетов с населением по прямым договорам и выделяются в целях реализации пункта 6 статьи 168 Налогового кодекса Российской Федерации (часть вторая).

Примечание. Постановление № 205 от 01 июля 2013 года официально опубликовано в Электронном бюллетене Коллегии Администрации Кемеровской области <http://www.ako.ru/ZAKON/default.asp>, а также размещено на официальном сайте РЭК www.reco.ru.

Информация размещена на сайте ОАО «Межрегиональная теплосетевая компания» по адресу: <http://www.kuzbassenergo.ru/teploset/rasinfo/>

ИЗВЕЩЕНИЕ о необходимости согласования проекта межевания земельного участка

Заказчиком кадастровых работ является Дотц Виктор Федорович.

Адрес: Кемеровская область, Яшкинский район, д. Северная, ул. Заречная, д.17.

Проект межевания составлен кадастровым инженером Груздевым С.А., квалификационный аттестат № 42-10-25, г. Топки, ул. Горная, 5, e-mail: gruzdev_s@mail.ru, тел. 2-15-41.

Земельные участки выделяются из земель общедолевой собственности МУСП «Пашковский» с кадастровым номером 42-19-0101002.3. Земельные участки расположены: Кемеровская область, Яшкинский район, земли МУСП «Пашковский», на расстоянии от 0,1 км до 7,0 км на восток от восточной окраины с. Пашково, на расстоянии от 0,1 км до 5,0 км на юго-восток от южной окраины с. Пашково, на расстоянии от 0,1 км до 2,5 км на юго-запад от южной окраины с. Пашково.

С проектом межевания можно ознакомиться по адресу: Кемеровская область, г. Топки, ул. Горная, 5, в течение 30 дней со дня опубликования извещения.

Все обоснованные возражения относительно размеров и местоположения земельного участка, выделяемого в счет земельной доли, принимаются в течение 30 дней со дня опубликования извещения по адресу: 652300, Кемеровская область, г. Топки, ул. Горная, 5.

В соответствии с п.1 ст. 34 Земельного кодекса РФ комитет по управлению государственным имуществом Кемеровской области сообщает о предоставлении земельного участка для ведения огородинности:

- в собственности бесплатно, г. Кемерово, ул. 1-я Рязжская, 115, площадью 567,35 кв.м, с кадастровым номером 42:24:0101022:341;

- в аренду, г. Кемерово, ул. Центральная, 2, ориентировочной площадью 300 кв.м.

Председатель комитета Н.С. Витковская.

Раскрытие ОАО «Ново-Кемеровская ТЭЦ» информации в соответствии со Стандартами раскрытия информации организациями коммунального комплекса и субъектами естественных монополий, осуществляющими деятельность в сфере оказания услуг по передаче тепловой энергии (утв. Постановлением Правительства РФ от 30.12.2009 г. № 1140 (в ред. Постановления Правительства РФ от 17.01.2013 № 6))

Информация о ценах (тарифах) на регулируемые товары и услуги в соответствии со Стандартами раскрытия информации в сфере теплоснабжения

Постановлением Региональной энергетической комиссии Кемеровской области от 1 июля 2013 г. № 206 «О внесении изменений в постановление Региональной энергетической комиссии Кемеровской области от 30.11.2012 № 372 «Об установлении тарифов на горячую воду в открытой системе горячего водоснабжения (теплоснабжения), реализуемую ОАО «Ново-Кемеровская ТЭЦ» на потребительском рынке города Кемерово и Кемеровского муниципального района» установлены тарифы на горячую воду в открытой системе горячего водоснабжения (теплоснабжения) для потребителей ОАО «Ново-Кемеровская ТЭЦ» города Кемерово и Кемеровского муниципального района с 01.07.2013 г.

№ п/п	Группы потребителей	Единица измерения	Тарифы на горячую воду
1.	Потребители, оплачивающие производство и передачу горячей воды (без НДС), в том числе:	руб./куб. м	-
1.1.	компонент на теплоноситель	руб./куб. м	-
1.2.	компонент на тепловую энергию	руб./Гкал	-
2.	Население <*> (тарифы указываются с учетом НДС), в том числе:	руб./куб. м	-
2.1.	компонент на теплоноситель	руб./куб. м	-
2.2.	компонент на тепловую энергию	руб./Гкал	-
3.	Потребители, оплачивающие производство горячей воды (получающие услуги горячего водоснабжения на коллекторах производителей) (без НДС), в том числе:	руб./куб. м	42,62
3.1.	компонент на теплоноситель	руб./куб. м	7,22
3.2.	компонент на тепловую энергию	руб./Гкал	544,54

<*> Данные тарифы применяются для расчетов с населением по прямым договорам и выделяются в целях реализации пункта 6 статьи 168 Налогового кодекса Российской Федерации (часть вторая).

Примечание. Постановление № 206 от 1 июля 2013 года официально опубликовано в Электронном бюллетене Коллегии Администрации Кемеровской области <http://www.ako.ru/ZAKON/default.asp>, а также размещено на официальном сайте РЭК www.reco.ru.

Информация размещена на сайте ОАО «Ново-Кемеровская ТЭЦ» по адресу: <http://www.kuzbassenergo.ru/novo-kem/rasinfo/>

ООО «Шахта имени С.Д.Тихова» объявляет о проведении тендера на строительство АБК на центральной промплощадке шахты. Желаящим принять участие в тендере обращаться по тел. 8-961-709-4780.

В соответствии с п.1 ст. 34 Земельного кодекса РФ комитет по управлению государственным имуществом Кемеровской области сообщает о предоставлении земельного участка для ведения огородинности:

- в аренду, г. Кемерово, севернее жилого дома №237 по ул. Береговой, площадью 1060 кв.м, с кадастровым номером 42:24:0401038:786. Председатель комитета Н.С. Витковская.

ИЗВЕЩЕНИЕ о проведении собрания о согласовании местоположения границы земельного участка

Кадастровым инженером Груздевым С.А., квалификационный аттестат № 42-10-25, г. Топки, ул. Горная, 5, e-mail: gruzdev_s@mail.ru, тел. 2-15-41, выполняются кадастровые работы по образованию двух земельных участков путем выдела в счет доли в праве общей собственности на земельный участок с кадастровым номером 42:19:0101002:3. Земельные участки расположены: Кемеровская область, Яшкинский район, земли МУСП «Пашковский», на расстоянии от 0,1 км до 7,0 км на восток от восточной окраины с. Пашково, на расстоянии от 0,1 км до 5,0 км на юго-восток от южной окраины с. Пашково, на расстоянии от 0,1 км до 2,5 км на юго-запад от южной окраины с. Пашково.

Заказчиком кадастровых работ является Дотц Виктор Федорович.

Адрес: Кемеровская область, Яшкинский район, д. Северная, ул. Заречная, д.17.

Собрание заинтересованных лиц по поводу согласования местоположения границ земельного участка состоится по адресу: г. Топки, ул. Горная, 5, 24 августа 2013 года в 11 часов 00 минут.

С проектом межевого плана земельного участка можно ознакомиться по адресу: г. Топки, ул. Горная, 5.

Возражения по проекту межевого плана и требования о проведении согласования местоположения границ земельного участка на местности принимаются с 24 июля 2013 г. по 24 августа 2013 г. по адресу: г. Топки, ул. Горная, 5.

Смежные земельные участки, с правообладателями которых требуется согласовать местоположения границы: земли общедолевой собственности МУСП «Пашковский» с кадастровым номером 42:19:0101002:3, автомобильная дорога Мелково-Северная с кадастровым номером 42:19:0000000:30, автомобильная дорога Яшкино-Пашково с подъездом к п. Ленинский с кадастровым номером 42:19:0000000:4, автомобильная дорога Пашково-Мелково с кадастровым номером 42:19:0000000:33.

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

ЮБИЛЕЙ

Мудрый подвижник

Александр Цимерман – заслуженный тренер и заслуженный работник физической культуры России – отметил 60-летний юбилей. Вот уже 33 года Александр Эдуардович руководит школой олимпийского резерва по спортивной гимнастике в Ленинске-Кузнецком, а с 2001 года он – полномочный представитель Федерации гимнастики страны в Сибирском и Дальневосточном федеральных округах.



Начинал Александр Цимерман свой путь в большой спорт в Свердловской области. Там и пришел в спортивную гимнастику. Затем учился в знаменитом Ленинградском институте физкультуры имени Лесгафта. На распределении сам попросился в Ленинск-Кузнецкий: был слышен о тренерах Иннокентии и Галине Маметьевых, их воспитанниках Филатовой, Фогеле, Каданеве, Харитонове, Дупляковой...

И вот новое место, новые люди. Сразу же начал работать тренером, а чуть позже заведующим. Когда предложили директорское место, немного растерялся. Были опасения, как ему, молодому наставнику, удастся справиться с таким большим хозяйством. Но взялся, и дела пошли.

Удалось многое – при поддержке тренеров Маметьевых, Николая Лапшина, Геннадия Столярова и других создали школу наставников. Подготовили группу талантливых гимнастов, блиставших на рубеже 1990-х годов: Валентин Могильный – олимпийский чемпион 1988, абсолютный чемпион Европы 1990 и двукратный победитель первенств планеты; так же

дважды побеждал на мировых форумах и Алексей Тихоньких.

Но стройная система подготовки гимнастов, по сути, рухнула, когда распался Советский Союз. Ведущие тренеры уехали в США, Австралию, Францию, другие страны. В Ленинске-Кузнецком едва хватало средств, чтобы содержать школу в рабочем состоянии. И все же не опускали руки, старались решать не только текущие проблемы, но и стратеги-

ческие задачи. Переломный момент наступил в начале 2000-х, когда обветшалый манеж постепенно преобразился в современный Дворец гимнастики. Накануне Олимпиады-2008 наша национальная команда провела заключительный тренировочный сбор именно в Ленинске-Кузнецком.

– Мы долго шли к нынешнему состоянию дел. Наш центр стал не только лучшим в регионе, но и прочно вошел в число

самых-самых. Таких закрытых площадок мало не только в стране, но и в мире. При поддержке администрации области, губернатора Амана Гумировича Тулеева нам удалось убедить российскую Федерацию гимнастики в необходимости модернизации манежа. Теперь под одной крышей находятся стационарный помост с современными гимнастическими снарядами последнего поколения (на таких атлеты выступали на Олимпиадах в Пекине и Лондоне), восстановительный центр с саунами и медицинскими кабинетами, просторное кафе и комфортабельная гостиница. По достоинству оценили наш центр гимнасты сборной России, атлеты из Китая, Монголии, Казахстана, все, кто уже побывал у нас на сборах и турнирах. Мы проводим крупные всероссийские и международные соревнования: турнир, посвященный Дню защиты детей, открытый Кубок Сибири на призы губернатора Кузбасса, – рассказывает Александр Цимерман.

Конечно, отличная тренировочная база послужила импульсом для развития этого вида спорта в регионе. Максим Девятоский стал лидером сборной страны, в его послужном списке титул абсолютного

чемпиона Европы-2007, участие в Олимпиадах-2004, -2008. Возмужали его младшие товарищи: Игорь Пахоменко выступал на Олимпиаде-2012 в Лондоне, Никита Игнатьев в составе национальной команды завоевал «золото» недавней Всемирной универсиады в Казани.

Александр Цимерман не останавливается на достигнутом, реализует новые проекты. Этим летом в Полысаево открыли филиал школы гимнастики, оснащенный современным оборудованием. А в Ленинске-Кузнецком, рядом с Дворцом гимнастики, планируется построить здание школы-интерната на 375 мест, жилой корпус на 100 мест, бассейн, тренажерный зал. Теплые переходы соединят интернет с манежем. Таким образом, будут созданы все условия для подготовки спортсменов самого высокого уровня. И это качественно новый шаг в развитии гимнастики, которой Александр Цимерман посвятил всю жизнь.

Виктор СОХАРЕВ.

НА СНИМКЕ: заслуженный тренер России Александр Цимерман.

Фото автора.

Спринт-новости

ЛЕГКАЯ АТЛЕТИКА

Новокузнецкий Алексей Черкасас завоевал серебряную медаль первенства Европы среди юниоров (1994-1995 гг.р.) в десятиборье, установив личный рекорд – 7790 очков.

На соревнованиях в итальянском городе Рieti российский многоборец завоевал победный дубль: чемпионом стал Евгений Лиханов из Красноярского края, набравший 7975 баллов. Наш земляк перед заключительным видом программы – бегом на 1500 метров – всего на 20 очков опережал немецкого атлета Тима Новака, и в напряженной борьбе сумел отстоять вторую позицию в общем зачете, проиграв конкуренту на дистанции всего чуть более секунды (восемь баллов).

Алексей Черкасас обновил личные рекорды в семи дисциплинах: беге на 100 метров – 10,97 секунды, прыжках в

высоту – 2 м 04 см, беге на 400 м – 49,44, на 110 метров с барьерами – 14,12, в метании диска – 40 м 37 см, прыжках с шестом – 4 м 80 см и на «полудорожке» – 4,38, 25. Примечательно, что в нынешнем году 18-летний подопечный тренера Ирины Залевской выиграл все отечественные соревнования в своей возрастной группе: зимний и летний чемпионаты России, Кубок страны.

ЛЮБИТЕЛЬСКИЙ ФУТБОЛ

Лидер высшей лиги чемпионата Кузбасса прокопьевский «Шахтер» одержал четвертую крупную победу в турнире, переиграв на своем поле «СДЮСШОР-Кемерово» – 5:0.

Дубль сделал выпускник кемеровской футбольной школы Юрий Лобанев, еще три мяча забил Алексей Горелов (также уроженец областного центра), Азат Шамсутдинов и Ильяс

Ахтямов. В субботу, 27 июля, команды проведут в Кемерове матч второго круга.

На «чистое» второе место вышла «Заря-СУЭК» из Ленинска-Кузнецкого, потеснившая на третью строчку киевский «Шахтер» после домашней победы в очном поединке – 3:0. Отличился Николай Усков, Василий Коштин и Александр Дремин.

В ближайшую субботу «Заря-СУЭК» встретится в Новокузнецке с «Металлургом-Кузбассом-2», который в предыдущем туре проиграл в родных стенах основному составу «Распадской» (Междуреченск) – 1:4. Гости выиграли первый матч в нынешнем чемпионате Кузбасса и по-прежнему замыкают таблицу.

В зонах «Север» и «Юг» первой лиги областного первенства после половины сезона лидируют «Тайга» и «Южубасутоль» (Новокузнецк).

Андрей ТАРКОВ.

светлое



У родника любви

Вряд ли вы найдете в Тисульском районе того человека, кто первым дал название этому милому месту. А именно – Родник любви. Потому что название поистине народное.

И вряд ли вы встретите среди старых и молодых такого, кто бы не знал дорогу к этому роднику. Едут и идут сюда и за водой, и на свидания. А недавно именно здесь отметили золотую свадьбу уважаемые супруги Антипенко – Валентия Романович и Светлана Константиновна. У местных же молодоженов и вовсе вошло в традицию сразу после загса ехать к Роднику любви. Женщины и невесты набирают чистой воды прямо в ладони. И пьют, пьют из ладоней друг друга. Как будто в верности клянутся.

Течет родник любви прямо у реки Тисульки.

Через речку построен мост. И на этом мосту уже много-много замочков. Есть, конечно, и «вечные» надписи типа «Оля плюс Коля получится любовь». Но их становится все меньше. Все-таки любовь – это тайна. Другое дело – закрепить ее глотком чистой воды или цветной ленточкой на растущем тут же дереве любви.

Глава Утинского сельского поселения (родник на его территории) Александр Воротов отмечает, что за порядком у Родника любви следят те, кого родник привлекает. Гости за собой убирают и бутылки из-под шампанского и других напитков не оставляют. Зна-

чит, действительно, ценят и берут это светлое место.

...Еще в начале нынешней весны сотрудники тисульской библиотеки попросили земляков назвать самые удивительные и уникальные места родного района. Названо было много адресов. Это и самое большое озеро в Кузбассе – Берчикуль, и водопад в поселке Макарак, и скалы, и Капшацкий острок, и он – Родник любви.

Вот еще двое подошли к дереву с ленточками. – Как вас зовут? – спрашивала симпатичную девушку.

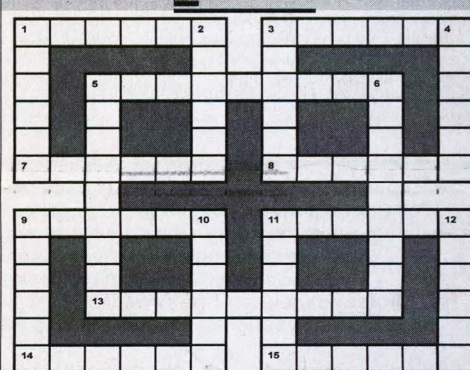
– Джульетта! – отвечает она и звонко смеется.

Засмеялся и ее тисульский Ромео.

Галина БАБАНАКОВА.

Фото Кирилла Кухмаря. Тисульский район.

Кроссворд



По горизонтали: 1. Имя постоянного героя произведений Р. Чандлера. 3. Сюжет в художественном повествовании. 5. Марка стереомагнитофона. 7. Американский физик, лауреат Нобелевской премии. 8. Город в Польше. 9. Остров на озере Байкал. 11. Персонаж пьесы А.Н. Островского «Бедность не порок». 13. Лекарственное растение. 14. Марка универсального клея. 15. Разновидность люстры.

По вертикали: 1. Кратковременное ослабление или полное прекращение радиоприема из-за изменения условий распространения радиоволн. 2. Безмоторный летательный аппарат. 3. Воспаление вен. 4. Русский художник, автор картины «Поездик Пересвета с Челубеем». 5. Морская мера длины. 6. Часть сцены, несколько выдвинутая в зрительный зал (перед занавесом). 9. Слово, однозвучное с другим, но отличающееся от него по значению. 10. Перекладина в курятнике. 11. Туго натянутая веревка, бечева в различных устройствах. 12. Немецкий композитор, автор оперы «Летучий голландец».

13. Всплеск. 14. Всплеск. 15. Всплеск.

1. Имя постоянного героя произведений Р. Чандлера. 3. Сюжет в художественном повествовании. 5. Марка стереомагнитофона. 7. Американский физик, лауреат Нобелевской премии. 8. Город в Польше. 9. Остров на озере Байкал. 11. Персонаж пьесы А.Н. Островского «Бедность не порок». 13. Лекарственное растение. 14. Марка универсального клея. 15. Разновидность люстры.

По вертикали: 1. Кратковременное ослабление или полное прекращение радиоприема из-за изменения условий распространения радиоволн. 2. Безмоторный летательный аппарат. 3. Воспаление вен. 4. Русский художник, автор картины «Поездик Пересвета с Челубеем». 5. Морская мера длины. 6. Часть сцены, несколько выдвинутая в зрительный зал (перед занавесом). 9. Слово, однозвучное с другим, но отличающееся от него по значению. 10. Перекладина в курятнике. 11. Туго натянутая веревка, бечева в различных устройствах. 12. Немецкий композитор, автор оперы «Летучий голландец».

13. Всплеск. 14. Всплеск. 15. Всплеск.

1. Имя постоянного героя произведений Р. Чандлера. 3. Сюжет в художественном повествовании. 5. Марка стереомагнитофона. 7. Американский физик, лауреат Нобелевской премии. 8. Город в Польше. 9. Остров на озере Байкал. 11. Персонаж пьесы А.Н. Островского «Бедность не порок». 13. Лекарственное растение. 14. Марка универсального клея. 15. Разновидность люстры.

По вертикали: 1. Кратковременное ослабление или полное прекращение радиоприема из-за изменения условий распространения радиоволн. 2. Безмоторный летательный аппарат. 3. Воспаление вен. 4. Русский художник, автор картины «Поездик Пересвета с Челубеем». 5. Морская мера длины. 6. Часть сцены, несколько выдвинутая в зрительный зал (перед занавесом). 9. Слово, однозвучное с другим, но отличающееся от него по значению. 10. Перекладина в курятнике. 11. Туго натянутая веревка, бечева в различных устройствах. 12. Немецкий композитор, автор оперы «Летучий голландец».

13. Всплеск. 14. Всплеск. 15. Всплеск.

1. Имя постоянного героя произведений Р. Чандлера. 3. Сюжет в художественном повествовании. 5. Марка стереомагнитофона. 7. Американский физик, лауреат Нобелевской премии. 8. Город в Польше. 9. Остров на озере Байкал. 11. Персонаж пьесы А.Н. Островского «Бедность не порок». 13. Лекарственное растение. 14. Марка универсального клея. 15. Разновидность люстры.

По вертикали: 1. Кратковременное ослабление или полное прекращение радиоприема из-за изменения условий распространения радиоволн. 2. Безмоторный летательный аппарат. 3. Воспаление вен. 4. Русский художник, автор картины «Поездик Пересвета с Челубеем». 5. Морская мера длины. 6. Часть сцены, несколько выдвинутая в зрительный зал (перед занавесом). 9. Слово, однозвучное с другим, но отличающееся от него по значению. 10. Перекладина в курятнике. 11. Туго натянутая веревка, бечева в различных устройствах. 12. Немецкий композитор, автор оперы «Летучий голландец».

13. Всплеск. 14. Всплеск. 15. Всплеск.

1. Имя постоянного героя произведений Р. Чандлера. 3. Сюжет в художественном повествовании. 5. Марка стереомагнитофона. 7. Американский физик, лауреат Нобелевской премии. 8. Город в Польше. 9. Остров на озере Байкал. 11. Персонаж пьесы А.Н. Островского «Бедность не порок». 13. Лекарственное растение. 14. Марка универсального клея. 15. Разновидность люстры.

По вертикали: 1. Кратковременное ослабление или полное прекращение радиоприема из-за изменения условий распространения радиоволн. 2. Безмоторный летательный аппарат. 3. Воспаление вен. 4. Русский художник, автор картины «Поездик Пересвета с Челубеем». 5. Морская мера длины. 6. Часть сцены, несколько выдвинутая в зрительный зал (перед занавесом). 9. Слово, однозвучное с другим, но отличающееся от него по значению. 10. Перекладина в курятнике. 11. Туго натянутая веревка, бечева в различных устройствах. 12. Немецкий композитор, автор оперы «Летучий голландец».

13. Всплеск. 14. Всплеск. 15. Всплеск.

1. Имя постоянного героя произведений Р. Чандлера. 3. Сюжет в художественном повествовании. 5. Марка стереомагнитофона. 7. Американский физик, лауреат Нобелевской премии. 8. Город в Польше. 9. Остров на озере Байкал. 11. Персонаж пьесы А.Н. Островского «Бедность не порок». 13. Лекарственное растение. 14. Марка универсального клея. 15. Разновидность люстры.

По вертикали: 1. Кратковременное ослабление или полное прекращение радиоприема из-за изменения условий распространения радиоволн. 2. Безмоторный летательный аппарат. 3. Воспаление вен. 4. Русский художник, автор картины «Поездик Пересвета с Челубеем». 5. Морская мера длины. 6. Часть сцены, несколько выдвинутая в зрительный зал (перед занавесом). 9. Слово, однозвучное с другим, но отличающееся от него по значению. 10. Перекладина в курятнике. 11. Туго натянутая веревка, бечева в различных устройствах. 12. Немецкий композитор, автор оперы «Летучий голландец».

13. Всплеск. 14. Всплеск. 15. Всплеск.

1. Имя постоянного героя произведений Р. Чандлера. 3. Сюжет в художественном повествовании. 5. Марка стереомагнитофона. 7. Американский физик, лауреат Нобелевской премии. 8. Город в Польше. 9. Остров на озере Байкал. 11. Персонаж пьесы А.Н. Островского «Бедность не порок». 13. Лекарственное растение. 14. Марка универсального клея. 15. Разновидность люстры.

По вертикали: 1. Кратковременное ослабление или полное прекращение радиоприема из-за изменения условий распространения радиоволн. 2. Безмоторный летательный аппарат. 3. Воспаление вен. 4. Русский художник, автор картины «Поездик Пересвета с Челубеем». 5. Морская мера длины. 6. Часть сцены, несколько выдвинутая в зрительный зал (перед занавесом). 9. Слово, однозвучное с другим, но отличающееся от него по значению. 10. Перекладина в курятнике. 11. Туго натянутая веревка, бечева в различных устройствах. 12. Немецкий композитор, автор оперы «Летучий голландец».

13. Всплеск. 14. Всплеск. 15. Всплеск.

1. Имя постоянного героя произведений Р. Чандлера. 3. Сюжет в художественном повествовании. 5. Марка стереомагнитофона. 7. Американский физик, лауреат Нобелевской премии. 8. Город в Польше. 9. Остров на озере Байкал. 11. Персонаж пьесы А.Н. Островского «Бедность не порок». 13. Лекарственное растение. 14. Марка универсального клея. 15. Разновидность люстры.

По вертикали: 1. Кратковременное ослабление или полное прекращение радиоприема из-за изменения условий распространения радиоволн. 2. Безмоторный летательный аппарат. 3. Воспаление вен. 4. Русский художник, автор картины «Поездик Пересвета с Челубеем». 5. Морская мера длины. 6. Часть сцены, несколько выдвинутая в зрительный зал (перед занавесом). 9. Слово, однозвучное с другим, но отличающееся от него по значению. 10. Перекладина в курятнике. 11. Туго натянутая веревка, бечева в различных устройствах. 12. Немецкий композитор, автор оперы «Летучий голландец».

13. Всплеск. 14. Всплеск. 15. Всплеск.

1. Имя постоянного героя произведений Р. Чандлера. 3. Сюжет в художественном повествовании. 5. Марка стереомагнитофона. 7. Американский физик, лауреат Нобелевской премии. 8. Город в Польше. 9. Остров на озере Байкал. 11. Персонаж пьесы А.Н. Островского «Бедность не порок». 13. Лекарственное растение. 14. Марка универсального клея. 15. Разновидность люстры.

По вертикали: 1. Кратковременное ослабление или полное прекращение радиоприема из-за изменения условий распространения радиоволн. 2. Безмоторный летательный аппарат. 3. Воспаление вен. 4. Русский художник, автор картины «Поездик Пересвета с Челубеем». 5. Морская мера длины. 6. Часть сцены, несколько выдвинутая в зрительный зал (перед занавесом). 9. Слово, однозвучное с другим, но отличающееся от него по значению. 10. Перекладина в курятнике. 11. Туго натянутая веревка, бечева в различных устройствах. 12. Немецкий композитор, автор оперы «Летучий голландец».

13. Всплеск. 14. Всплеск. 15. Всплеск.

1. Имя постоянного героя произведений Р. Чандлера. 3. Сюжет в художественном повествовании. 5. Марка стереомагнитофона. 7. Американский физик, лауреат Нобелевской премии. 8. Город в Польше. 9. Остров на озере Байкал. 11. Персонаж пьесы А.Н. Островского «Бедность не порок». 13. Лекарственное растение. 14. Марка универсального клея. 15. Разновидность люстры.

По вертикали: 1. Кратковременное ослабление или полное прекращение радиоприема из-за изменения условий распространения радиоволн. 2. Безмоторный летательный аппарат. 3. Воспаление вен. 4. Русский художник, автор картины «Поездик Пересвета с Челубеем». 5. Морская мера длины. 6. Часть сцены, несколько выдвинутая в зрительный зал (перед занавесом). 9. Слово, однозвучное с другим, но отличающееся от него по значению. 10. Перекладина в курятнике. 11. Туго натянутая веревка, бечева в различных устройствах. 12. Немецкий композитор, автор оперы «Летучий голландец».

13. Всплеск. 14. Всплеск. 15. Всплеск.

1. Имя постоянного героя произведений Р. Чандлера. 3. Сюжет в художественном повествовании. 5. Марка стереомагнитофона. 7. Американский физик, лауреат Нобелевской премии. 8. Город в Польше. 9. Остров на озере Байкал. 11. Персонаж пьесы А.Н. Островского «Бедность не порок». 13. Лекарственное растение. 14. Марка универсального клея. 15. Разновидность люстры.

По вертикали: 1. Кратковременное ослабление или полное прекращение радиоприема из-за изменения условий распространения радиоволн. 2. Безмоторный летательный аппарат. 3. Воспаление вен. 4. Русский художник, автор картины «Поездик Пересвета с Челубеем». 5. Морская мера длины. 6. Часть сцены, несколько выдвинутая в зрительный зал (перед занавесом). 9. Слово, однозвучное с другим, но отличающееся от него по значению. 10. Перекладина в курятнике. 11. Туго натянутая веревка, бечева в различных устройствах. 12. Немецкий композитор, автор оперы «Летучий голландец».

13. Всплеск. 14. Всплеск. 15. Всплеск.

1. Имя постоянного героя произведений Р. Чандлера. 3. Сюжет в художественном повествовании. 5. Марка стереомагнитофона. 7. Американский физик, лауреат Нобелевской премии. 8. Город в Польше. 9. Остров на озере Байкал. 11. Персонаж пьесы А.Н. Островского «Бедность не порок». 13. Лекарственное растение. 14. Марка универсального клея. 15. Разновидность люстры.

По вертикали: 1. Кратковременное ослабление или полное прекращение радиоприема из-за изменения условий распространения радиоволн. 2. Безмоторный летательный аппарат. 3. Воспаление вен. 4. Русский художник, автор картины «Поездик Пересвета с Челубеем». 5. Морская мера длины. 6. Часть сцены, несколько выдвинутая в зрительный зал (перед занавесом). 9. Слово, однозвучное с другим, но отличающееся от него по значению. 10. Перекладина в курятнике. 11. Туго натянутая веревка, бечева в различных устройствах. 12. Немецкий композитор, автор оперы «Летучий голландец».

13. Всплеск. 14. Всплеск. 15. Всплеск.

1. Имя постоянного героя произведений Р. Чандлера. 3. Сюжет в художественном повествовании. 5. Марка стереомагнитофона. 7. Американский физик, лауреат Нобелевской премии. 8. Город в Польше. 9. Остров на озере Байкал. 11. Персонаж пьесы А.Н. Островского «Бедность не порок». 13. Лекарственное растение. 14. Марка универсального клея. 15. Разновидность люстры.

По вертикали: 1. Кратковременное ослабление или полное прекращение радиоприема из-за изменения условий распространения радиоволн. 2. Безмоторный летательный аппарат. 3. Воспаление вен. 4. Русский художник, автор картины «Поездик Пересвета с Челубеем». 5. Морская мера длины. 6. Часть сцены, несколько выдвинутая в зрительный зал (перед занавесом). 9. Слово, однозвучное с другим, но отличающееся от него по значению. 10. Перекладина в курятнике. 11. Туго натянутая веревка, бечева в различных устройствах. 12. Немецкий композитор, автор оперы «Летучий голландец».

13. Всплеск. 14. Всплеск. 15. Всплеск.

1. Имя постоянного героя произведений Р. Чандлера. 3. Сюжет в художественном повествовании. 5. Марка стереомагнитофона. 7. Американский физик, лауреат Нобелевской премии. 8. Город в Польше. 9. Остров на озере Байкал. 11. Персонаж пьесы А.Н. Островского «Бедность не порок». 13. Лекарственное растение. 14. Марка универсального клея. 15. Разновидность люстры.

По вертикали: 1. Кратковременное ослабление или полное прекращение радиоприема из-за изменения условий распространения радиоволн. 2. Безмоторный летательный аппарат. 3. Воспаление вен. 4. Русский художник, автор картины «Поездик Пересвета с Челубеем». 5. Морская мера длины. 6. Часть сцены, несколько выдвинутая в зрительный зал (перед занавесом). 9. Слово, однозвучное с другим, но отличающееся от него по значению. 10. Перекладина в курятнике. 11. Туго натянутая веревка, бечева в различных устройствах. 12. Немецкий композитор, автор оперы «Летучий голландец».

13. Всплеск. 14. Всплеск. 15. Всплеск.

1. Имя постоянного героя произведений Р. Чандлера. 3. Сюжет в художественном повествовании. 5. Марка стереомагнитофона. 7. Американский физик, лауреат Нобелевской премии. 8. Город в Польше. 9. Остров на озере Байкал. 11. Персонаж пьесы А.Н. Островского «Бедность не порок». 13. Лекарственное растение. 14. Марка универсального клея. 15. Разновидность люстры.

По вертикали: 1. Кратковременное ослабление или полное прекращение радиоприема из-за изменения условий распространения радиоволн. 2. Безмоторный летательный аппарат. 3. Воспаление вен. 4. Русский художник, автор картины «Поездик Пересвета с Челубеем». 5. Морская мера длины. 6. Часть сцены, несколько выдвинутая в зрительный зал (перед занавесом). 9. Слово, однозвучное с другим, но отличающееся от него по значению. 10. Перекладина в курятнике. 11. Туго натянутая веревка, бечева в различных устройствах. 12. Немецкий композитор, автор оперы «Летучий голландец».

13. Всплеск. 14. Всплеск. 15. Всплеск.

1. Имя постоянного героя произведений Р. Чандлера. 3. Сюжет в художественном повествовании. 5. Марка стереомагнитофона. 7. Американский физик, лауреат Нобелевской премии. 8. Город в Польше. 9. Остров на озере Байкал. 11. Персонаж пьесы А.Н. Островского «Бедность не порок». 13. Лекарственное растение. 14. Марка универсального клея. 15. Разновидность люстры.

По вертикали: 1. Кратковременное ослабление или полное прекращение радиоприема из-за изменения условий распространения радиоволн. 2. Безмоторный летательный аппарат. 3. Воспаление вен. 4. Русский художник, автор картины «Поездик Пересвета с Челубеем». 5. Морская мера длины. 6. Часть сцены, несколько выдвинутая в зрительный зал (перед занавесом). 9. Слово, однозвучное с другим, но отличающееся от него по значению. 10. Перекладина в курятнике. 11. Туго натянутая веревка, бечева в различных устройствах. 12. Немецкий композитор, автор оперы «Летучий голландец».

13. Всплеск. 14. Всплеск. 15. Всплеск.

1. Имя постоянного героя произведений Р. Чандлера. 3. Сюжет в художественном повествовании. 5. Марка стереомагнитофона. 7. Американский физик, лауреат Нобелевской премии. 8. Город в Польше. 9. Остров на озере Байкал. 11. Персонаж пьесы А.Н. Островского «Бедность не порок». 13. Лекарственное растение. 14. Марка универсального клея. 15. Разновидность люстры.

По вертикали: 1. Кратковременное ослабление или полное прекращение радиоприема из-за изменения условий распространения радиоволн. 2. Безмоторный летательный аппарат. 3. Воспаление вен. 4. Русский художник, автор картины «Поездик Пересвета с Челубеем». 5. Морская мера длины. 6. Часть сцены, несколько выдвинутая в зрительный зал (перед занавесом). 9. Слово, однозвучное с другим, но отличающееся от него по значению. 10. Перекладина в курятнике. 11. Туго натянутая веревка, бечева в различных устройствах. 12. Немецкий композитор, автор оперы «Летучий голландец».

13. Всплеск. 14. Всплеск. 15. Всплеск.

1. Имя постоянного героя произведений Р. Чандлера. 3. Сюжет в художественном повествовании. 5. Марка стереомагнитофона. 7. Американский физик, лауреат Нобелевской премии. 8. Город в Польше. 9. Остров на озере Байкал. 11. Персонаж пьесы А.Н. Островского «Бедность не порок». 13. Лекарственное растение. 14. Марка универсального клея. 15. Разновидность люстры.

По вертикали: 1. Кратковременное



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

№ 12905 24.07.13

Молодежный проект
«Ты - предприниматель!»
открыл Кузбассу
немало новых
предпринимательских
«звездочек», которые
будут служить
ориентиром
для их сверстников.
Елена Улитина
и Александр Червов –
семейная «звездочка».
Их проект - интерьерная
фото-студия
«Студия Ф» -
получил в 2011 году
грант губернатора.
А реализация этого
проекта стала примером
создания в традиционной
рыночной нише бизнеса
новой формации.
Вот только его авторы
рвутся к новой высоте –
«Селигеру».

**Таксисты Кемерова
«созрели»**

III стр.

**Франчайзинг
по – кузбасски**

II – V стр.

Что дороже земли?

VI стр.

Креативщики

и миллионники

➤ **VII**

Фото из архива «Студии Ф»

Поддержка «малышей» в Кузбассе не ослабнет

Центральные СМИ растиражировали информацию о том, что «Программу развития малого и среднего бизнеса в регионах на этот год урезали на 10%. Соответствующие поправки были приняты на следующий день после встречи президента с бизнесом – сообществом, на которой президент заверил предпринимателей в своей поддержке. Вместо 21 млрд руб. малый бизнес в регионах получит только 19 млрд». Так ли это на самом деле?

Как это отразится на кузбасских предпринимателях? Какие региональные программы придется урезать и на сколько? – с этими вопросами ОПОРА обратилась в департамент промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области.

«Действительно, многим регионам сокращены лимиты расходования средств федерального бюджета. Однако наш регион – по результатам конкурса, организованного Минэкономразвития России, – получит в 2013 году финансирование в полном объеме согласно поданной заявке – 126 млн рублей из федерального бюджета, – ответила начальник управления предпринимательства этого департамента Наталья Кудрявцева. – Это помимо того, что в нынешнем году на финансирование областной программы развития предпринимательства запланировано 62,7

млн рублей. В итоге на меры господдержки в 2013 году будет выделено около 190 млн рублей, что на 36,2 млн рублей (или на 23 процента) больше по сравнению с прошлым годом (в 2012-м на реализацию господдержки было направлено порядка 152 млн рублей)».

Рассказала Наталья Александровна и о том, на какие областные программы будут направлены средства федерального субсидии (напомним: так же, как власть субсидирует затраты предпринимателей на развитие своего бизнеса, федеральная власть субсидирует затраты субъектов Федерации

на программы поддержки и развития предпринимательства в регионе):

82 млн 462 тыс. рублей – на софинансирование муниципальных программ поддержки предпринимательства. Их в Кузбассе по привычке называют «грантовыми», потому что, выдавая гранты, причем только на конкурсной основе, власть субсидирует 90% затрат, которые понес начинающий предприниматель на открытие своего дела. Но не более 300 тысяч рублей. С 2011 года предприниматели деньги получают дома, т.е. в своих муниципальных центрах поддержки предпринимательства, которые есть во всех городах и районах Кузбасса, им – совершенно бесплатно – помогут составить рабочий бизнес-план и зарегистрироваться в налоговом органе.

38 млн 392 тыс. рублей – на компенсацию части лизинговых затрат предпринимателей. «Возвращаем 90% авансового платежа по договорам лизинга, – уточнила Наталья Кудрявцева. – И интерес к этому виду субсидии растет: если в 2009 году в департамент обратились для получения этого вида поддержки 8 субъектов малого и среднего бизнеса, то в 2012 году – уже 21.

С 2013 года Минэко-

номразвития сделало условия субсидирования более гибкими: теперь до 3 млн рублей смогут получить предприятия, в которых до 30 наемных работников. Если работников больше 30, сумма субсидии может достигать до 10 млн (в 2012-м до 10 млн могли получить только те, у кого было более 50 наемных работников)».

5 млн 720 тыс. рублей – на вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность. «В том числе на организацию поездки двух групп молодых предпринимателей Кузбасса – начинающих и стремительно развивающихся – на всероссийский образовательный форум «Селигер», – уточнила начальник управления предпринимательства. – А также на проведение регионального этапа конкурса «Молодой предприниматель России» (он стартует 1 августа) и, конечно же, на молодежный проект «Ты – предприниматель!». Участники этого проекта, который реализуется в нашей области уже на протяжении трех лет, смогут принять участие в конкурсе молодежных бизнес-проектов и получить грант на открытие собственного бизнеса в размере 100 тысяч рублей. Все они встретятся в декабре на очередном форуме молодых предпринимателей».

Обращение к гражданам России в поддержку «налоговых каникул» для малого бизнеса

«ОПОРА РОССИИ», Общероссийский народный фронт, «Деловая Россия», Торгово-промышленная палата России и Российский союз промышленников и предпринимателей начинают сбор 100 тысяч подписей в поддержку идеи «налоговых каникул» для представителей малого бизнеса, впервые прошедших государственную регистрацию.

Более полутора года назад было введено двукратное повышение страховых взносов для всех индивидуальных предпринимателей России. При этом очевидно, что одна и та же модель налоговых выплат не сможет эффективно работать вне учета, прежде всего, объемов оборота и масштабов хозяйственной деятельности.

«ОПОРЕ РОССИИ», «Деловой России» и Общероссийскому народному фронту удалось добиться того, что Госдума РФ приняла специальный законопроект о страховых взносах для индивидуальных предпринимателей. Совместные усилия уже привели к явному успеху в деле дифференциации и облегчения налогового бремени для малого бизнеса. Однако указанный законопроект вступит в силу лишь в 2014 г. При этом с начала 2013 г. закрыли свое дело либо ушли «в тень» около полумиллиона предпринимателей. С каждым днем их число продолжает множиться, сокращая количество рабочих мест и отчислений в бюджеты всех уровней.

В этих условиях требуются дополнительные шаги навстречу малому бизнесу. Поддержав инициативу общественности, председатель правительства дал поручение Минэкономразвития, Минфину и Минтруду проработать «вопрос об освобождении на два года от уплаты всех налогов и обязательных страховых взносов впервые прошедших государственную регистрацию индивидуальных предпринимателей».

Но чтобы эта идея не канула в бюрократической машине, общественный контроль не должен ослабевать. 100 тысяч подписей граждан России помогут довести это разумное и взвешенное решение, продиктованное самой логикой развития предпринимательской деятельности в России, до реализации. С вашей помощью мы вернем активность российского малого бизнеса на прежний уровень, полностью осознавая то, что без этого ни о каком дальнейшем развитии страны речи быть не может!

В этой связи ОНФ совместно с «ОПОРОЙ РОССИИ», «Деловой Россией», ТПП и РСПП объявляет сбор подписей ЗА:

освобождение на два года от уплаты всех налогов и обязательных страховых взносов впервые прошедших государственную регистрацию индивидуальных предпринимателей!

Оставить свою подпись можно тут: <http://onf.ru/obrashhenie-k-grazhdanam/>

тема номера

Франчайзинг по – кузбасски

Заметили ли вы, что в лексиконе российских чиновников и банкиров все чаще мелькает слово «франчайзинг»? Начиная с 2011 года Минэкономразвития начало выделять субъектам Федерации средства из федерального бюджета для поддержки франчайзинговых проектов «малышей»: региональной власти предлагалось субсидировать затраты на открытие объектов по франшизе и выплату паушальных взносов. Практически одновременно – по инициативе «ОПОРЫ РОССИИ» – в Сбербанке стартовал новый проект «Бизнес-старт», неотъемлемой частью которого также стала кредитная поддержка франчайзинговых проектов субъектов малого и среднего бизнеса.

По нашим сведениям, в Кузбассе никто из предпринимателей интереса к проекту Минэкономразвития не проявил, и региональная власть не стала включать поддержку франчайзинго-

вых проектов в областную программу, а значит, и участвовать в конкурсе Минэкономразвития на субсидирование затрат на нее. Кемеровское отделение Сбербанка выдало кредиты на реализацию франчайзинговых проектов пока только двум малым предприятиям – из Кемерово и Новокузнецка.

Недавно стало известно, что Минэкономразвития готовит новую программу развития для малых фирм и индивидуальных предпринимателей, ориентированную на организацию придорожного сервиса (а в некоторых городах и организацию бизнеса в подземных переходах). Планируется, что в перечень объектов, которые будут подпадать под действие программы, входят придорожные кофейни к кафе, магазинчики, сувенирные лавки, химчистки, отели, – направления, в которых распространено развитие по схеме франчайзинга.

Но это – перспективы. А чтобы определить, проявят

Франчайзинг (коммерческая концессия) – способ осуществления деятельности предприятия, в ходе которого одна сторона – франчайзер предоставляет другой стороне – франчайзи право на использование своей торговой марки и (или) формата бизнеса в виде продажи лицензии (договора) – франшизы. В роли франчайзеров выступают производители товаров, крупные оптовые компании или компании, предоставляющие услуги, а роль франчайзи, как правило, исполняют малые предприятия розничной торговли, массового питания и сферы услуг.

ли к ним интерес кузбасские предприниматели, надо понять, почему они не пользуются теми льготами, которые уже есть. А для этого знать, что сегодня происходит на кузбасском рынке франчайзинга и какую роль играет там малый бизнес.

И мы начали это делать. Но преуспели немного. Никакой официальной статистики об этом рынке, его отдельных сегментах нигде нет! Экспертов, досконально знающих историю и развитие франчайзинга в Кузбассе, тоже нет. «Претендовать на статус эксперта по франчайзингу, на мой взгляд, ни се-

годня, ни даже в обозримом будущем никто не готов в силу целого ряда причин», – «успокоил» нас Игорь Дмитриев, официальный представитель известной российской компании «Магазин готового бизнеса-Deloshop» (франчайзинг же и есть готовый бизнес, рассуждали мы, обратившись к Дмитрию) в Кузбассе. Оценивать работающие на рынке франшизы никто не рискнул, посоветовав нам спросить об этом самих франчайзи.

Но информационная открытость франчайзи была обратно пропорциональна их опыту и доле на рынке:

если начинающие и проработавшие год ИП охотно рассказывали, как искали франшизу, что в ней привлекло больше всего, то компании, использующие не одну, а несколько разных франшиз, имеющие многолетний опыт работы с франчайзерами, или отказывались отвечать на интересующие нас вопросы, или отвечали уклончиво, или (был и такой случай) уже перед публикацией готового текста просили вообще на них не ссылаться... Какой анализ рынка местного франчайзинга можно ждать от официальных регуляторов потребительского рынка?

Но мы решили не отступать и собрать максимум информации о франчайзинге по-кузбасски. Чтобы вместе с начинающими предпринимателями понять: действительно ли ведение бизнеса в формате франчайзинга помогает быстрее поставить бизнес на ноги и не только гарантирует быструю самокупае-

мость, но и предохраняет его от турбулентности экономики (согласно данным Международной ассоциации франчайзинга, в период кризиса потерпели неудачу только 6% предприятий, развивающихся по франчайзингу, в то время как более 30% компаний малого и среднего бизнеса, работавших самостоятельно, разорились) и потребительского спроса. И, конечно же, разобраться: в чем причина слабого развития франчайзинга в сфере малого и среднего бизнеса, который при этом игнорирует предложения власти о господдержке?

А пока предлагаем читателям «первую порцию» собранной журналистами ОПОРЫ информации (особая благодарность за содействие в этом профессору Кемеровского института Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова Владимиру Михайловичу Киселеву!).

Читайте 3, 4 и 5-ю страницы ОПОРЫ!

Против нелегалов ОБЪЕДИНЯЙСЬ!

Напомним, гильдия кузбасского такси была создана в январе 2012 года. До сих пор в нее входили 11 таксомоторных предприятий только двух городов - Новокузнецка и Междуреченска.

Проблем у легальных таксистов сегодня хватает. Причем «бомбилы», работающие вне закона, - не основная неприятность добросовестных предприятий такси. Больше всего досаждают так называемые федеральные сетевые компании. Оператор находится на Урале или в центральной России, принимает заказы из Кузбасса, отправляет на них местных водителей-нелегалов и получает себе денежные проценты.

«В большинстве случаев это те, кто становится таксистом, закончив трудовой день на постоянном месте работы, - уточняет хорошо знакомый с этой проблемой директор ООО «Такси БЛЮЗ» (г. Кемерово) Алексей САРЕНКОВ. - Интернет легко позволяет любому установить на телефон приложение и начать сотрудничать с любой диспетчерской службой. Никто этих «водителей» не контролирует, никакого предпроесового медицинского и технического осмотра не проводит. При этом у них есть возможность демпинговать ценами и навязывать свои правила игры. Сегодня нам, легальным такси, стало до такой степени тяжело, что хоть переходя в одну из этих категорий...»

Гильдия такси Кузбасса, похоже, скоро пополнится новыми членами. Таксисты областного центра наконец - то «созрели», чтобы сообща бороться с нелегалами и решать насущные проблемы, ведь они у профессионального сообщества общие. И с каждым днем только обостряются. Разговор об этом шел в Кузбасской торгово-промышленной палате.



Фото Сергея Гавриленко.

Председатель гильдии такси Кузбасса, директор ООО «ДОК» (г. Новокузнецк) Александр МАМАН замечает: «До того, как начала работу гильдия, в Новокузнецке насчитывалось почти две сотни таксомоторов. Сегодня их осталось около 50. Кто-то закрылся, кто-то с кем-то объединился. Но в итоге взаимодействия с властью и контролирующими органами мы достигли неплохих результатов. Напри-

мер, пассажиры, которые прежде раздумывали: заплатить подешевле или ехать на легальном такси, сегодня выбирают последнее. Потому что это не только безопасность и гарантия качества услуги, но и комфортность. Чего не могут гарантировать нелегалы. К слову, разница в стоимости поездки невелика - 15-20 рублей.

Чем больше городов примкнет к гильдии, тем проще будет навести поряд-

ок в Кузбассе. Сообщество дает возможность легальным таксомоторам решать многочисленные проблемы - не только в плане борьбы с нелегалами, но и свои внутренние. Например, работу со страховыми компаниями. Проще будет взаимодействовать с органами власти. Я вижу выход только в одном - объединяться и решать свои проблемы вместе».

К слову, для пресечения деятельности нелегалов в городах области созданы координационные группы по межведомственному взаимодействию. Работу эту еще нужно выстраивать, однако результаты уже есть. Так, по данным управления экономической безопасности МВД России по Кемеровской области, за последние полгода выявлено 350 водителей-нелегалов, которые привлечены к административной ответственности (штраф 2000 рублей). Было проверено 20 диспетчерских служб и изъято более 50 единиц компьютерной техники.

Результативной мерой борьбы с нелегалами и сетевиками может стать конфискация автомобилей. Так, в июне этого года в Новокузнецке был создан прецедент - изъято две машины недобросовестных перевозчиков.

комментарий ОПОРЫ

Анастасия ШИЛИНА, начальник управления перевозки опасных грузов и работы легкового такси департамента транспорта и связи:

- Проблема актуальна не только для Кузбасса, но и для всей страны. Потому что закон у нас единый. Просто профессиональные сообщества в разных городах находятся в разных ситуациях. В малых городах нет федеральных сетевых компаний и нет таких проблем, как в Кемерове и Новокузнецке. Проблемы у них схожи. Только в Новокузнецке предприниматели объединились, чтобы их решить. Мы поддерживали их, оказывали содействие при работе с администрацией города. У новокузнецчан уже действует готовая система, которую теперь можно смело реализовать в областном центре, и она интересна.

Сейчас и другие города - Прокопьевск и Березовский - рассматривают такую возможность. Будем выстраивать систему взаимодействия с профессиональным сообществом в целом по региону. Цель-то у нас одна: чтобы все было по закону и безопасно.

Татьяна АЛЕКСЕЕВА, председатель правления КТПП, депутат Госдумы:

- Хорошо, что мы эту тему обсудили! Я с большим интересом выслушала людей, которые ежедневно сталкиваются с несовершенством правовой базы, регулирующей данный вид деятельности, оказываются на самом остром правовом применении практики. Нужны, безусловно, четкие правила «игры» для этого вида коммерческой деятельности в сфере транспорта. Уже давно назрели изменения в ФЗ №69, 259, КОАП, в другие законы и подзаконные нормативно-правовые акты. Надеюсь, что у нас будет возможность что-то исправить и острые проблемы вынести на обсуждение. Этим нужно активно заниматься и самому бизнесу, так как в основу обоснований должны закладываться оценки и предпочтения лиц, в интересах которых принимается решение. Хотелось бы, чтобы и в рамках гильдии такая работа продолжилась.

Юлия МАТЮЩЕНКО.

мнение франчайзи



Елена КОСВИНЦЕВА, индивидуальный предприниматель, центр детского развития «Сема», г. Кемерово:

- По профессии я юрист. Воспитываю сына, ему уже 11. И очень хочу второго ребенка, дочь. Зимой несколько месяцев болела, было время подумать: вот родится дочь, придет время, нужно выходить на работу, а мне так жалко будет ее в садик отдавать. Мне 35, уже хочется, чтобы дети были все время рядом... Стала искать в интернете, чем бы мне заняться, чтобы это желание стало реальностью. И нашла там «Сему» - сеть развивающих дет-

ских центров, созданную москвичами 9 лет назад. Проехала по городу, посетила все имеющиеся детские центры - ни один мне не понравился больше, чем «Сема» (у нас еще детский центр «Умка» по франшизе работает, но мне в душу запал именно «Сема»).

И вот 1 июня я открыла в Кемерове первый развивающий детский центр «Сема» (планирую открыть еще один - с кафе, где можно будет проводить все наши праздники; помещение, которое я арендую сегодня, этого не позволяет). Чем именно привлек меня московский бренд?

Понравилось, что франшиза «Семы» недорогая (мне она обошлась менее чем в 300 тысяч рублей). К тому же я еще стала участницей акции, которую зимой проводили собственники франшизы, - ее стоимость была снижена. Не намного, но все равно это приятно. Франчайзеры многих детских центров, которые предлагают предпринимателям свой бренд взаимы, берут процент от прибыли, и при этом у них

роялти - ежемесячные взносы - очень большие. Собственники бренда «Сема» процентов от прибыли не требуют. Они берут не стоимостью роялти, они берут количеством детских центров, созданных под своим брендом по всей России. И я считаю, в этом есть смысл. Сейчас же с детскими садиками проблемы, а родители начали понимать, что в школу ребенок должен идти подготовленным (в школе ждут первоклассника, который должен уметь читать, писать, считать). Я помню, как мы с сыном поступали в первый класс: мы прошли такое тестирование, как будто в институт поступали! - меньше проблем у самих родителей потом будет.

Понравилось, что в сети детских центров «Сема» есть специальный отдел, который разрабатывает обучающие программы (кстати, таких обучающих курсов, как в «Семе», больше нет нигде - я заключила договор с франчайзером об их неразглашении, и такие же договоры я заключаю со своими сотрудниками),

постоянно обновляет сценарии различных праздников, проводит обучение педагогов, руководителей региональных центров по Skype. Базовые курсы, предлагаемые «Семой», всегда можно расширить за счет дополнительных курсов, разработанных нашими педагогами, - в Москве их поддерживают, и если надо, помогут. То есть поддержка франчайзи идет по всем направлениям.



Марина ПОСЛЕДОВА, генеральный директор «ООО Красивый бизнес», г. Новокузнецк:

- Больше трех лет наше туристическое агентство

работало на рынке Новокузнецка под собственным брендом «Руссо Турист». А год назад мы получили франшизу «PEGAS Touristik» - одного из лидеров российской туристической отрасли и одной из крупнейших международных туристических компаний. И дело не в стоимости франшизы, как могут подумать некоторые коллеги. Франшиза у «PEGAS Touristik» недорогая: она рассчитывается с учетом численности населения: в Кемерове и Новокузнецке примерно одинакова, в маленьких городах - меньше. Пушального взноса нет, есть ежемесячные роялти. Но это вполне адекватная сумма. И не платёжеспособность потенциального покупателя франшизы для этого туроператора, который дорожит своим именем, главное.

С «PEGAS Touristik» мы сотрудничали давно - продавали их туры и смогли сами оценить профессионализм и качество услуг московских коллег. И когда три года назад эта компа-

ния начала развивать свою франчайзинговую сеть по России, мы ждали, когда дойдет очередь до Новокузнецка. А когда год назад «PEGAS Touristik» наконец объявил об открытии в нашем городе своего офиса продаж, мы подали заявку одними из первых. Желающих получить франшизу известного бренда было немало. Но отбор, скажу вам, был жесткий: оценивался стаж работы местных компаний на туристическом рынке, объем продаж, обученность сотрудников и т.д., и т.п. В итоге франшизу получили мы! И, признаюсь честно, работать под брендом «PEGAS Touristik» стало гораздо легче: это принесло нам повышенную лояльность клиентов, плюс к этому франчайзер предоставляет нам (а значит, и нашим клиентам) ряд дополнительных льгот, проводит постоянное обучение сотрудников нашей компании.

Что в итоге? Месяц назад мы открыли в Новокузнецке второй офис продаж.

«Покупка франшизы — только начало пути предпринимателя к собственному успеху»

Так считает кемеровский бизнес-брокер, официальный представитель компании «Магазин готового бизнеса — Deloshop» в Кузбассе Игорь Дмитриев.

«Магазин готового бизнеса-Deloshop» — не только официальный партнер Российской ассоциации франчайзинга. В рамках этой компании работает Департамент франчайзингового консалтинга. Значит ли это, что вы, Игорь Евгеньевич, как официальный представитель МГБ-Deloshop в Кемеровской области, тоже занимаетесь франчайзинговым консалтингом?

Консалтинг в сфере франчайзинга — вещь достаточно специфичная и недешевая. В настоящее время за Уралом она практически не распространена (профанация вокруг этой темы мы не рассматриваем). Слишком мало прошло времени с момента появления первых франчайзинговых проектов, слишком узок и специфичен этот раздел современных товарно-денежных отношений, слишком короткий срок для формирования базы, достаточной в таком роде деятельности. А те обращения к нам, которые были за прошедшие 4 года, до сих пор носили сугубо потребительский характер. Все вопросы звучали в искреннем ожидании именно бесплатной консультации. Видимо, звонившие отдавали за франшизу свои последние средства. Соответственно, в таком формате мы не сможем быть полезны.

А чем конкретно? Не только же продажей франшиз на кузбасском рынке франшиз российских и зарубежных компаний? Можно об этом поподробнее (сколько и каких франшиз вы продали, кто купил их, как этот процесс происходит: кто чаще к вам обращается — продавцы франшиз или их покупатели)?

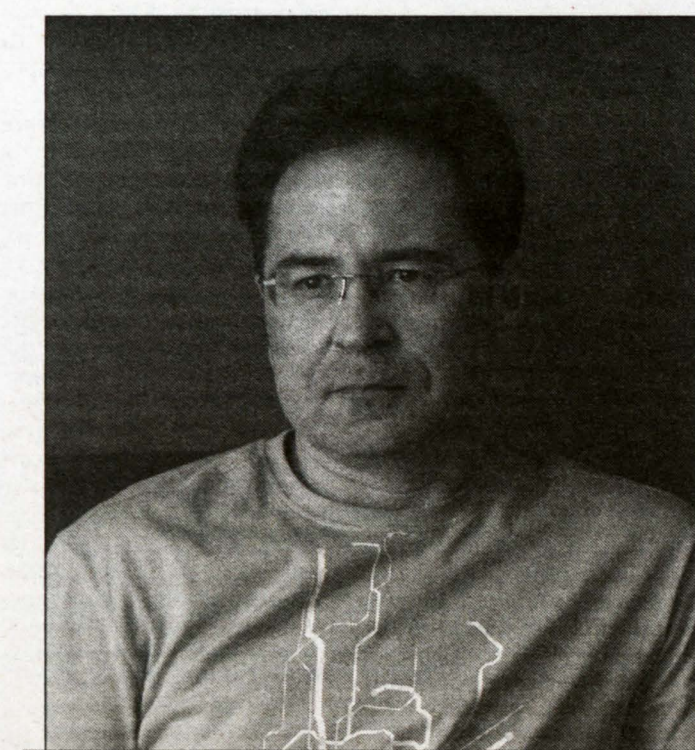
В отношении статистики продаж совершенно спокойно сообщу, что нами не продано ни одной франшизы (зарубежные компании свои франшизы продают только через компании-резиденты в России). Вопросы, касающиеся продаж так называемых мастер-франшиз, решаются кулуарно в штаб-квартирах компаний-франчайзеров). Все франчайзи, как покинувшие рынок, так и действующие в настоящее время, произвели свой выбор и приобретение независимо от нас. Рынок подобных услуг продолжает оставаться в зачаточном состоянии, потенциальные франчайзеры и франчайзи на свой страх и риск чаще действуют самостоятельно. А вот среди обращений можно отметить рост числа экономически грамотных франчайзи, предпочитающих более взвешенный выбор модели своего будущего бизнеса. Информированные предприниматели знают, что бесплатные консультации по подбору франшиз оказываются в большинстве случаев бесполезными. Департамент московской компании Е.М.Т.Г. однажды при этом не стоит полагаться исключительно на их рекомендации.

В каких отраслях экономики Кузбасса сегодня больше всего франчайзинговых фирм и в какой — меньше всего? Так было всегда? Чем, на ваш взгляд, это объясняется?

Десятки проектов в торговле, услугах, сервисе. Микроскопически мало в производстве, даже если они существуют, сразу и не вспомню. Динамика роста числа проектов положительная, хотя становится очевидным ее замедление, возможно, на коротком временном отрезке, за счет сезонного спада деловой активности. Если смотреть на динамику последних двух лет, то ее низкий темп обусловлен, на наш взгляд, в равной степени неблагоприятными местными условиями и макроэкономическими факторами.

Неумолимая статистика свидетельствует, что даже на благополучном Западе каждые три из четырех обычных фирм закрываются в течение 5 лет. Только франчайзинговые фирмы практически не разоряются. Есть предприятия под единым брендом и единым маркетингом легко преодолевают все спады и кризисы. Причем некоторые эксперты считают, что лучшие темпы развития сейчас у отечественных франшиз, так как такой бизнес изначально ориентирован на особенности российского рынка, на менталитет клиентов. Иностранцам франчайзинговым компаниям приспособиться в России намного труднее. А что ваш опыт показывает?

Не преувеличивая свой опыт, замечу: статистика статистикой, а факты фактами. Утверждение, что фирмы — как франчайзеры, так и франчайзи — не разоряются, не более чем миф. Разоряются и те, и другие: франчайзеры — значительно реже, франчайзи — сколько захотят. Так что «единый бренд и единый маркетинг» отнюдь не гарантия преодоления кризисов. Как в случаях с большинством известных товаров, франчайзер чаще всего тщательнее «раскрывает губы» своему проекту, предлагая его во всей красе и со всей своей родительской любовью. А дальше проект начинает биться о реальный рынок, чаще лицом и другими не менее дорогими здоровьем местами. Кто-то



Из досье ОПОРЫ:

Игорь Евгеньевич Дмитриев — директор кемеровского агентства коммерческой недвижимости «Дмитриев и партнеры». С 2009 года — официальный представитель компании «Магазин готового бизнеса-Deloshop» в Кузбассе. Родился в 1965 г. в Новосибирске. Второе высшее образование получил в Российском государственном торговом экономическом университете (Кемеровский институт) по специальности «менеджмент» (тема дипломной работы — «Управление предприятием в условиях конкуренции»).

Профессиональный опыт: сопровождение сделок купли-продажи коммерческой недвижимости с 2005 г., сделок купли-продажи действующего бизнеса с 2008 г. Активный сторонник создания цивилизованного рынка купли-продажи коммерческой недвижимости и действующего бизнеса в нашем регионе. Автор ряда публикаций на тему рынка коммерческой недвижимости и готового бизнеса, действующий брокер.

держит удар, кто-то уклоняется, а кто-то уже нет с нами... Многие зависят от франчайзи (я как-то больше на их стороне), и количество удачных продолжений проектов, к счастью, больше. Менталитет, конечно же, играет свою роль. Возьмите одного франчайзера и двух его франчайзи, работающих в равных условиях! Как посетитель, клиент или потребитель вы все равно ощутите разницу, порой весьма значительную. — примеров предостаточно. Что касается иностранных компаний, то у нас, к сожалению, нет информации, достаточной для полноценных обобщений.

Какова самая низкая стоимость российских франшиз сегодня? А каково при этом соотношение «цена-качество»? Forbes в своем июльском выпуске опубликовал рейтинг наиболее выгодных российских франшиз. Причем стоимость самой дешевой — не

ниже 300 тысяч рублей. Но только ли стоимостью определяется выгодность франшизы? Если говорить не о псевдофраншизах, которых с каждым годом становится все больше, а о реальном проекте, то самой низкой стоимостью, думаю, не существует. Хотя бы потому, что официально заявленная цена может не только содержать скидку, но и допускать возможность более гибких ценовых условий для конкретного франчайзи. В это время конкурирующие компании будут предлагать свои, более низкие официальные цены, и так — до бесконечности. Другими словами, принимать во внимание цену франшизы как аргумент «за» — одна из распространенных ошибок бизнесменов, присматривающихся к данному рынку. Соотношение «цена-качество» здесь малоприменимо, так как ключевыми момента-

ми при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

Россия нуждается в «экономичном» франчайзинге, считают эксперты. А предложений подобных франшиз на рынке достаточно? — Россия много в чем нуждается. Не могу заочно согласиться с мнением экспертов, на которых вы ссылаетесь, потому что не знаком с ним в подробностях. На мой взгляд, она нуждается в более дружественных отношениях власти с бизнесом в части бюджетной и фискальной политики, администра-

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

ции при выборе будут также цена, но в контексте ее размера в абсолютном выражении, рыночной востребованности, расчетных сроков возврата инвестиций, нормы прибыли и других финансово-экономических категорий.

Из досье ОПОРЫ:

• Франчайзер чаще всего тщательно «раскрывает губы» своему проекту, предлагая его во всей красе и со всей своей родительской любовью. А дальше проект начинает биться о реальный рынок, чаще — лицом и другими не менее дорогими здоровьем местами. Кто-то держит удар, кто-то уклоняется, а кто-то уже нет с нами...

• Принимать во внимание цену франшизы как аргумент «за» — одна из распространенных ошибок бизнесменов, присматривающихся к данному рынку. Соотношение «цена-качество» здесь малоприменимо.

• Кемеровский рынок ритейтерских услуг — со своими особенностями — никак не выйдет из фазы младенчества... Франшиза — это, по сути, трансляция успешных стандартов, а вот как раз они данному сообществу в голову и не укладываются.

чайзингу компании «Yum! Restaurants International Russia». — Ред.) просто делает свою работу, выбрав несколько отличный от прочих участников рынка подход — совместить PR-компанию со знакомством с рынком. Удивляюсь, если местное лобби допустит их выход на рынок. Даже если они и откроются, то еще больше удивляюсь, когда они смогут доказать свою успешность. Вспоминается выход на рынок в 2007 году, так и не состоявшийся дальше Новокосинский, тогдашний Росинтер, а сейчас мы наблюдаем положительную иную ситуацию — достаточно видеть наполненность популярных «П.П.Патис», «Планеты Суши», «Шоколадницы», «Traveler's Coffee». Тот, кто много путешествует по миру, видит, как идут дела у KFC в других странах, особенно это заметно на фуд-кортах, где они делают площадки с другими именитыми игроками... Относительно именно KFC оптимизма, извините, разделить не могу.

А в нашей сфере услуг франчайзинг прижился? В чем его отличие от франчайзинга в массовом питании?

Думаю, да, теперь эти бренды заметны и узнаваемы: «BOWE», «Karcher», «Инвитро», «Овум», «Pegas Touristik» и другие. Отличий множество — от условий договора франчайзинга до финансовой составляющей и маркетинга. Но об этом — отдельный разговор.

В сфере ритейтерских услуг Кемерово сегодня действует одна франшиза (МИЭЛЬ-Кемерово Общ. Центральный). В то же время на рынке этом очень много новичков. Почему, на ваш взгляд, начинающие ритейтеры игнорируют франчайзинг? Ведь считается, что франшиза дает

возможность начинающим предпринимателям быстро и безболезненно открыть свой бизнес, а опытным — вывести свой бизнес на более высокий уровень. Так ли все однозначно?

Повторюсь: покупка франшизы — только начало пути предпринимателя к собственному успеху. С франшизой, возможно, путь чуть легче и короче, но при этом и дороже. Кемеровский рынок ритейтерских услуг — со своими особенностями — никак не выйдет из фазы младенчества, и еще долго будет удивлять (к сожалению, чаще неприятно) всех его волевых и невольных участников. Объяснить это можно тем, что так называемый порог входа на этот рынок весьма низкий, фильтра практически нет, вот и промышленно на нем в большинстве любители, так и не мотивированные становиться профессионалами. Франшиза — это, по сути, трансляция успешных стандартов, а вот как раз они данному сообществу в голову и не укладываются. Самодостаточность, консерватизм, привычка и менталитет, подход по принципу «чем хуже, тем лучше»...

А в нашей сфере услуг франчайзинг прижился? В чем его отличие от франчайзинга в массовом питании?

Думаю, да, теперь эти бренды заметны и узнаваемы: «BOWE», «Karcher», «Инвитро», «Овум», «Pegas Touristik» и другие. Отличий множество — от условий договора франчайзинга до финансовой составляющей и маркетинга. Но об этом — отдельный разговор.

В сфере ритейтерских услуг Кемерово сегодня действует одна франшиза (МИЭЛЬ-Кемерово Общ. Центральный). В то же время на рынке этом очень много новичков. Почему, на ваш взгляд, начинающие ритейтеры игнорируют франчайзинг? Ведь считается, что франшиза дает

возможность начинающим предпринимателям быстро и безболезненно открыть свой бизнес, а опытным — вывести свой бизнес на более высокий уровень. Так ли все однозначно?

Повторюсь: покупка франшизы — только начало пути предпринимателя к собственному успеху. С франшизой, возможно, путь чуть легче и короче, но при этом и дороже. Кемеровский рынок ритейтерских услуг — со своими особенностями — никак не выйдет из фазы младенчества, и еще долго будет удивлять (к сожалению, чаще неприятно) всех его волевых и невольных участников. Объяснить это можно тем, что так называемый порог входа на этот рынок весьма низкий, фильтра практически нет, вот и промышленно на нем в большинстве любители, так и не мотивированные становиться профессионалами. Франшиза — это, по сути, трансляция успешных стандартов, а вот как раз они данному сообществу в голову и не укладываются. Самодостаточность, консерватизм, привычка и менталитет, подход по принципу «чем хуже, тем лучше»...

А в нашей сфере услуг франчайзинг прижился? В чем его отличие от франчайзинга в массовом питании?

Думаю, да, теперь эти бренды заметны и узнаваемы: «BOWE», «Karcher», «Инвитро», «Овум», «Pegas Touristik» и другие. Отличий множество — от условий договора франчайзинга до финансовой составляющей и маркетинга. Но об этом — отдельный разговор.

В сфере ритейтерских услуг Кемерово сегодня действует одна франшиза (МИЭЛЬ-Кемерово Общ. Центральный). В то же время на рынке этом очень много новичков. Почему, на ваш взгляд, начинающие ритейтеры игнорируют франчайзинг? Ведь считается, что франшиза дает

по заранее оговоренным договором критериям.

Франчайзинг внедряется и в социальные сферы (давно ли?) — медицинский центр «ИНВИТРА», дошкольное образование (центры детского развития «Сема», «Умка») Кузбасса. Как вы оцениваете этот процесс и работающие на этих рынках франшизы?

Своим вопросом мы коснулись той части франчайзингового бизнеса, о которой хочется говорить, — она интересна, содержательна и перспективна. Конечно, не идеальна, но очень хочется верить в ее перспективу и пожелать ей успешного развития. А к нашему с вами разговору об оценке лучше пригласить самих франчайзи, думаю, что они будут более объективны, так как ежедневно находятся внутри событий, которые мы с вами только обсуждаем.

Минусом развития готовит программу развития для малых фирм и индивидуальных предпринимателей, которая ориентирована на организацию придорожного сервиса (а в некоторых городах и организацию бизнеса в подземных переходах). В перечень объектов, которые будут подпадать под действие программы, входят придорожные кофейни к кафе, магазинчики, сувенирные лавки, химчистки, отели — направления, в которых распространено развитие по схеме франчайзинга. Верите ли вы в то, что государственная программа может заинтересовать в том числе и потенциальных франчайзи, ведь содействие франчайзера и эффективная поддержка значительно увеличат перспективы бизнеса?

Согласен с вами. Только те, кто сегодня успешен в этих бизнесах, не обращают внимания на Минусом развития и живут своей жизнью, точнее, бизнесом. А на программу посмотрим, когда она будет утверждена и готова к реализации. Считаю, что сейчас об этом говорить преждевременно. На фоне того административного, налогового, государственного давления, которое еще как-то выдерживает бизнес сегодня, думать приходится больше не о программах, а о выживании. Особенно малый бизнес умиляет рассуждения об эффективности. Эффективности чего — имитации тревоги и заботы о челяди?

В некоторых регионах России уже сейчас со стороны властей организована поддержка франчайзи от малого бизнеса — им субсидируются затраты на открытие объектов и выплату паушальных взносов. Эффективна ли, на ваш взгляд, такая господдержка?

Отлично, что такие примеры есть, стоило бы отнестись к их опыту внимательно. Сегодня экономическая активность населения низка так же, как его финансовая состоятельность. Если государство найдет решение о

форме и механизме такой поддержки, то перестанет выигрывать само у себя ценой принесения в жертву предпринимателя. Пока 450 тысяч индивидуальных предпринимателей России не объявили о прекращении трудовой деятельности в связи с выросшими в два раза отчислениями, но версий того же государства все было замечательно. Сейчас рассматриваются пожарные меры по возможности предоставления налоговых каникул на срок до двух лет — что называется, «вернись, я все прощу». Смешно! Кто посчитал убытки от реали-

зации таких «решений»? Кто понес наказание или хотя бы ответственность, как мы защищены от новых вариантов таких «решений»? Будем продолжать тему эффективности государственной поддержки?

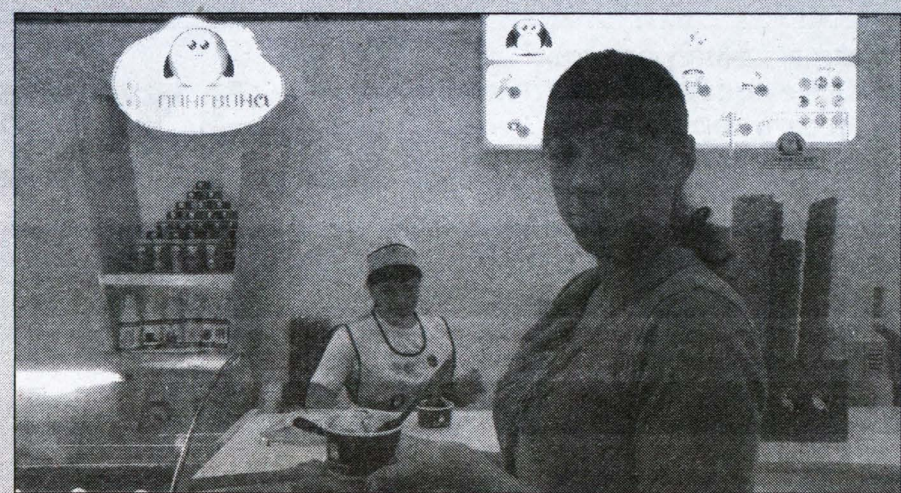
Хорошо, не будем. Считаю, что российскому бизнесу в плане франчайзинга есть куда стремиться, ведь в высокоразвитых странах на долю франчайзингового бизнеса приходится до 10% ВВП, тогда как в России — менее 1%. По мнению большинства аналитиков рынка, такое положение вещей является

временным, и постепенно бизнес через приобретение франшизы будет становиться все более популярным. Как вы оцениваете этот прогноз? От чего будет зависеть достижение этой цели?

Категорически с вами согласен. Сговоркой, что не благодаря, а, скорее, вопреки. Условием поступательного движения, развития могли бы стать меры государственного регулирования, содействующие этому не декларативно.

Распрашивала Вера КАРЗОВА.

Мнение франчайзи



Индивидуальный предприниматель Ольга АНИСИМОВА, г. Мариинск, кафе-мороженое «33 пингвина»:

Предпринимательством я стала заниматься совсем недавно. Сначала открыла магазин спортивных товаров в торговом центре «Сибирский городок» (в народе его называют ТЦ «Палата»). Хотела привить нашему населению здоровый образ жизни, поддержать молодежь, но у меня не очень-то это получилось, и все быстро закончилось. Посчитала — нерентабельно. Не пользуюсь спросом у марининцев спортивные товары. На данный момент торговая точка работает, но уже в процессе ликвидации. В марте открыла в том же торговом центре кафе-мороженое «33 пингвина». Здесь больше выручка и рентабельность, поэтому решила, что буду заниматься развитием сети кафе-мороженого. В ближайшей перспективе, где-то через полгода, на первом этаже торгового центра открою «остров».

Кафе — это наша совместная с мужем идея. Все началось с того, что у нас родился ребенок. Дочь подрастала, а мест, куда можно с детьми сходить, в Мариинске не было. Сначала мы планировали открыть детское кафе. Когда же начали идеи искать, вышли на торговую марку «33 пингвина» томской производственной компании «Эста», работать с которой можно было именно по франчайзингу. Нас это заинтересовало. Во-первых, они поставляют высококачественное мороженое, у них даже рекламный слоган — «Мороженое на сливочках». Нам часто покупатели говорят, что напоминают это мороженое вкус детства. Мы смотрели и по ассортименту. Компания поставляет более 40 видов мороженого, плюс они постоянно обновляют ассортимент.

Когда мы начинали, менеджер компании нам посоветовала самые продажные виды мороженого. Сейчас мы уже ориентируемся на нашего потребителя и берем то, что у нас пользуется большим спросом, что люди наши любят. Во-вторых, с поставками у «33 пингвина» (мы так их называем) все в порядке. Почитали в Интернете положительные отзывы тех, кто уже занимался франчайзингом. При этом компания нам поставляет различные рекламные материалы и осуществляет «жуткий» контроль. Например, они

могут послать сюда тайного покупателя, который проверит наличие формы на сотруднике, общение с покупателями. В-третьих, франчайзер предоставляет готовый проект кафе. Компания не разрешает самостоятельно заниматься. Навязывание? Я думаю, что это команда профессионалов, которые знают, что делают. Нам, как дилетантам, которые никогда не работали в этой отрасли, не занимались ничем подобным, без них было бы тяжело, что это получилось, и все быстро закончилось. Посчитала — нерентабельно. Не пользуюсь спросом у марининцев спортивные товары. На данный момент торговая точка работает, но уже в процессе ликвидации. В марте открыла в том же торговом центре кафе-мороженое «33 пингвина». Здесь больше выручка и рентабельность, поэтому решила, что буду заниматься развитием сети кафе-мороженого. В ближайшей перспективе, где-то через полгода, на первом этаже торгового центра открою «остров».

Кафе — это наша совместная с мужем идея. Все началось с того, что у нас родился ребенок. Дочь подрастала, а мест, куда можно с детьми сходить, в Мариинске не было. Сначала мы планировали открыть детское кафе. Когда же начали идеи искать, вышли на торговую марку «33 пингвина» томской производственной компании «Эста», работать с которой можно было именно по франчайзингу. Нас это заинтересовало. Во-первых, они поставляют высококачественное мороженое, у них даже рекламный слоган — «Мороженое на сливочках». Нам часто покупатели говорят, что напоминают это мороженое вкус детства. Мы смотрели и по ассортименту. Компания поставляет более 40 видов мороженого, плюс они постоянно обновляют ассортимент.

Когда мы начинали, менеджер компании нам посоветовала самые продажные виды мороженого. Сейчас мы уже ориентируемся на нашего потребителя и берем то, что у нас пользуется большим спросом, что люди наши любят. Во-вторых, с поставками у «33 пингвина» (мы так их называем) все в порядке. Почитали в Интернете положительные отзывы тех, кто уже занимался франчайзингом. При этом компания нам поставляет различные рекламные материалы и осуществляет «жуткий» контроль. Например, они

могут послать сюда тайного покупателя, который проверит наличие формы на сотруднике, общение с покупателями. В-третьих, франчайзер предоставляет готовый проект кафе. Компания не разрешает самостоятельно заниматься. Навязывание? Я думаю, что это команда профессионалов, которые знают, что делают. Нам, как дилетантам, которые никогда не работали в этой отрасли, не занимались ничем подобным, без них было бы тяжело, что это получилось, и все быстро закончилось. Посчитала — нерентабельно. Не пользуюсь спросом у марининцев спортивные товары. На данный момент торговая точка работает, но уже в процессе ликвидации. В марте открыла в том же торговом центре кафе-мороженое «33 пингвина». Здесь

Сегодня в арбитражном суде Кемеровской области состоится очередное заседание в споре за право управления кемеровским ОАО «Плодопитомник-1». Тяжба продолжается с ноября 2011 года, и за этим процессом негласно следит все местное бизнес-сообщество.

Каждый САМ за СЕБЯ?

Чем же продиктован интерес к сельхозпредприятию? Неужто саженцы такие ценные? Нет. Дело в том, что Плодопитомник стал заложником собственных ресурсов: в собственности предприятия более тысячи гектаров земли в черте города Кемерово. В этой связи предприятие представляет огромный интерес для строительного бизнеса.

Но способно ли какое бы то ни было решение суда вдохнуть жизнь в деятельность этого некогда рентабельного предприятия? Чтобы понять это, мы обратились к одному из участников судебного процесса:

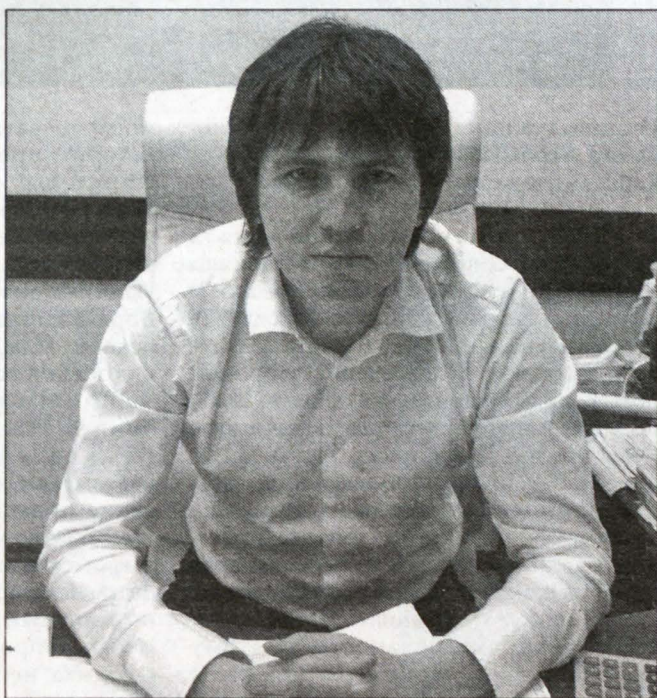
Яков СИЗОВ, управляющий юридической компанией «Дилекс», г. Кемерово:

- Для начала немного истории. ОАО «Плодопитомник-1» - одно из старейших сельскохозяйственных предприятий области, образованное еще в 40-е годы прошлого столетия. Продукция плодопитомника, а это в основном саженцы плодовых и лесодекоративных культур, использовалась не только для нужд Кемеровской области, но и поставлялась во многие города Западной Сибири и даже в европейскую часть России.

За десятки лет на предприятии сложились уникальные традиции садоводства. Кропотливые и многогранные аспекты этого ремесла оттачивались годами. Вот только один пример: на предприятии занимались собственным пчеловодством, но не как побочным направлением деятельности, а как необходимым звеном в выращивании саженцев - с целью планирования опыления.

В 90-х годах, когда проходила массовая приватизация сельхозпредприятий трудовыми коллективами, Плодопитомник был сохранен в государственной собственности. Трудовому коллективу было отказано в приватизации собственного предприятия ввиду уникальности и специализированности его продукции. Предприятие даже было передано из областного подчинения в ведение Российской Федерации.

Но времена меняются, и в 2009 году Росимуществом было принято решение о продаже из госу-



дарственной собственности акций плодопитомника. Торги состоялись в Москве 23 ноября 2011 года. Борьба за акции выдалась нешуточной. Победителем торгов Росимущество признало кемеровское ООО «Акваркет». Другие участники торгов, не согласные с решением аукционной комиссии (а это московская коммерческая структура, представленная на торгах господином Карабутовым), обжаловали итоги торгов в суде.

Более того, само акционерное общество «Плодопитомник-1», вероятно, предвидя свои собственные перспективы в качестве хозяйствующего субъекта, также обратилось в суд с требованием о признании торгов недействительными.

Вот, собственно, с этого времени и началась неразбериха в вопросе: «Кто же хозяин Плодопитомника?».

Кемеровским арбитражным судом, рассматривающим искомое заявление лиц, обжалующих торги, были предприняты необходимые и достаточные меры для сохранения статус-кво. Еще 8 декабря 2011 года судом были приняты обеспечительные меры, суть которых сводится к тому, что, несмотря на проведенные торги, до окончания судебного процесса акции акционерного общества должны находиться в собственности Российской Федерации. Обеспечительные меры действуют до сих пор.

Несмотря на это, 20 января 2012 года ООО «Акваркет» отстраняет от занимаемой должности

Сегодня очевидно, что никакое решение суда не способно вернуть к жизни предприятие. Коллектив разбрелся - кто куда. Из-за особого характера продукции на восстановление предприятия требуются годы и значительные капиталовложения, а ни того, ни другого нет. Скорее всего, ОАО «Плодопитомник-1» ждет банкротство. Я считаю, что ответственность за случившееся лежит полностью на Территориальном управлении.

директора Плодопитомника и назначает на эту должность нового директора.

Возмущенные самовольными действиями не вступившего в права собственника лица, отстраненного руководства Плодопитомника, а также лица, обжалующие торги, просто забросали письмами правоохранительные органы и Территориальное управление Росимущества по Кемеровской области.

Правоохранительные органы ограничились отписками, суть которых сводилась к тому, что у предприятия есть собственник - это Росимущество, и если у Росимущества есть претензии к ООО «Акваркет», то пусть они и жалуются.

Итак, все внимание было обращено на действия Территориального управления Росимущества в лице его руководителя Алексея Соколова. А действий никаких не было...

По закону, а именно по положению о территориальном управлении Росимущества по Кемеровской области, оно представ-

ляет интересы Росимущества на территории области, а именно: осуществляет полномочия собственника, а также осуществляет действия по защите имущественных и иных законных интересов Российской Федерации, в том числе принимает решение о назначении и об отстранении от занимаемой должности директоров государственных предприятий и учреждений, а также акционерных обществ, акции которых находятся в собственности Российской Федерации.

Однако все, что посчитало нужным сделать руководство Территориального управления, - это проинформировать Москву о сложившейся ситуации.

Достойная защита интересов государства! Хорошо, что эти люди не работают в пожарной службе или скорой помощи.

Бездействие Росимущества было ожидаемым и вытекало оно из единой позиции Территориального управления и ООО «Акваркет» в суде: торги проведены законно, деньги за акции получены, в связи с чем, несмотря на отсутствие перехода прав на акции, Росимущество не намерено вмешиваться во внутренние дела Плодопитомника и ООО «Акваркет».

Если бы суд признал итоги торгов законными, то на такое отношение господина Соколова к осуществлению своих обязанностей можно было бы закрыть глаза, но вот что будет делать Росимущество, если суд все-таки признает торги незаконными?

Ведь деятельность нового директора Плодопитомника никак нельзя назвать действиями крепкого хозяйственника по поддержанию уникального сель-

скохозяйственного предприятия на плаву. Сегодня Плодопитомником не ведется никакой сельскохозяйственной деятельности. В штате предприятия только один человек - директор. Все имущество, включая тысячу гектаров земли, передано в управление ООО «Акваркет».

И вот случилось. 9 апреля 2013 года вступило в законную силу решение Федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа о признании незаконными торгов по продаже акций ОАО «Плодопитомник-1». Вопрос о возврате акций в собственность Российской Федерации суд вынес в отдельное рассмотрение ввиду длительного срока судебного процесса. И вот сегодня, возможно, будет поставлена окончательная точка в судебном разбирательстве.

Вопрос о реституции (возврат сторон в первоначальное положение) суд вынес в отдельное рассмотрение ввиду длительного срока судебного процесса. Дело в том, что Территориальное управление в суде заявило, что отказывается возвращать ООО «Акваркет» денежные средства, полученные по сделке, т. к. за прошедшие два года безвластия ОАО «Плодопитомник-1» пришло в упадок. Следовательно, акции предприятия обесценились! Но кого следует винить в безвластии на предприятии, если не Территориальное управление? Ведь Плодопитомник не выходил из собственности Российской Федерации! Вот вам финансовый итог деятельности команды Соколова: два года уклонялись от осуществления своих полно-

мочий, а сейчас расплачиваться за это будут из бюджета. В собственности же государства останется предприятие-банкрот.

Сегодня очевидно, что никакое решение суда не способно вернуть к жизни предприятие. Коллектив разбрелся кто куда. Из-за особого характера продукции на восстановление предприятия требуются годы и значительные капиталовложения, а ни того, ни другого нет. Скорее всего, предприятие ждет банкротство. Я считаю, что ответственность за случившееся лежит полностью на Территориальном управлении. Процесс еще идет, и я не берусь комментировать действия ООО «Акваркет», да и, собственно, что их комментировать? Действия общества продиктованы тем, что оно защищает свои имущественные интересы. А вот интересы Российской Федерации защитить оказалось некому. Во избежание развала предприятия судом был приостановлен переход прав на акции. Все, что нужно было сделать Территориальному управлению Росимущества, - это выполнять решение суда, т. е. не бросать на произвол судьбы предприятие, а дальше, до окончания судебного процесса, осуществлять функции собственника. Такое отношение государственных структур к выполнению своих обязанностей подрывает авторитет власти, особенно в глазах уволенных сотрудников Плодопитомника и сотрудников других государственных предприятий, которые, как показало данное дело, не могут рассчитывать на защиту и поддержку собственника. Может быть, в этом и кроется секрет устоявшегося мнения о неэффективности работы государственных предприятий? Когда действует принцип «каждый сам за себя», невозможно требовать полной самоотдачи от подчиненных.

От опоры:

Почему же этот процесс (точнее, его развязка) так интересен предпринимателям, никоим образом в деле не участвующим? А для того, чтобы понять: если власть - своим действием или бездействием - покрывает незаконные деяния бизнеса, будет ли она за это наказана? И, исходя из решения суда, сделать выбор: как в будущем строить свои отношения с этой властью.

Согласитесь, цена этого ответа намного дороже цены земельного участка под Плодопитомником...

Креативщики и миллионники

Из 37 претендентов, приславших свои заявки на участие в «Селигере-2013» из разных городов области, экспертная комиссия выбрала 15 участников.

Им нет еще и 30, ребята разные, у каждого своя бизнес-история, свой, пусть и небольшой пока, профессиональный опыт и, конечно, свои индивидуальные результаты. У кого-то только бизнес-план, а кто-то управляет стремительно развивающейся фирмой. Но цель поездки на Селигер у всех одна – учиться. Как перефразировал Конфуций один из участников делегации: чтобы стать хорошим врачом, нужно учиться у врача, чтобы стать хорошим плотником – у плотника, ну, а чтобы стать успешным предпринимателем, учиться нужно соответственно у опытных бизнесменов. За опытом, новыми идеями и потенциальными партнерами едут ребята на форум.

Мы встретились с несколькими кузбассовцами накануне их поездки на форум. Разговор – о себе, о бизнесе и о том, чего они ждут от «Селигера».



Елена УДИТИНА и Александр ЧЕРВОВ, креативная фотостудия «Студия Ф», г. Кемерово:

Елена: С Сашей познакомились в Интернете, в одной из соцсетей. Он искал моделей для фотосъемки. Мне интересно было поучаствовать в фотосессии. Так образовался наш семейный креативный союз.

У нас всегда была мечта – открыть свою фотостудию. В 2011 году выиграли конкурс молодежных бизнес-проектов «Ты – предприниматель!». Получили грант от губернатора – 100 тысяч рублей – на открытие своего дела. На эти деньги открыли свою фотостудию, купили оборудование. Родители сначала относились к нашей идее скептически, а потом стали интересоваться, даже принимать участие в нашем деле. Так в студии от бабушки появилась старинная люстра, кофейные чашки, самовар, старый с резными ножками стол, от деда – настольная лампа середины прошлого века, немецкая печатная машинка. Много интерьерных диковинок вещицы приносят друзья и наши постоянные клиенты. Ну, и сами мы привозим из своих зарубежных поездок много интересных предметов.

Александр: – Первая фотостудия была небольшой – 40 квадратных метров, в сентябре 2012-го арендовали помещение уже в 120 «квадратов». На сегодняшний день у нас самая большая по площади и по количеству интерьеров фотостудия в городе. Для фотосессий мы создаем интересные локации. На Пасху, к примеру, делали пасхальную локацию. Заказывали ковер,

Молодые предприниматели в очередной раз представят Кузбасс на всероссийском молодежном образовательном форуме «Селигер-2013», где нынче в июле пройдут две смены: «Молодежное предпринимательство» для начинающих предпринимателей и тех, кто только собирается открыть свой бизнес, и «Сообщество молодых предпринимателей» – для успешных молодых предпринимателей.

имитирующий зеленую траву, небольшие деревья, использовали пасхальные элементы декора: корзинки, яйца, кролики, куличи и прочее.

Помимо фотосессий, проводим культурные программы. В конце мая в студии прошел фотопроказ: одновременно фотопоставка начинающих фотографов и показ одежды кемеровских дизайнеров. Сотрудничает с известными визажистами, стилистами, творческими деятелями. Размещаем рекламу в Интернете, есть свой сайт, странички в соцсетях.

Елена: – На «Селигер» едем вместе. Очень рады, что нам предоставили возможность пообщаться с российской бизнес-молодежью и известными бизнес-тренерами. Лично нам на форуме было бы интересно побольше узнать о секретах продвижения интернет-сайта, всё о развитии бренда, а также про определение характера человека по внешности.



Никита ЯРОЩУК, генеральный директор ООО «Бастет-Авто», г. Кемерово:

– Окончил КузГТУ, факультет технологии машиностроения. Бизнес начинался как хобби: три года назад привез комплект дисков на продажу другу за десять тысяч рублей. Сейчас компания продает дисков на несколько миллионов в месяц. Параллельно развиваю цветочный бизнес и считаю, что у него будет свой путь успеха.

У меня с детства предпринимательская жилка была: копил деньги. Первую финансовую операцию провел с бабушкой – поспорили с ней на 100 рублей. Друзья в шутку всегда называли меня дельцом.

На мой взгляд, главное в бизнесе – настойчивость. Умение стоять на своем. Если что-то не получается – ищу другие пути и способы. Конфуций еще сказал: меняйте планы, но не цели. Не опускать руки. Меня в какие-то моменты жизни очень выручала

семья. И предпринимательская жилка должна быть. Ну, и умение выстраивать отношения с людьми.

Сегодня у меня магазин и шиномонтажная мастерская. За полгода существования фирмы оборот составил около восьми миллионов рублей. Недавно подписали контракт о прямых поставках с конкретным зарубежным производителем шин.

На «Селигер» еду за опытом, туда все за этим едут – пообщаться с «миллионниками», узнать, как они строят свой бизнес. Ведь совершенно разные вещи – работать в компании с оборотом в один миллион и в несколько миллионов. Ну, и на поиск партнеров и новых бизнес-идей надеюсь.



Евгений ФЕДOTOV, генеральный директор ООО «Компьюкс», г. Кемерово:

– Я являюсь резидентом студенческого бизнес-инкубатора. Выиграл конкурс на льготную аренду офиса. Фирма существует с ноября 2012 года, мы предоставляем полный перечень IT-услуг: ремонт компьютеров и ноутбуков, разработка сайтов, обслуживание программного продукта 1С, абонентские услуги для юридических лиц.

Окончил КемГУ, математический факультет, специальность «математик-системный программист». В школе интересовался компьютерами: чинил технику родственникам и друзьям. Меня все называли «сам себе компьютерный мастер».

После универа понял, что хочу, но пока не готов начать собственное дело. Не хватало опыта в компьютерной бизнес-сфере. Устроился продавцом компьютерной техники. За пару лет работы разобрался и понял, как устроена система продаж, развил коммуникативные навыки, узнал схемы работы предпринимателя. Познакомился с поставщиками компьютерной техники.

Понял, что нужно двигаться дальше. Устроился оператором техподдержки. Получил знания в сфере сетевых технологий, интернета, корпоративных решений.

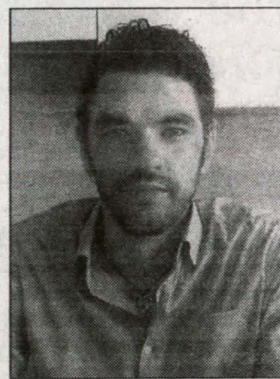
Потом была цель изучить телефонные технологии: корпоративную систему телефонии, 3G-интернет.

В 2011 году открыл ИП и стал индивидуальным предпринимателем. В свободное плавание пошел. Стал заниматься компьютерным обслуживанием организаций. В 2012 году переформировался в ООО, стал работать с юристами. Участвовал в проекте «Ты – предприниматель!», получил грант губернатора на развитие своего бизнеса.

Конкурентов много в этой сфере в городе, но сильных игроков мало. Все остальные или работают неофициально, либо студенты-практиканты, либо маленькие конторы с невысоким качеством услуг.

Моя фирма на стадии начинания. Цель: в течение года-двух войти в десятку крупных игроков.

На форум «Селигер» еду за конкретными вещами: планирование рабочего времени, улучшение своей личной компетенции, правильная постановка задач.



Артем СОКОЛОВ, директор ООО «СервисМаркет», г. Кемерово:

– Фирма существует уже три года. Мы занимаемся оптовой и розничной продажей бытовой техники. Годовой оборот компании более двадцати миллионов рублей.

По образованию я инженер-технолог, окончил технологический факультет КемТИППа. Как возник мой бизнес? Из личной потребности в определенном виде товара. Друг переезжал в другую квартиру. Покупал новую технику. И не смог найти ни в одном магазине города то, что мне было нужно. Проанализировав вместе с ним рынок, мы увидели, что эта ниша пуста. Так и

организовали фирму по продаже бытовой техники.

Считаю, что в бизнесе нет таких трудностей, которые бы невозможно было преодолеть. Это как научиться ходить. Ребенок не знает, как, но тем не менее начинает это делать: сначала ползает, потом пытается на ножки встать, делает первый шаг и пошел, упал, поднялся, снова пытается идти. Научившись ходить, ему уже интересен велосипед – учится ездить на велосипеде. И так далее.

На мой взгляд, главная трудность – нехватка денег на начальном этапе. Но было бы желание. У нас в области есть меры государственной поддержки начинающих предпринимателей. Мы прибегаем, например, к помощи частных инвесторов. У каждого свой путь.

Цель поездки на «Селигер»? Перефразирую Конфуция: чтобы стать врачом, нужно учиться у врача, чтобы стать хорошим каменщиком – у каменщика, хорошим плотником – у плотника, а чтобы стать хорошим предпринимателем – у успешных бизнесменов.



Светлана БАЛЫБИНА, студентка 4-го курса факультета экономики и менеджмента Юргинского технологического института (филиала) Томского политехнического университета, г. Юрга:

– Действующего бизнеса нет, есть бизнес-план. Хочу открыть свое праздничное агентство. Предоставлять услуги по оформлению помещений воздушными шарами. Также у меня будут работать выездные аниматоры. Ну и, может быть, открою еще воздушный тир, где воздушные шары можно выбивать дротиками.

Посчитала, что понадобится 140 тысяч: на костюмы, аппаратуру, аренду офиса.

До этого был бизнес-план «Автоматизация розничной торговли». Поучаствовал в молодежной программе «Ты – предприниматель!», съездив на новосибирский форум «Interra», поняла, что мой бизнес-план неудачный, отказалась от него. Теперь пробую себя в сфере развлечений.

Полина СПИРИДОНОВА.

- Перила решил переделать: сначала укрепил в наклон – не понравилось, все снимаю – и заново, – указывает на свежеструганные доски Андрей Михайлов. К бревенчатому старому срубам бывшей бани он установил крыльцо в древнерусском стиле. И на фоне почерневших от времени бревен с торчащей между ними рыжей паклей вполне гармонично смотрится свеженькое, белое, как молоко, крыльцо. Напомнило это какую-то иллюстрацию к русским народным сказкам.

- Это не просто дверь, – продолжает рассказ мастер, отрывая массивную дверь с необычной деревянной ручкой. – Я ее сделал по древнему, так сказать, «рецепту» – без единого гвоздя. Смотри, здесь два клина в двери, они держат доски. Крепко.

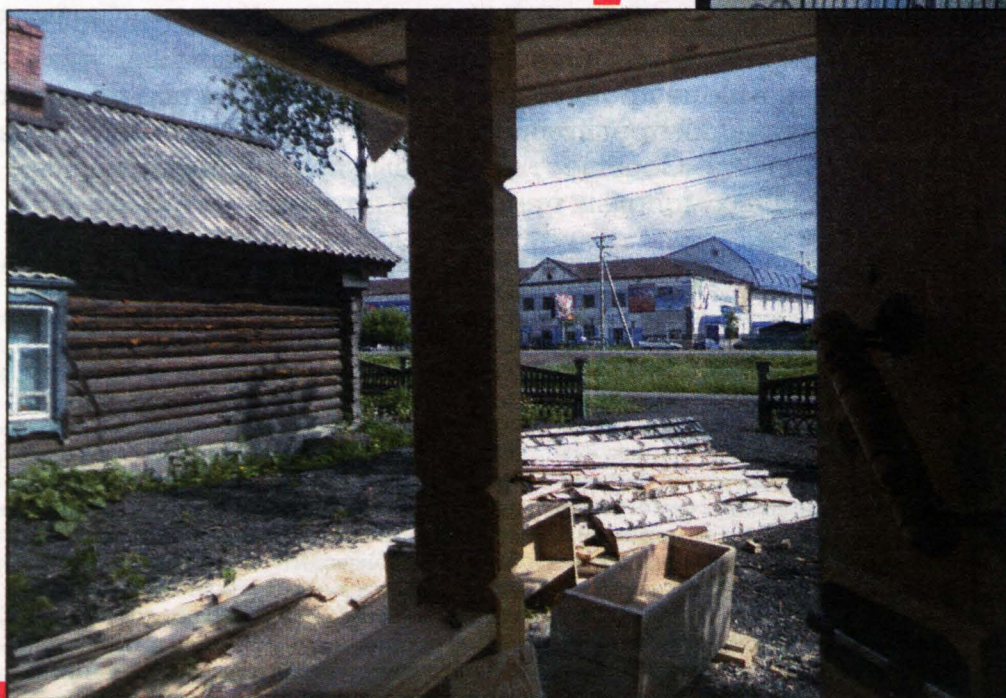
- Опять ощущение «дежавю», – говорю ему. – А, вспомнил! С бабушкой открывали крышку на кадке, где была квашеная капуста, и там, на крышке, такие же были клинья... По-моему, можно уже подвозить туристов?

- Еще много работы, – улыбается Андрей и приглашает зайти в будущую мастерскую, которая только начинает обретать свое лицо. Но уже сейчас гладкие, как шелк, деревянные панели на стенах, печурка в углу, запах свежеструганого дерева делают этот маленький домик очень уютным. Посредине на небольшом столе разбросаны линейки, карандаши, бумага, опилки, инструменты, и над всем этим творческо-строительным беспорядком возвышается большой красавец – резной рыжий туес.

Оказалась я в мастерской не случайно – коллеги обратились с просьбой приобрести сувениры. А Яна и Андрей как раз и занимаются изготовлением сувениров. Молодая мастерица делает из цветных хлопковых тканей необычные славянские куклы-обереги: травницы, пеленашки, птички на счастье и прочее, плетет из бисера необыкновенно красивые серьги и гайтаны, тклет и вышивает крестом да гладью национальные костюмы и рушники. Ее муж Андрей Михайлов изготавливает туеса, киты, декоративные художественные тарелки, магниты, ангелочков – впрочем, все, на что «горазды» мастера, трудно перечислить. Одним словом, люди творческие. И все эти изделия пользуются в Мариинске большим спросом. Поэтому

Мастерская под смекалку

Необычный объект строится сегодня в Мариинске по проекту народного мастера России, художника Юрия Михайлова: в скором времени в старинном городе откроется для путешественников и горожан частная мастерская семьи Михайловых. Это будет очередной объект туристической привлекательности в городе – музее под открытым небом. И местные мастера надеются на этом заработать.



то Михайловы и решили открыть свою мастерскую и разместить там сувенирную лавку. Ранее арендовали для этого в торговом центре помещение, сдавали под реализацию сувениры в музеи и магазины. Но своя мастерская, по мнению Михайловых, все же лучше. Во-первых, выкладку мастер сделает с творческим подходом, чтобы изделия выгодно «заиграли», во-вторых, посоветовать всегда может покупатель, а в-третьих, купить сувениры можно в любое

время, поскольку мастера живут в доме, который находится рядом. И все это без лишних затрат на аренду, ГСМ и прочее.

- На воротах будет большая вывеска «СУВЕНИРЫ», – показывает мастер дизайн-проект своего отца, знаменитого художника Юрия Михайлова. – Тут столб высокий и на нем, представляешь, прялка будет старинная, яркая, желтая. Ни один турист мимо не пройдет! Сфотографироваться – пожалуйста! А там и в мастерскую

заглянут. Это не просто дорога рядом с домом – это федеральная трасса М-53, по которой наши и иностранные туристы едут.

Вот как все будет: разноцветными станут перила и крыша крыльца, внутри появятся два стола мастеров – для Яны и Андрея, там же, в тесноте, да не в обиде, разместятся скоро туристы. Михайловы планируют проводить здесь мастер-классы по бересте, бисероплетению и ткачеству. Посещать их будут и жители города: группы детей из детских садов, школьники, студенты и даже взрослые люди. Сегодня Яна проводит такие мастер-классы в музее «Береста Сибири» для работников предприятий – для развития их корпоративной культуры. Это когда вместо привычных засто-

лий, которые были распространены на предприятиях ранее, работники вместе со своими детьми, для которых родители, вечно занятые на работе, могут наконец-то вместе, интересно и с пользой провести время.

Однако это далеко не все сюрпризы. Интерьер мастерской Михайловы решили сделать в старинном стиле, так, чтобы у туристов возникало ощущение, что попадают они в другое время: самотканые дорожки, крынки, самовары и прочая утварь уже приготовлены. При этом мастерскую Михайловы строят рядом с отцовским домом, который считается одним из самых привлекательных объектов для туристов, современным памятником архитектуры. В итоге вместе с мастерской целый архитек-

турный ансамбль получится.

Такая идея объединить мастерскую, сувенирную лавку и мини-музей пришла начинающему предпринимателю Яне Михайловой год назад; она решила не откладывать дело в долгий ящик: составила бизнес-план и вышла на кузбасский молодежный проект «Ты – предприниматель!». И в итоге мариинская мастерица стала победительницей конкурса молодежных проектов на грант губернатора.

- На грант мы покупаем инструменты, – объясняет Андрей Михайлов. Кстати, беседовать в день моего делового и творческого визита пришлось только с ним, поскольку хозяйка была в очередном отъезде на ярмарку, на Алтай, где с успехом продавала свои сувениры. – Видишь, березовый горбыль во дворе? Так это я из него забор делаю. Как идея? Вот и я думаю, необычно и красиво!

Наталья СВИРИДОВА.

НА СНИМКАХ: старинная чудо-прялка разместится на самом верху необычного забора; вид на трассу М-53 и местную гостиницу; Андрей Михайлов сам решает, каким будет крыльцо.

Фото автора.



Начало

Почувствуй скорость!

Николай Худяков, 20-летний студент строительного факультета КузГТУ, открыл аттракцион гонок на игрушечных машинах Slot Car Racing в кемеровском торгово-развлекательном комплексе «Промнад-3».

Машинки, приводящиеся в движение энергией электрического тока, управляются специальными пультами и двигаются

по специальным пазам в трассе. Цель игры – проехать дистанцию длиной около 15 метров быстрее соперника и при этом не вылететь с нее. Новое развлечение пришлось по вкусу не только детям и друзьям Николая, аттракцион привлекает и людей старшего возраста.

Идея открыть свое дело пришла к Николаю после посещения торгово-развлекательного комплекса в Чехии. Увидев гонки на

миниатюрных машинах, он решил открыть новый для Кемерово аттракцион. По словам Худякова, он собирается развивать свое дело и планирует расширяться, если дело коммерчески себя оправдает.

А пока каждый желающий может на 10 минут почувствовать себя водителем спортивного болида, а точнее – его копии, выполненной в масштабе 1:43.

Алексей БУДАЕВ.