

Селяне отремонтируют планетарий

ГБУК КемОИБ им. В.Д.Фёдорова
Издается
Газетно-журнальный
фонд с 7 января
1922 года.

ОКТЯБРЬ
Пн. 7 14 21 28
Вт. 1 8 15 22 29
Ср. 2 9 16 23 30
Чт. 3 10 17 24 31
Пт. 4 11 18 25
Сб. 5 12 19 26
Вс. 6 13 20 27
КУРС ВАЛЮТЫ (ЦЕНТРОБАНК)
\$ 31,94 руб. € 44,03 руб.



758156



ОБЛАСТНАЯ МАССОВАЯ ГАЗЕТА

199 (25892)

30 ОКТЯБРЯ 2013 г., СРЕДА

подробности

Ровно сто дней осталось до открытия зимней Олимпиады в Сочи и соответственно ровно сто дней до завершения эстафеты олимпийского огня. Когда один из главных символов Игр начнет путешествие по Кузбассу, кому из наших земляков выпадет честь пронести факел?

Лики олимпийского огня

Прометей и Фишт

Традиция зажжения олимпийского огня родилась на земле Элады, где и состоялись первые Олимпийские игры. Древнегреческий миф гласит, что титан Прометей похитил огонь с Олимпа и передал его людям, за что и понес наказание: его приковали к скеле на горе Кавказского хребта.

По легенде это случилось на горе Фишт (в переводе с адыгейского «Белая гора»). В ясную погоду вершину хорошо видно с черноморского побережья Сочи, неподалеку от которого построили олимпийские объекты, в том числе стадион, названный «Фишт», - там пройдет торжественные церемонии открытия и закрытия зимних Олимпийских и Паралимпийских игр.

Традиция эстафеты олимпийского огня не уходит корнями в глубину веков, а ведет свой отсчет с 1936 года для летних Игр и с 1952-го – для зимних. Понятно, не стала исключением и Олимпиада-1980 в Москве: 5 июля, за полтора месяца до начала Игр, эстафета пересекла границу ССР в районе молдавского поселка Леушены, а далее маршрут пролегал по территории Украины и России: через Белгород, Орел, Курск, Тулу, Чехов, Подольск.

Общая протяженность эстафеты в тогдашнем Советском Союзе составила 2294 километра. 19 июля на стадионе «Лужники» в Москве чашу

Северный полюс и открытый космос

Накануне Олимпиады в Сочи общая протяженность национальной эстафеты олимпийского огня составит рекордную цифру в 65 тысяч километров: от Калининграда на западе до Чукотки и острова Сахалин на востоке.

Эстафета началась путь из Москвы 7 октября. Огонь уже побывал на Северном полюсе на атомном ледоколе «50 лет Победы», в полярную ночь его пронесли факелоносы из восьми стран, входящих в Арктический совет: России, США, Канады, Дании, Норвегии, Швеции, Исландии и Финляндии.

Завершил эстафету Артур Николаевич Чилингаров – российский исследователь Арктики и Антарктики, Герой Советского Союза и Герой России.

В ноябре впервые в истории факел доставят на международную космическую станцию экипаж корабля «Союз».

Командир корабля Михаил Тюрин получил символ Игр из рук знаменитого нашего земляка, дважды Героя Советского Союза Алексея Леонова – первого человека, вышедшего в открытый космос в марте 1965 года.

– Олимпийский огонь вчера попытавшегося в космосе.

олимпийского огня зажег от факела чемпион Игр-1972 баскетболист Сергей Белов, к сожалению, недавно ушедший из жизни.

Северный полюс

и открытый

космос

Накануне Олимпиады в Сочи общая протяженность национальной эстафеты олимпийского огня составит рекордную цифру в 65 тысяч километров: от Калининграда на западе до Чукотки и острова Сахалин на востоке.

Эстафета началась путь из Москвы 7 октября. Огонь уже побывал на Северном полюсе на атомном ледоколе «50 лет Победы», в полярную ночь его пронесли факелоносы из восьми стран, входящих в Арктический совет: России, США, Канады, Дании, Норвегии, Швеции, Исландии и Финляндии.

Завершил эстафету Артур Николаевич Чилингаров – российский исследователь Арктики и Антарктики, Герой Советского Союза и Герой России.

В ноябре впервые в истории

факел доставят на между-

народную

космическо

станицу

экипаж

корабля

«Союз».

Командир

корабля

Михаил

Тюрин

получил

символ

Игр

из

рук

знаменитого

нашего

земляка,

дважды

Героя

Советского

Союза

и Герой

России.

Интересно, что огонь в

чаще

стадиона

«Фишт»

во

время

церемонии

открытия

XII

зимних

Олимпийских

игр

зажгут

и

факелом

из

космоса,

а

затем

в

стадионе

«Фишт»

в

Сочи.

Интересно, что огонь в

чаще

стадиона

«Фишт»

в

Сочи.

Интересно, что огонь в

чаще

стадиона

«Фишт»

в

Сочи.

Интересно, что огонь в

чаще

стадиона

«Фишт»

в

Сочи.

Интересно, что огонь в

чаще

стадиона

«Фишт»

в

Сочи.

Интересно, что огонь в

чаще

стадиона

«Фишт»

в

Сочи.

Интересно, что огонь в

чаще

стадиона

«Фишт»

в

Сочи.

Интересно, что огонь в

чаще

стадиона

«Фишт»

в

Сочи.

Интересно, что огонь в

чаще

стадиона

«Фишт»

в

Сочи.

Интересно, что огонь в

чаще

стадиона

«Фишт»

в

Сочи.

Интересно, что огонь в

чаще

стадиона

«Фишт»

в

Сочи.

Интересно, что огонь в

чаще

стадиона

«Фишт»

в

Сочи.

Интересно, что огонь в

чаще

стадиона

«Фишт»

в

Сочи.

Интересно, что огонь в

чаще

стадиона

«Фишт»

в

Сочи.

Интересно, что огонь в

чаще

стадиона

«Фишт»

в

Сочи.

Интересно, что огонь в

по существу

Мамины средства - детям ли в наследство?

(Окончание.)

Начало на 1-й стр.

По-видимому, произошел какой-то пробел в законодательстве на начальном этапе, который не наделил никакие организации функцией контроля и не установил механизм этого контроля. Уже сегодня мы имеем ситуации, в том числе и судебные, когда семья приобретала квартиру в ипотеку до рождения второго ребенка и после его рождения гасила ипотеку с использованием маткапитала, но долю несовершеннолетним детям не выделяла. Когда выявляется такой момент, родители, как правило, говорят: «Мы своим детям не враги, выделим в другом жилье, которое будем приобретать». Но природу денег проследить невозможно. Поэтому происходит реальное нарушение прав несовершеннолетних.

Риски и предупреждения

- Очень жаль, что закон не установил хотя бы минимальные требования к жилым помещениям, которые люди приобретают, - говорит Татьяна Сахарова, начальник юридического отдела ООО «Мегаполис» (организация выдает займы именно под материнский капитал). - Буквально на прошлой неделе обратились граждане, которые хотели бы приобрести дом общей площадью 17,4 кв. метра. Хотя семья утверждала, что они приобретают дом под дачу, им было отказано, поскольку у них не было документа, что речь идет о так называемом обнажении денег. Тем не менее, я думаю, что они обратятся в другую организацию и там заем получат. Одной из основных проблем явля-

ется именно отслеживание выполнения обязательств. На сегодня нет ни одного законодательного акта, который бы четко сказал, какая организация отслеживает судьбу сертификата и что будет происходить, если эти обязательства не будут исполнены. Поэтому необходимо законодательно урегулировать процедуру возврата средств материального капитала в подобных случаях.

С точки зрения закона

Тревогу бьет и прокуратура Кемеровской области. Вот что говорит, к примеру, Денис Марков, прокурор отдела по надзору за соблюдением прав и свобод граждан:

- Кроме того, что родители не осуществляют прав детей на часть приобретаемой жилой площади (только за девять месяцев этого года территориальными прокурорами предъявлено 149 исков о нарушении в этой сфере), часто выявляются факты неоднократной перепродажи одного и того же помещения, неприватного для проживания. Бывают и другого рода мошенничества. Так, про-

ктором города Топки был выявлен факт заключения фиктивной сделки купли-продажи. Гражданин имел в собственности часть жилого дома. Ее он подарил матери, а затем на средства материального капитала купил эту часть назад. Это, конечно же, уже мошенничество.

Прокурорами выявляются и нарушения в деятельности учреждений, которые осущест-

ствляют работу по выдаче сертификатов материального капитала. Например, был предъявлен иск к отделению Пенсионного фонда города Полысаево, перечислившему денежные средства (352 тысячи рублей) на погашение основного долга по кредитному договору, оформленному на

имя матери, и на средства матери-

наем, и на средства матери-

Там, где готовили звенья пути...

По случаю юбилея комсомола искала свою первую награду – знак ЦК ВЛКСМ «Передовику новостроек шестой пятилетки», а «попутно» нашла акт семь депутатских значков – значит, столько созвызов было депутатом... В девяностые годы выборы в органы власти были отчаянны. Конкуренты старались в чём-то уличить соперников. Вот и меня «уличили»: расстроили среди избирателей открытки с таким отрицательным по тем временам фактом: была членом бюро горкома комсомола в Междуреченске. А я не скрывала: была. И уверена что занималась важным делом. Хорошо помню, например, как проводили рейды по молодежным общежитиям, столовым, магазинам, добиваясь порядка (кстати, этот опыт пригодился именно в депутатской работе). Или, скажем, убеждали своих ровесников поступать в вечерние школы, техникумы, институты.

Были у нас недостатки? Были. Переусердствовали по молодости лет? Пожалуй. Как на дрожках, поднимались на волне энтузиазма и корыстные люди, пробивались в лидеры молодежи. Но их уже тогда замечали: «Как невесомый такой машино вдруг стал!»

Я оказалась ввергнута в причину трудового энтузиазма молодых людей конца пятидесятых - начала шестидесятых годов. Но говорить о трудовом героизме не хочется. Просто жили и работали в трудных условиях.

Рос молодой Междуреченск. Рядом с ним строи-

лась железная дорога Стадинск–Абакан, позднее – Новокузнецк–Абакан. И в город, на строительство дороги ехали молодые люди по комсомольским путевкам, многие парни – прямо из армии. В это время мы с Анатолием Бельчиком, получив специальность журналистов в Уральском государственном университете, были вызваны телеграммой обкома партии из свадебного путешествия по Дальнему Востоку (родина Толи). Его назначили ответственным секретарем, меня – заведующим отделом культуры, быта и писем в только что образованной газете «Знамя шахтера».

Вскоре меня отправили в командировку на строительство железной дороги, где я жила вместе с ребятами, приехавшими по комсомольским путевкам из многих областей России. Тебя, Лужба, Балыкса, Шора... Названия будущих станций остались в памяти на всю жизнь. Тебя вроде столицы. Здесь даже клуб был. И столовая. Здесь готовили звенья пути. В Луж-

ходилось трудно: чуть левые, чуть правее возьмешь, и ледяная вода зальет кабину, а то и машина ухнет в глубину.

А как не вспомнить острог Спичкина? С него брали гравий для отсыпки самого трудного участка пути у Бычего горла. Загнали на этот остров экскаватор машиниста Спичкина на опасному настилу, и остался там Робинзон один. В случае поломки кто поможет? А зубья ковшей экскаваторов ломалисьчасто: скальные породы, гравий, давались тяжело. Спичкин пытался сбежать с этого острова, но его вернули. Вот и весь геройзм...

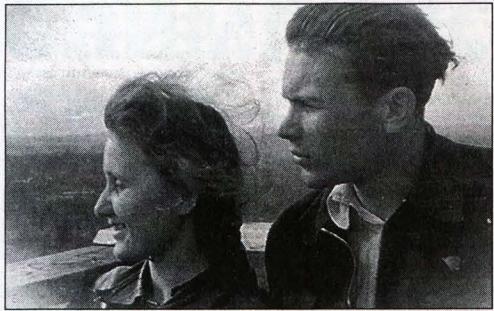
Я писала об этом в газете «Знамя шахтера», где полосы и развороты выходили под девизом: «В срок добро сюда – все невзгоды победим!»

Еще мы организовали при редакции литературную группу, на занятия которой приходили рабочие шахт и разрезов, приезжали строители железной дороги, среди них и главный инженер строительно-монтажного поезда Евгений Сергеевич Буравцев – позднее организатор Союза писателей Кузбасса. Читали стихи известных поэтов, обсуждали собственные творения.

Вот тогда-то и избрали меня членом бюро горкома комсомола. Хорошо помню первого секретаря горкома партии Николая Давыдовича Турчика, первого секретаря горкома комсомола Владимира Юриша. Они приходили на наши занятия литтрюппы и часто бывали на строительстве железной дороги Новокузнецк–Абакан.

Дорогу сдали в срок. Был большой праздник в Новокузнецке. Многих ребят наградили орденами и медалями. Получила и я тот самый знак ЦК ВЛКСМ как передовик пятилетки...

Танисия ШАТСКАЯ



Тайсия Шатская и Анатолий Бельчик.

Извещение о согласовании проекта межевания земельного участка

Кадастровым инженером Азаровым Александром Владимировичем (Общество с ограниченной ответственностью «Изыскатель», номер квалификационного аттестата кадастрового инженера 42-10-91 от 27.12.2010г., 650036, г. Кемерово, ул. Тухачевского 226, e-mail: kem@ztempo.net, контактный телефон 8(384-2) 35-72-72) выполняются кадастровые работы по образованию земельного участка путем выдела в счет земельной доли вправе общей собственности на земельный участок с кадастровым номером 42:11:0000000:78, расположенного на землях бывшего колхоза «Нива» Промышленновского района Кемеровской области.

Заказчиком работ по подготовке проекта межевания земельного участка является Корешков Николай Михайлович, проживающий по адресу: Кемеровская область, Промышленновский район, д. Усть-Каменка, ул. Луговая, 20.

Выделяется земельный участок общей площадью 36,3 га, принадлежащий на праве собственности Корешкову Николаю Михайловичу.

Межуяты земли, расположенные на поле общей площадью 170 га, которое находится в 4,5 км на юго-запад от д. Усть-Каменка и 4,7 км на юго-восток от станции Подунская, коровьи угody прилегают к земельному участку.

Ознакомиться с проектом межевания и согласовать размер и местоположение границ земельного участка можно по адресу: 650063, г. Кемерово, ул. Тухачевского, 226, к.218, в течение 30 дней с момента выхода настоящего извещения.

Основнованные возражения участников долевой собственности относительно размера и местоположения границ земельного участка принимаются в течение одного месяца по адресу: 650063, г. Кемерово, ул. Тухачевского, 226, к.218. При возражении участников долевой собственности при себе иметь документ, удостоверяющий личность, а также документы о правах на земельный участок в колхозе «Нива».

Извещение о согласовании границ местоположения земельного участка

Кадастровым инженером Азаровым Александром Владимировичем (Общество с ограниченной ответственностью «Изыскатель», номер квалификационного аттестата кадастрового инженера 42-10-91 от 27.12.2010г., 650036, г. Кемерово, ул. Тухачевского, 226, e-mail: kem@ztempo.net, контактный телефон 8(384-2) 35-72-72) выполняются кадастровые работы по образованию земельного участка путем выдела в счет земельной доли вправе общей собственности на земельный участок с кадастровым номером 42:01:000000:449, расположенного по адресу: Кемеровская область, Беловский район, колхоз «Кузбасс», проводятся кадастровые работы по выделению земельного участка в счет земельной доли, принадлежащей на праве общей долевой собственности Шефер Любови Михайловне.

Местоположение земельного участка: Кемеровская область, Беловский район, колхоз «Кузбасс», на юго-восток от с. Евтино в 3900 м.

Кадастровый номер и адрес исходного земельного участка: 42:01:000000:449, Кемеровская область, Беловский район, колхоз «Кузбасс».

Заказчиком работ является Шефер Любовь Михайловна, адрес: Кемеровская область, Беловский район, с. Каракан, ул. Луговая, 20-1.

С проектом межевого плана можно ознакомиться по адресу: Кемеровская область, г. Новокузнецк, проспект Ижевский, д.2а, кв.4, электронный адрес: l-solnze@mail.ru, tel. 89049664447.

Возражения по проекту межевого плана и требования о проведении согласования местоположения границ земельного участка принимаются в течение 30 дней с момента опубликования настоящего извещения по адресу: Кемеровская область, г. Новокузнецк, проспект Ижевский, д.2а, кв.4, электронный адрес: l-solnze@mail.ru, tel. 89049664447.

Собрание по поводу согласования местоположения границ земельных участков состоится 02 декабря в 12.00 местного времени по адресу: Кемеровская область, Беловский район, с. Евтино, пер. Садовый, д.4 (у входа в здание сельского дома культуры).

Смежные земельные участки, с правообладателями которых требуется согласовать местоположение границ земельного участка, - 42:01:000000:449.

При проведении согласования при себе иметь документ, удостоверяющий личность, а также правоустанавливающий документ о правах на земельный участок.

Возражения участников долевой собственности относительно размера и местоположения границ земельного участка принимаются в течение одного месяца по адресу: 650063, г. Кемерово, ул. Тухачевского, 226, к.218. При возражении участников долевой собственности при себе иметь документ, удостоверяющий личность, а также документы о правах на земельный участок (долю) в колхозе «Нива».

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

- в аренду - г. Кемерово, ул. Декабристов, 17, ориентировочной площадью 300 кв.м;

- в аренду - г. Кемерово, ул. Байдынанская, северо-восточное №68, ориентировочной площадью 400 кв.м;

- в собственность бесплатно - г. Кемерово, северо-восточное жилого дома №24 по ул. Масальской, площадью 645 кв.м.

Председатель комитета Н.С. Витковская.

**ПРИЕМ РЕКЛАМЫ,
ЧАСТНЫХ
ОБЪЯВЛЕНИЙ
В ГАЗЕТУ
«КУЗБАСС». Тел./факс:**

**35-40-25,
35-38-14,
35-36-75,
35-38-04,
35-38-31**

Извещение о проведении собрания о согласовании местоположения границ земельного участка

Кадастровым инженером Титовой Натальей Михайловной, почтовый адрес: Кемеровская область, г. Новокузнецк, проспект Ижевский, д.2а, кв.4, электронный адрес: l-solnze@mail.ru, tel. 89049664447, в отношении земельного участка сельскохозяйственного назначения с кадастровым номером 42:01:000000:449, расположенного по адресу: Кемеровская область, Беловский район, колхоз «Кузбасс», проводятся кадастровые работы по выделению земельного участка в счет земельной доли, принадлежащей на праве общей долевой собственности Шефер Любови Михайловне.

Местоположение земельного участка: Кемеровская область, Беловский район, колхоз «Кузбасс», на юго-восток от с. Евтино в 3900 м.

Кадастровый номер и адрес исходного земельного участка: 42:01:000000:449, Кемеровская область, Беловский район, колхоз «Кузбасс».

Заказчиком работ является Шефер Любовь Михайловна, адрес: Кемеровская область, Беловский район, с. Каракан, ул. Луговая, 20-1.

С проектом межевого плана можно ознакомиться по адресу: Кемеровская область, г. Новокузнецк, проспект Ижевский, д.2а, кв.4, электронный адрес: l-solnze@mail.ru, tel. 89049664447.

Возражения по проекту межевого плана и требования о проведении согласования местоположения границ земельного участка принимаются в течение 30 дней с момента опубликования настоящего извещения по адресу: Кемеровская область, г. Новокузнецк, проспект Ижевский, д.2а, кв.4, электронный адрес: l-solnze@mail.ru, tel. 89049664447.

Собрание по поводу согласования местоположения границ земельных участков состоится 02 декабря в 12.00 местного времени по адресу: Кемеровская область, Беловский район, с. Евтино, пер. Садовый, д.4 (у входа в здание сельского дома культуры).

Смежные земельные участки, с правообладателями которых требуется согласовать местоположение границ земельного участка, - 42:01:000000:449.

При проведении согласования при себе иметь документ, удостоверяющий личность, а также правоустанавливающий документ о правах на земельный участок.

Коллектив Управления ФНС России по Кемеровской области выражает искренние соболезнования Бизенкову Игорю Владимировичу в связи с кончиной его отца.

БИЗЕНКОВА Владимира Николаевича.

Приносим соболезнования родным и близким.

ООО «Юрсервис»

Организатор торгов: Общество с ограниченной ответственностью «Юрсервис», 652870, г. Междуреченск, ул. Чехова, 1. ИНН 4214024694, ОГРН 1027739019208.

Форма торгов: Аукцион, открытый по составу участников и по форме подачи предложений о цене имущества.

Место приема заявок, подведение торгов, подведение результатов торгов: г. Кемерово, ул. Мичурина, 13, каб. 205.

Срок и время приема заявок: 30 октября 2013 г. по 12 ноября 2013 г. с 10.00 до 12.00.

Первичные торги

Лот №1. Предмет торгов: заложенное имущество, арестованное в рамках исполнительного производства № 10568/13/14/42 от 04.09.2013г. №14996/13/14/42 от 07.06.2013г., принадлежащее Белошапкину А.А., Белошапкиной А.В., квартира общей площадью 43 кв.м, жилой площадью 28,8 кв.м, с кадастровым номером 42:29:0103001:0100:1-953/1:0009/A, находящаяся по адресу: Кемеровская обл., г. Мыски, ул. Ноградская, 4-9; имеется ограничение (обременение) права: ипотека, запрещение сделок с имуществом по постановлению СПИ.

Основание продажи: постановление судебного пристава-исполнителя ОСП по г. Кемерово, ул. Полярная, д. 16; имеется ограничение (обременение) права: ипотека, запрещение сделок с имуществом по постановлению СПИ.

Общая начальная цена продажи: 725 000 (семьсот двадцать пять тысяч) руб. 00 коп.

Шаг аукциона: 3% от начальной цены продажи: 21750 (триста пятьдесят одна тысяча семьсот пятьдесят рублей) руб. 00 коп.

Дата, время подведения итогов приема заявок: 13 ноября 2013 г. в 12.00.

Дата, время проведения торгов: 25 ноября 2013 г. в 12.00.

Размер задатка: 464100 (четыреста шестьдесят четыре тысячи сто) руб. 00 коп.

Дата, время подведения результатов торгов: 26 ноября 2013 г. в 17.00.

Лот №2. Предмет торгов: заложенное имущество, арестованное в рамках исполнительного производства № 57847/12/02/42, № 57849/12/02/42 от 23.08.2012г., принадлежащее Лазареву А.А., Лазареву С.А., квартира общей площадью 53,5 кв.м, жилой площадью 34,8 кв.м, с кадастровым номером 42:21:000000:0000:23685/03/0056/A, находящаяся по адресу: Кемеровская обл., г. Белово, пгт Бачатский, ул. Комсомольская, 13-56.

Основание продажи: постановление судебного пристава-исполнителя ОСП по г. Белово и Беловскому району Евгеевой Ю.А. от 21.06.2013г. о передаче арестованного имущества на торги.

Общая начальная цена продажи: 598 400 (пятьсот девяносто восемь тысяч четыреста) руб. 00 коп.

смотрите, что пришел

В диалоге с каждым

Нынешний сезон Прокопьевский театр драмы начал с новым главным режиссером. Им стал 29-летний красноярец Никита Рак. И первой премьерой сезона стал его спектакль «Старший сын», появление которого ознаменовалось зрительской дискуссией о взаимоотношении «отцов и детей». Сегодня Никита Рак делится своим видением творческих планов и перспектив коллектива, а также размышляет о том, каким вообще должен быть театр провинциального города.

- Никита, для начала, пожалуйста, несколько слов о себе. Как случилось, что в неполные 30 лет вы стали главредом?

- Родился в Красноярске, окончил Красноярскую академию музыки и театра. Родители – журналисты, газетчики. Папа – заместитель редактора газеты «Красноярский рабочий». После академии я некоторое время работал в Перми, в театре «У моста». Потом вернулся в Красноярск, пытаясь создать свой театр. Он назывался «Наводнение», просуществовал два года. После уехал в Москву, окончил магистратуру Школы-студии МХАТ... Работал как приглашенный режиссер, в том числе и в Прокопьевске, бывал тут на режиссерских лабораториях.

- Но в репертуарном театре, как я понимаю, главным вам не работали? Это – ваш первый опыт?

- Да.

- Страшно? Лестно?

- Лестно – конечно. И страшно отчасти. Но прежде всего – очень ответственное. Наверное, для меня в статусе главного режиссера ставить спектакли – это самое понятное из всего круга задач. Поскольку в Красноярске я довольно плотно работал с главным режиссером драматического театра имени Пушкина Олегом Алексеевичем Рыбкиным, то представляю себе, что это такое.

- И как вы определиете приоритеты театра сегодня?

- Мне кажется главным создать режим диалога. Диалог должен существовать и внутри театра, чтобы все службы и подразделения ощущали себя не исполнителями, но сотворцами, соавторами спектакля.



ся такая мобильная история «наведене», которую можно играть где угодно – в буфете, в классе, при небольшом количестве народа... Мне вообще этот формат – театр из ничего – очень нравится, мне он кажется очень человечным и перспективным. Недавно в этом ключе я сделал спектакль в Мадриде. «Хамелеон» Чехова – рассказ, где нет ни одного женского персонажа, я поставил с пятью испанскими актрисами, причем сценой стала мужская гимназия. Такая вот ирония там присутствует.

Диспуты со зрителем, о которых мы уже вели речь – еще одна форма диалога. Кроме того, я считаю, что в таком городе, как Прокопьевск, театр должен собирать под свое крыло все творческие силы. Не устраивать зрителям: если вы выпиливаете любиков, сочиняйте стихи, разводите рыбок – идите к нам! Наверняка ваше увлечение чем бы то ни было сможет притянуть театр.

К слову сказать, из этих призов родилась идея киноклуба. У нас в городе есть любители документального кино – есть и опыт театра по организации кинопросмотров. Надеюсь, что получит-

ров с последующим обсуждением. Будем развивать эту тему.

- А репертуар? Он как изменится в связи с вашим приходом на должность главного?

- Разумеется, одна из главных задач – сохранить то, что было наработано Маратом Гадаловым. Я имею в виду постановки по современной драматургии. Они должны быть качественные и интересные современному зрителю.

Далее. Считаю, что нужно восстановить некий баланс, необходимый в репертуарном театре, между классикой, советским ретро и современным спектаклем. Ватникова, Эрмана, которые появились в этом сезоне, – вклад в создание этого баланса. Считаю, театр неизменно нужен Шекспир – в Прокопьевске его давно не ставили. Между прочим, 2014 год будет Годом Шекспира – самое время вернуть его в репертуар. Кроме всего прочего, постановка Шекспира – это еще и замечательная школа для актеров, для воспитания труппы.

Если же говорить о ближайших планах, они у нас таковы. В ноябрь появится спектакль Дамира Салимзянова «Просто игра» – он рассчитан на самых маленьких зрителей. А зимой появится спектакль Веры Поповой по пьесе Вячеслава Дурненко, которую он написал специально для Прокопьевска на местном материале, положив в основу свои интервью с деяниями прошлых поколений.

- Да, наша газета писала об этом, когда маэстро драматурга ездил тут по лагерям и школам... А вы чем сейчас заняты?

- Готовлю новогодний спектакль по Туве Янссон. Хотется, чтобы получилась проста «казка для елочных праздников», а что-то более интересное...

Записала
Ольга ШTRAУС.
Фото
Ирины Зайченко.

Лодка 26-летнего Антона Красильникова потерпела аварию на горной реке в самом «сердце» Горной Шории.

Он остался один среди обледеневшей (после последнего теплого дождя), скованной заснеженной под ветром тайги. Один на 15-градусном морозе, жаждущем среди тихой осенней ночи.

А помогли ему выжить многотонная закалка туриста и... далекий зов духовной дочки, да стук сердца сынишки, которому через два месяца придется пора появиться на свет.

- Дети для меня – все. Василиса, дочка, да сын, которого мы с женой так ждем и имя которому еще придумываем! Я знаю, что ради них не имею права сдаваться, – признается Антон.

- Там, в тайге, меня «звала» к себе семья.

И он дешел. Преодолев, по прикамкам специалистов, как минимум полсотни километров. А с учетом обхода самых буреломных, не-проходимых таежных мест – и того больше.

При условии, конечно,

если матушка-зима не вы-

студит все вокруг прочно

вставшими 30-градусными

морозами. А такое злое на-

чало зимы для этих мест

Кузбасса недалько. В про-

шлом году, например, было

именно так...

Поэтому Антон, месяца

резиновыми сапогами снежную

целину, шел и грелся

в мечтами о доме. И волновался, что жена уже, про-

живая все сроки возвраще-

ния, сходит с ума от страха

за него.

Так и было. Жена со сло-

вами, что муж пропал на

рыбалке, пришла к ташта-

гольским спасателям.

- Мы вышли на поиски

в 4 утра. Нашему катама-

рану тоже мешала шуга и

ночной мороз, но мы дви-

гались вперед, искали место

занятие

и спасательную лодку,

как только Антон вспомнил о

«своем» медведе.

- Я же, пока плыл на кану-

не, встретил мишку. И если

вчера он мне, стоявший на

берегу и провожавший взгля-

дом лодку, показалась неопас-

ным, то теперь... стало не по

себе. Обстоятельства же изме-

нились. Тем более что ружья

у меня нет, – взволнованно вспоминает Антон.

Наутро, взяв курс «до-

мой», Антон прошагал первые

километры и по-насто-

ящему направляясь, понял, что

дошел до тех самых «медве-

жих» владений.

- Мишка, которого я за-

помнил, был большой, лет

друг. Он пил воду из реки. И

значит, точно, это «его» места.

И я принял все меры предосто-

рожности. Надеясь, что днем

медведь не решится напасть

на ночь каждый раз ставил па-

латку под кедром с крепкими

ижинами ветками. Это чтобы

услышав шум или рев, я смог

бы быстро залезть на дерево, –

рассказывает Антон.

А еще он заставил себя

присыпаться раза три разом сре-

ди ночи и подкладывать дров

в костер, надеясь, что свет от-

пугнет мишку.

И рыбаку повезло. Пря-

мо нападение он избежал,

хотя про медведей следы воз-

зились в палатку спасателей своим

потом рассказывал.

счастливый случай

Последний пленник осени

Десять суток выбирался из глухой тайги житель Таштагола, отчаянно стараясь не замерзнуть и избежать встречи с местным хозяином – медведем.



костер и греть чай), растягивая тающий запас консервов и вари уху из пойманной рыбы, Антон планировал дойти до дома сам.

При условии, конечно, если матушка-зима не выстудит все вокруг прочно вставшими 30-градусными морозами. А такое злое начало зимы для этих мест Кузбасса недалько. В прошлом году, например, было именно так...

Поэтому Антон, месяца резиновыми сапогами снежную целину, шел и грелся в мечтами о доме. И волновался, что жена уже, проживая все сроки возвращения, сходит с ума от страха за него.

Так и было. Жена со словами, что муж пропал на рыбалке, пришла к таштагольским спасателям.

- Мы вышли на поиски в 4 утра. Нашему катамарану тоже мешала шуга и

ночной мороз, но мы двигались вперед, искали место

занятие и спасательную лодку,

как только Антон вспомнил о

«своем» медведе.

- Я же, пока плыл на кану-не, встретил мишку. И если вчера он мне, стоявший на берегу и провожавший взглядом лодку, показалась неопасным, то теперь... стало не по себе. Обстоятельства же изменились. Тем более что ружья у меня нет, – взволнованно вспоминает Антон.

Он знал про себя, что сумеет, пройдет еще день, еще три дня, но... Холод и усталость уже буквально валили с ног.

...Перед тем как сиди, наконец, с катамарана на берег, прощаешься со спасателями, Антон хотел в знак благодарности вручить им пакет с добрым харисом. Но они сказали: «Это твой зодная рыбка».

Приехав домой, Антон крепко обнял жену с дочкой и положил пакет на стол со словами:

- Вот вы все и привели меня домой!

Лариса

МАКСИМЕНКО.

На СНИМКАХ: Антон с детства занимался туризмом и любил рыбалку; спасатели вышли на поиски Антона.

Фото пресс-службы Агентства по защите населения и территории.

спорт-новости

ХОККЕЙ С ШАЙБОЙ

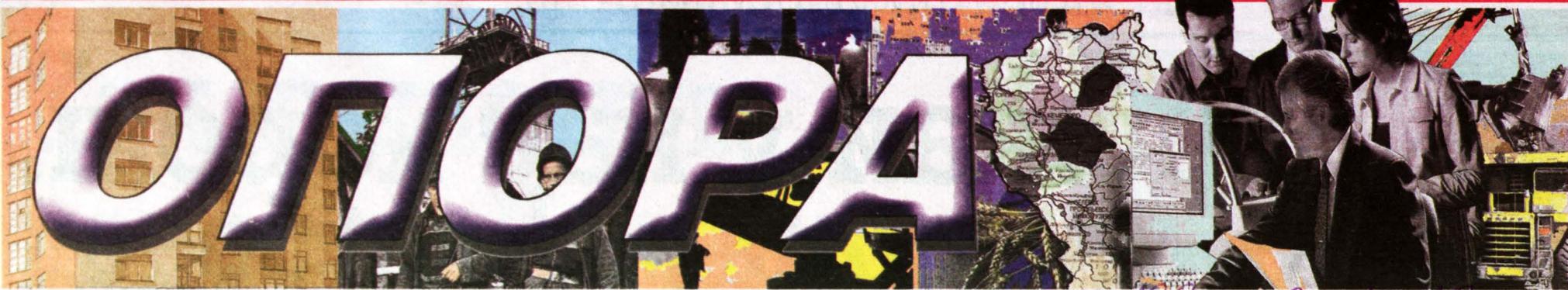
Вратарь новокузнецкого «Металлурга» Илья Сорокин признан лучшим новичком игровой недели чемпионата Континентальной хоккейной лиги.

Воспитанник спортивной школы южной столицы Кузбасса наездил с «Оргой» из Ханты-Мансийска (2:1), екатеринбургским «Автомобилистом» (1:3, третья шайба влемя в пустые ворота) и подмосковным «Витязем» (0:1 в овертайме), парировав 95 процентов бросков. В КХЛ Илья Сорокин дебютировал в прошлом сезоне в 17-летнем возрасте.

Тем временем «Металлург» продолжает выездную сессию и сегодня встретится в Минске с «Динамо». В предыдущем матче «сталевары» уступили московскому «Спартаку» – 4:5 (1:2, 4:2, 0:2). До 56-й минуты гости вели со счетом 4:3 после гола Александра Аксененко, канадца Кертиса Маклина, Дамира Жафарова и Семена Валуйского, но не удержали преимущество, пропустив две шайбы за 23 секунды. В этом матче ворота «Кузни» защищал вернувшийся в строй после травмы финский голкипер Нико Ховинен, сделавший 24 «спасения».

Клуб из столицы Белоруссии, сегодняшний оппонент «Металлурга», в минувший понедельник проиграл на своем льду новосибирской «Сибири» – 2:4.

ЖЕНСКИЙ



№ 199 от 30.10.13



Бремя ^{> VI} перемен

Фото Федора Баранова.

**Откуда кризис
III стр.**

**А кто в финале?
IV–V стр.**

**Кемерово на все
360 градусов
VIII стр.**

Оценить сумочку Софи Лорен - личный подарок легенды мирового кинематографа губернатору Кузбасса (которую он решил выставить на благотворительный аукцион), определить рыночную стоимость объектов капитального строительства (от величины которой зависит и развитие бизнеса, и наполнение муниципального бюджета) - это лишь часть вопросов, которые решает сегодня Антонина Савоськина, генеральный директор кемеровской компании «Брент-Эксперт».

На днях у сельских школьников и студентов из проекта «Юный предприниматель Кузбасса» была возможность попрактиковаться на деле — они приняли участие в пятничной губернаторской сельскохозяйственной ярмарке, прошедшей на площади Советов в Кемерове. Ребята признались, что не ожидали того, что их овощи, соленья, выпечка и молочная продукция будут пользоваться такой популярностью. Практически через два часа торговли прилавки были пусты, а дети — счастливы.

Вообще, цель проекта «Юный предприниматель Кузбасса», который реализуется департаментом по развитию предпринимательства и потребительского рынка Кемеровской области с 2011 года, — развитие предпринимательских качеств учащихся и предоставление возможности на практике познакомиться с моделью рынка, попробовать себя в роли молодого предпринимателя. В этот раз в нем приняли участие молодые люди от 14 до 18 лет из средних специальных учебных заведений, школьники старших классов, воспитанники детских домов из Таштагольского, Ижморского, Яшкинского, Гурьевского районов и студенты аграрного колледжа из Прокопьевского района. Теория — погружение в тему организации малого предпринимательства в сельском хозяйстве в форме тренингов — была проведена весной, лето ушло на выращивание урожая на пришкольных участках, осенью должны были «пожинать» плоды, то есть успешно реализовать

Урожай у нас хороший, уродился густо!



Раша и Шамиль Степановы, Яшкинская школа-интернат. «Тыква продана!» Кстати, из тыквы ребята варят варенье, а потом школьные повара пекут им булочки с начинкой.

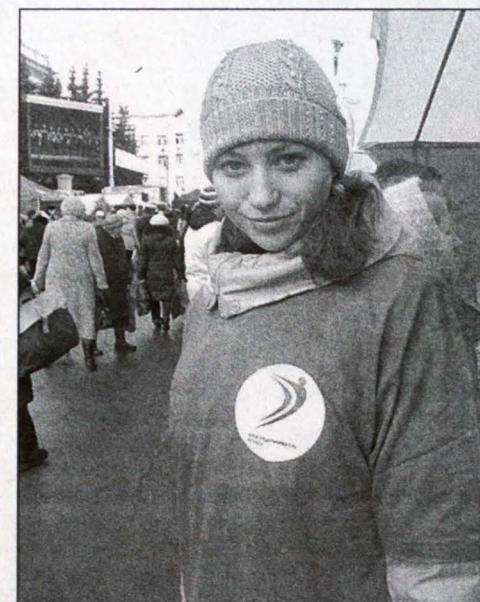
свой урожай. Что, собственно, и делали мальчишки и девчонки в прошлую пятницу.

На первый взгляд может показаться, что участие в ярмарке — дело простое. Привози продукцию и торгуя себе! А нет. Покупателей надо заинтересовать, привлечь их внимание. Главный акцент юные предприниматели сделали на натуральность и экологичность своего урожая. В ход шли речевки, прибаутки, частушки «овощной» тематики. Горожан зазывали чаем на травах, запахом вкусной выпечки... Пройти мимо веселой молодежи было сложно. Да и цены радовали: свекла, морковь, кабачки, лук-порей по 20-25 рублей за кг, домашнее масло по 230 рублей за кг, молоко — по 40 рублей за литр.

А еще ребята давали бонус каждому покупателю

— по желанию клиента сумки, полные картофеля, свеклы и моркови, доносились юными предпринимателями до ближайшей остановки общественного транспорта. Так, пенсионерке Галине Трофимовне до кинотеатра «Космос» яшкинские школьники доставили 30-килограммовую красавицу-тыкву. Понятно, что «на себе» такую урожай пенсионерка бы не донесла.

Одной из первых свою продукцию удалось реализовать Ане Лысенковой из поселка Темиртау Таштагольского района. Ее молоко, домашнее масло ушли влет, за час. Чуть позже забрали морковь, картошку и чернoplодную рябину. Покупателям предлагалась еще и мини-консультация о пользе продукта, процессе его изготовления и способах хранения. Аня вообще любит общаться с людьми — опыт продаж у нее большой.



Ая Лысенкова, поселок Темиртау, Таштагольский район. «Уважайте покупателя, разговаривайте с ним — успех обеспечен!»

вольственный магазин. И мы все (а нас трое детей в семье) с ранних лет помогаем родителям. Я умею доить коров, мой 8-летний брат уже как профессионал может управлять всеми видами сельскохозяйственного транспорта. Не могу сказать точно, но все же думаю, что и моя будущая профессиональная деятельность будет связана с сельским хозяйством. Так что на ярмарке я себя чувствую «в своей тарелке», — рассказывает Ая Лысенкова.

Аня вместе с ребятами из таштагольского техникума (учатся на поваров) решили разделить свои обязанности. Один предлагал товар, второй упаковывал, третий вел расчет. Все четко, быстро и профессионально. Таким образом, витрины с «кондитеркой» к 12 часам дня тоже были пусты. «На ура» шли плюшки, печенье, ромовые бабы, пирожки, рулеты с различными начинками, сладкими.

Ребятам из школы-интерната Яшкинского района, вместе со своими друзьями выехали на «практику» впервые. Торговля у них тоже шла бойко, но, как заметила Влада: «Это большой труд — заинтересовать покупателя, которого сегодня вообще сложно удивить». С ней согласна Ира Комиссарова, учащаяся Урской школы Гурьевского района. Ира, к слову, больше всего удивилась именно интересу горожан к их сельской продукции. И решила, что кемеровчанам не хватает именно натуральных продуктов, ассортимент супермаркетов уже «приелся».

было — не первый раз на ярмарке.

— У нас своя производственная бригада, которая занимается животноводством и овощеводством. Выращиваем в основном для своих нужд, а излишки продаем на ярмарках, — рассказывает брат и сестра Шамиль и Рашида Степановы, которые учатся и живут в школе-интернате.

Акцент учащиеся интерната делают на вкусные и полезные овощи: лук-порей (он весь был продан в первые полчаса), тыквы (разобрали все: маленькие, средние и красавицу-великаншу), кабачки, морковь и свеклу. То есть выращивают, едят и продают то, что сами любят!

— Урожай у нас хороший, уродился густо, ай да хороша белая капуста! Морковка вкусная, хрусткая, сочная! Эй, народ честной, подходит, не стой! — зазывают яшкинцы к своей палатке.

А вот Влада Рубашко, 10-классница Колыонской школы Ижморского района, вместе со своими друзьями выехали на «практику» впервые. Торговля у них тоже шла бойко, но, как заметила Влада: «Это большой труд — заинтересовать покупателя, которого сегодня вообще сложно удивить». С ней согласна Ира Комиссарова, учащаяся Урской школы Гурьевского района. Ира, к слову, больше всего удивилась именно интересу горожан к их сельской продукции. И решила, что кемеровчанам не хватает именно натуральных продуктов, ассортимент супермаркетов уже «приелся».

Анна ТИМОЩУК.
Фото автора.



Влада Рубашко и Лена Шишова. Колыонская средняя школа, Ижморский район. «Хит продаж — пирожки с морковкой».

Педагоги рвутся в бизнес

Студенты Кузбасской государственной педагогической академии проявляют недюжинный интерес к программе «Ты — предприниматель!». Об этом свидетельствует, в частности, их группа в социальной сети «Вконтакте», участниками которой являются более сотни человек. Здесь размещена информация о программе, оперативно выкладываются новости обо всех ее этапах, составляются списки участников экспертных сессий, даются ответы на интересующие студентов вопросы. Координатор группы — студентка 5-го курса, будущий географ и краевед Ольга Швецова.

— Зачем будущим учителям знания о том, как вести бизнес? Они массово хотят податься в предприниматели? А кто тогда детей учить будет? — спросили мы у Ольги.

— Ну, не все так однозначно. Совсем не обязательно, чтобы все интересующиеся сегодня программой впоследствии стали предпринимателями. Кто-то просто хочет посмотреть — что это вообще такое. Но для кого-то участие в программе, бе-

зусловно, станет первым шагом к созданию своего дела. Можно ведь строить бизнес не ущерб получателю специальности. Например, открывать частные детские сады или школы. Программа же дает возможность совершенно бесплатно получить необходимые для предпринимателя навыки и знания. Здесь можно посетить обучающие тренинги, направленные на повышение управляемых качеств и личной

эффективности, научиться составлять бизнес-план, принять участие в конкурсе бизнес-проектов и получить грант на развитие своего дела. Да и просто завязать множество новых и полезных знакомств!

— Оля, а кто, на твой взгляд, больше рвется в предприниматели — девушки или юноши? Первокурсники или те, кто постарше?

— У нас в академии в принципе больше девушек. Парней хоть и немно-

го, но они тоже участвуют в программе. Возраст абсолютно разный — с 1-го по 5-й курсы. Сейчас вот начинается второй отборочный этап — экспертизы сессии, целью которых является отбор наиболее мотивированных студентов для участия в образовательных мероприятиях программы.

Экспертная сессия проводится в форме публичной самопрезентации кандидата перед экспертной комиссией. Студенты будут выступать с презентациями бизнес-проектов. Вы приходите — сами все увидите.

Елена КОСТИНА.

Откуда кризис?

Муниципалитетам – деньги и ответственность

- Не секрет, что начиная с 2011 года, с громкого дела кемеровского «Аверса» в Высшем арбитражном суде, у нас в стране началась практика по оспариванию результатов кадастровой оценки земель, - напомнил собравшимся за «круглым столом» Александр Решетов, заместитель председателя КУТИ Кемеровской области. - В суде снижение кадастровой стоимости земельных участков составляет от 4 до 10%. Это минимум, а в некоторых и более (мы имеем некоторые решения, где кадастровая стоимость снижена почти в 100 раз). Земельный налог является местным налогом, и, соответственно, все доходы поступают в местный бюджет. Органы местного самоуправления должны быть заинтересованы в отстаивании интересов именно своего бюджета (с 2014 года еще и все доходы от арендных платежей за земельные участки в нормативе 100% будут поступать в местные бюджеты). Пока же позиция муниципалитетов сводится к тому, что либо их представители вообще в суд не являются, либо выглядят там очень бледно. Не приводят никаких новых доводов, не приносят никаких контррасчетов, контроценок в суд. И судебная практика в этой части встала на рельсы: заявитель прикладывает к исковому отчет о рыночной стоимости конкретного участка - суд признает рыночную стоимость в качестве кадастровой. Никто это решение не обжалует. И по нарастающему итогу мы можем получить через несколько лет очень печальную картину.

Выход из ситуации, которая в Кузбассе сложилась из-за явных «перекосов» в кадастровой оценке земель, выполненной теперь уже известной каждому землевладельцу ФКЦ «Земля», есть: проводить эту оценку самим. Право на это с недавних пор у субъектов Федерации есть. Более того, они вполне делегировать эти права муниципалитетам. И в недрах областной администрации идет кропотливая работа над соответствующим законопроектом, - сообщил коллега Решетова.

Но, судя по выступлению заместителя начальника отдела доходов Главного финансового управления Кемеровской обла-

«Рынок оценочных услуг в России в глубочайшем кризисе: профессиональное сообщество не может победить демпинг, низкое качество услуг и недобросовестную конкуренцию. Для преодоления этих негативных явлений правительство в конце сентября с.г. утвердило разработанную по инициативе Агентства стратегических инициатив (АСИ) дорожную карту «Совершенствование оценочной деятельности».

С таким подтекстом преподносит эту дорожную карту центральная пресса. Но на V конгрессе оценщиков Сибири, который провели на днях в «Притомье» Кемеровское региональное отделение Российской общества оценщиков и Кемеровское областное отделение ОПОРЫ РОССИИ, никто из выступавших ни разу о кризисе на своем рынке не обмолвился. А собирались на конгрессе ведущие игроки этого рынка из разных регионов Сибири.

Так о каком кризисе речь? Ответ на этот вопрос замаячил во второй день конгресса, когда его организаторы пригласили за свой «круглый стол», помимо самих оценщиков, представителей власти – руководителей комитетов по управлению муниципальным имуществом (КУМИ), земельных комитетов, финансовых управлений муниципальных образований. Назвали его очень длинно, но, думается, достаточно первой фразы, чтобы понять, о чем там могла идти речь: «Кадастровая оценка земель населенных пунктов...»

сти Константина Пытченко, вопрос, как осуществить кадастровую оценку земель населенных пунктов – централизованным либо децентрализованным (т.е. отдать ее на откуп муниципалитетам) путем, решается непросто.

Сегодняшние реалии таковы, что в муниципальных бюджетах нет средств (многие из них дотационны) даже на то, чтобы оспаривать решения арбитражного суда о переоценке кадастровой стоимости земель. Вторая проблема, ставящая под сомнение возможность большинства муниципалитетов самим проводить кадастровую оценку земель, - отсутствие квалифицированных специалистов. Опытные оценщики на чиновничью зарплату в муниципалитетах вряд ли пойдут...

- Действительно, много перекосов, много претензий к кадастровой оценке, - соглашается Константин Пытченко. - Но тут еще есть какой вопрос стоит поднять - ответственности оценщиков за проведенную рыночную оценку. Вот дорожную карту «Совершенствование оценочной деятельности» сейчас приняли. Там задекларированы очень значимые шаги по повышению ответственности участников рынка

коллегии адвокатов «ЮрПроект». - Почти как в правилах дорожного движения: указано, что разрешена скорость в городе 60 км/ч, при этом штраф предусмотрен только за превышение ее на 20 и более км/ч. Таким образом, ехать со скоростью 70 км/ч в городе незаконно, но никаких последствий для водителя-нарушителя это не влечет! Здесь тот же принцип.

Получается, у тех предпринимателей, которые надеялись на пересмотр кадастровой оценки земель, выход один – оспаривать «старую» в суде? И, похоже, не только ее, но и завершенную в 2011 году кадастровую оценку ОКСов – объектов капитального строительства.

По второму кругу?

- Вчера вечером увидел на сайте Госдумы новость: 23 октября во втором чтении принят проект ФЗ № 306970-6, который вносит поправки в Налоговый кодекс. И уже с 1 января 2014 года – частично – налог на имущество организаций будет исчисляться от кадастровой стоимости. Для нас это полная неожиданность! - признался собравшимся за «круглым столом» Константин Пытченко.

Говоря это, Константин Владимирович, скорей всего, не догадывался, что в тот же день Госдума на своем вечернем заседании примет этот законопроект в третьем, окончательном, чтении и тут же отправит его на рассмотрение в Совет Федерации.

«В первоначальной редакции законопроекта речь шла о других сроках, - понимает растерянность региональной власти Дмитрий Малинин, председатель коллегии адвокатов «ЮрПроект». - 2014 год – для иностранных компаний, владеющих российскими объектами недвижимости, 2020 год – для российских фирм. При подготовке ко второму чтению в законопроект был внесен ряд серьезных поправок: уточнен перечень объектов недви-

кстами

Даты оценок должны совпадать

Высший арбитражный суд РФ занялся устранением пробелов в законодательстве, которые остались после публикации Постановления Президиума ВАС по делу кемеровской компании «Аверс».

18 сентября этого года на сайте Высшего арбитражного суда РФ был опубликован текст Постановления Президиума ВАС РФ № 10761/11 по делу ОАО «Владимиргланснаб». Постановление определило, как должна производиться рыноч-

ная оценка объекта недвижимости для дальнейшего оспаривания его кадастровой стоимости. Согласно документу, доказательство рыночной стоимости объекта и определение его кадастровой стоимости должны быть произведены в один день (даты должны совпадать). Это условие действует даже в тех случаях, когда на дату кадастровой оценки конкретный участок еще не был поставлен на кадастровый учет (то есть юридически не существовал).

истек 21 августа 2012 года. Фактов оспаривания ее в судебном порядке – единицы (тот же «ЮрПроект» помог сделать это только одной кемеровской компании). Пока. Изменится ли ситуация с введением налога на имущество организаций с 2014 года?

Оспаривать владельцам ОКСов в Кузбассе есть что, уверен председатель Кемеровского регионального отделения Российской общества оценщиков Виктор Скориков. Он пытался предупредить об этом власть, выступая на расширенном заседании в администрации области, проведенном в прошлом году по поручению полпреда президента в СФО, где обсуждались проблемы, возникшие у предпринимателей Кузбасса в связи с кадастровой оценкой земель (эти проблемы озвучили на встрече с полпредом активисты кузбасской ОПОРЫ РОССИИ). Готовясь к этому заседанию, Скориков и его коллеги изучили отчет ФКЦ «Земля» (да, именно эта фирма снова проводила кадастровую оценку в Кузбассе, на этот раз – объектов капитального строительства!) «Об анализе экономических последствий введения налога на нежилую недвижимость на территории Кемеровской области» и пришли к неутешительному выводу. «Проблем будет на несколько порядков больше, чем с некорректностью кадастровой оценки земли населенных пунктов. По объектам офисного назначения под удар налога попадут владельцы офисной недвижимости в п. Красный Брод, Мариинске, Киселевске, Мысках, а «офшорная зона» образуется в Ленинске-Кузнецком, Анжеро-Судженске, Прокопьевске, Осинниках, не намного хуже будут чувствовать себя «белые воротнички» в Кемерове, - предупреждал еще тогда всех заинтересованных Скориков. - Разброс диапазона налоговых ставок по помещениям офисного назначения от 0,002% до 0,112% - в 66 раз! В Красном Борде за офис взымут 4971 руб. налога, а в Яшкине всего 10 руб., в Кемерове - 410 руб., а в Новокузнецке - 1180 руб. в год»...

И кого, интересно, будет винить чиновники в том, что предприниматели – собственники этих объектов начнут в судебном порядке оспаривать их кадастровую оценку, естественно, не без помощи оценщиков и адвокатов, и что, естественно же, скажется на снижении сбора нового налога?

Ответ, видимо, даст только лучший мировой судья – время.

Вера КАРЗОВА.

МОЛОДОЙ предприниматель России – финалисты регионального этапа конкурса

В Кузбассе подведены итоги заочного тура регионального этапа конкурса «Молодой предприниматель России». Он проходит в нашей области с 2011 года. В нынешнем году в нем приняли участие 89 молодых предпринимателей со всей области. Напомним: конкурс «Молодой предприниматель России» призван выявить и поощрить молодых талантливых людей, ведущих предпринимательскую деятельность, сформировать позитивный образ молодежного предпринимательства как важного фактора социально – экономического развития страны. В отличие от предыдущего, где было только 5 номинаций, в нынешнем конкурсе их 9: «Студенческий бизнес», «Семейный бизнес», «Инновационный бизнес», «Сельское хозяйство», «Социально – ответственный бизнес», «Производство», «Женское предпринимательство», «Сфера услуг» и «Успешный старт». В финале, который пройдет 7 ноября в Кузбасском технопарке, 40 молодых

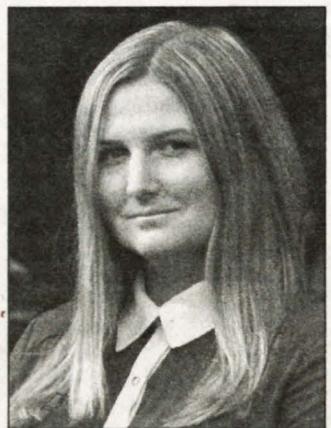
предпринимателей расскажут экспертной комиссии (в нее входят успешные бизнесмены области, члены общественных организаций в сфере бизнеса, представители профильных департаментов областной администрации) о своих бизнес – проектах и смогут напрямую обобщаться, получить советы от экспертов. Специально на встречу с ними из Москвы прилетит Дмитрий Герасимов, заместитель руководителя проекта «Ты – предприниматель!» Федерального агентства по делам молодежи («Росмолодежь»). Победители регионального этапа получат подарки от партнеров конкурса, а затем представят Кемеровскую область на федеральном уровне на всероссийском этапе конкурса «Молодой предприниматель России – 2013» (г. Москва). Сегодня ОПОРА знакомит читателей с некоторыми финалистами регионального этапа конкурса «Молодой предприниматель России» из разных номинаций. Итак, знакомьтесь:

услуги

Подарить яркое детство

Ирина ГРИГОРЬЕВА, 25 лет. В бизнесе с 18 лет. По итогам прошлого года названа лучшим предпринимателем Междуреченска в номинации «Молодые, дерзкие, перспективные». В finale регионального этапа конкурса «Молодой предприниматель России» решила представлять несколько проектов. Но акцент сделать на «детском направлении» – игровой комнате «Винни-Пух», парке детских аттракционов и городском пляже «Мечта».

В детское направление пришли благодаря собственным детям. Мне захотелось подарить яркое детство не только своим, но и другим малышам. И я не побоялась рискнуть, потому что была уверена: это станет востребованным. Основные расходы на открытие «Винни-Пуха» были за счет личных средств, но грантами поддержка муниципалитет тоже сыграла большую роль, она придала еще больше уверенности и повысила во мне чувство ответственности, потому что, получив грант, я не имела права на ошибку, я была обязана оправдать ожидания. Со дня открытия «Винни-Пуха» прошло уже 10 месяцев. Сейчас это достаточно успешное, самостоятельное и рентабельное предприятие. Безусловно, еще есть куда развиваться, и многие услуги я планирую туда еще добавить. Цены в течение года меняли несколько раз, подбирали наиболее выгодные условия оплаты, учитывали пожелания клиентов. В итоге пришли к фиксированной цене: 150 рублей за первый час пребывания



и 100 рублей – за последующие. Оплату за первого родителя мы отменили. «Винни-Пух» сегодня очень востребован у горожан, для многих родителей он просто стал незаменимым помощником. У нас много постоянных клиентов. Но самая популярная и востребованная услуга – это проведение детского дня рождения. Она была изначально запланирована в бизнес-плане, но то, что станет таковым востребованной и популярной, я просто не предполагала. Цены на празднование детского дня рождения в «Винни-Пухе» разные: в среднем два часа в будни обходятся в 1500 рублей. Вообще ценовая политика очень гибкая, и каждый может подобрать себе что-то подходит. Комнаты рассчитаны в среднем на 14 гостей. К тому же есть рассрочка платежа, что тоже очень удобно, особенно для молодых родителей.

Помимо самой аренды на день рождения, многие родители заказывают дополнительные услуги, такие, как шоу мыльных пузырей и сказочных персонажей, раньше это были сторонние организации. Но стоимость на их услуги об-

ходилась достаточно дорого. Поэтому сейчас мы подбираем собственный аниматора на постоянную работу и постаемся сделать более доступными цены, чтобы клиент мог заказать полный комплекс развлечений по разумной цене.

Мое предпринимательское кредо: верить в себя и в свою мечту, ставить цели и добиваться их, научиться радоваться как своим, так и чужим успехам, надеяться на самого себя и не бояться рисковать. Тогда все задуманное обязательно получится!

Очень интересно, как комиссия оценит меня и мои проекты. Надеюсь узнать много новой и ценной информации, которая поможет мне расти и развиваться в бизнесе.

Софья МИХАЙЛИЧЕНКО, 29 лет. Образование высшее экономическое. Считает, что ее сенсорная детская комната «Верю в чудо» имеет социальную значимость: здесь не только помогают развитию ребенка, но и способствуют улучшению его психоэмоционального состояния.

Ученые доказали, что чем беднее мир сенсорных ощущений ребенка, тем медленнее он развивается. Такой ребенок замыкается в себе, с трудом идет на контакт, не знает, как вести себя в нестандартных ситуациях. Спортивная цветовая гамма обстановки, мягкий свет, приятные ароматы, тихая нежная музыка – все это создает ощущение покоя, умиротворенности. Буквально через 15-20 минут пребывания в сенсорной комнате наступает радостная атмосфера праздников.

Воздушный блок на-



годаря которому ребенок очень быстро обретает здоровый жизненный тонус, восстанавливает свои силы и работоспособность.

Такую комнату часто называют волшебной: здесь все журчит, переливается, мерцают. В ней дети забываются о своих страхах и тревогах, успокаиваются и как будто попадают в сказку. Причем не в простую, а развивающую. Поэтому что, как считают специалисты, в

Верить в чудо!

этих волшебных комнатах не только отдыхают, но и учатся.

Оборудование сенсорной комнаты можно разделить на две функциональные блоки. На релаксационный, куда входят мягкие покрытия, пuffs, подушки, напольные и настенные маты, сухой бассейн с безопасными зеркалами, приборы, создающие рассеянный свет, установки для ароматерапии и релаксационной музыки. И на активационный, где находится оборудование со светооптическим и звуковыми эффектами, сенсорные панели для рук и ног, массажные мячики. Яркие светооптические эффекты привлекают, стимулируют и поддерживают внимание, создают радостную атмосферу праздников.

Комната посещают дети от 6 месяцев до 13 лет, как здоровые, так и с ограниченными возможностями. Организуются коллектив-

ные групповые посещения детского центра, индивидуальные, семейные группы, которые комната оказывает, не только помогают развитию ребенка, но и способствуют улучшению его психоэмоционального состояния. Также сенсорная комната – это еще одно место для развития детей, которые не посещают детские сады.

Конкуренты на данном рынке услуг являются лишь косвенными, их концепция больше направлена на предоставление развлекательных услуг. А работа нашего центра нацелена на досуг и релаксацию для детей, стимуляцию всех сенсорных процессов (зрение, осязание, слух, чувство ритма, обоняние и вестибулярные рецепторы), снятие мышечного и психоэмоционального напряжения, создание положительного эмоционального фона, развитие памяти и мышления, развитие творческих способностей, расширение кругозора, адаптацию к детскому саду, подготовку к школе.

Когда я взяла в бизнесе «детское» направление,

на реализацию этого проекта пошли собственные средства и средства муниципального гранта (на эти деньги приобрела необходимое оборудование, инвентарь, мебель).

Сенсорная комната «Верю в чудо» распахнула свои двери в сентябре прошлого года. Стоимость одного занятия здесь – 250 руб., стоимость абонемента (5 занятий) – 1000 руб.

Создано два рабочих места. Занятия в игровой форме проводят педагоги-психологи. Используются методики свето-, цвето-, звуко- и ароматерапии, сказотерапии, песочницы, психодрамы, методики сенсорной терапии, сенсорные тренинги для специалистов, работа которых связана с острой стрессовыми ситуациями. В мечтах – превратить сенсорную комнату в семейный центр. Ведь мир и спокойствие в семье – это главное для ребенка, для его развития и формирования как личности.

Подготовила Людмила ХУДИК.

«Верю в чудо» имеет выраженную социальную значимость, так как услуги, которые комната оказывает, не только помогают развитию ребенка, но и способствуют улучшению его психоэмоционального состояния. Также сенсорная комната – это еще одно место для развития детей, которые не посещают детские сады.

В ближайших планах – использовать сенсорную комнату как для детей, так и для взрослых (подготовка женщин к родам – снятие стрессовых состояний и страха перед родами, психоэмоциональные тренинги для специалистов, работа которых связана с острой стрессовыми ситуациями). В мечтах – превратить сенсорную комнату в семейный центр. Ведь мир и спокойствие в семье – это главное для ребенка, для его развития и формирования как личности.

Партнером Фед. конкурса является ОАО «Промсвязьбанк». 7 ноября оно подарило всем участникам конкурса возможность бесплатно посетить тренинг Сергея Митрофанова, генерального директора Brandflight, г. Москва.

Сергей Митрофанов специализируется на управлении качеством в сфере услуг и маркетинге взаимоотношений, выступает экспертом в области внутреннего внедрения и построения бренда. Обладатель степени MBA Стокгольмской школы экономики, он также имеет два высших образования: экономическое и инженерное. Его практический опыт в бизнесе включает руководство филиалом рекламной группы «Банк Восток», УМК, Ренессанс Страхование. С февраля 2006 года является членом совета директоров Медиа Группы.

Кроме того, за последние годы работал над такими брендами,

как «Банк Цифровой», Neffels, Amstel-M, Салон красоты

МОНЕ, МДМ Банк, Эконика и другие.

Семейный бизнес

Мобильная чебуречная



Бизнес молодого марийского предпринимателя Сергея Матченко на пряжную связана с его детско-юношеским пристрастием к разнообразной домашней выпечке. По словам его мамы Светланы Николаевны, отменного повара и кулинара с образованием бухгалтера и технолога пищевой промышленности, «сыну всегда хотелось поесть вкусные чебуреки», а ей не часто удавалось побаловать его этими длиными тоненькими и хрустящими пирожками с сочной начинкой: «Чтобы испечь несколько чебуреков в большой емкости, столько масла переведешь! А в Марийске таких вкусных и свежих, каких любят Сергей, не купишь. Поэтому и родился его проект».

Сергей Матченко занимается Светланой Николаевной («Я работаю у сына поваром»). А отец с сыном по утрам забирают из столовой готовки и доставляют их в предварительно установленный (с помощью личного микроавтобуса) передвижной прицеп, в котором ожидает уже второй повар. «Наши чебуреки и пирожки с начинкой: «Чтобы испечь несколько чебуреков в большой емкости, столько масла переведешь! А в Марийске таких вкусных и свежих, каких любят Сергей, не купишь. Поэтому и родился его проект».

Бизнес сына, созданный на базе производства матери, перекастился с ним даже в названиях. Вывеска на столовой, расположенной возле торгового центра «Сибирский городок», обязательна: «на-крыть полянку», вывеска на прицепе – «Полянка». В родительской столовой много вкусных выпечек, на которых вывеска на столовой, расположенной возле торгового центра «Сибирский городок», обязательна: «на-крыть полянку», вывеска на прицепе – «Полянка».

Открыть свое дело ему, торговому представителю одной из местных оптовых компаний, хотелось давно, поэтому, услыхав о грантовой поддержке молодых предпринимателей, Сергей Матченко сразу подал заявку на участие в муниципальном конкурсе и составил бизнес-план, по достоинству оцененный конкурсной комиссией. Проект «Мобильная чебуречная» 27-летнего предпринимателя с высшим экономическим образованием в конце прошлого года получил (на условиях софинансирования) грант в размере 300 тысяч рублей. На них был заказан в Екатеринбурге торговый прицеп «Полянка». В родительской столовой много вкусных выпечек, на которых вывеска на столовой, расположенной возле торгового центра «Сибирский городок», обязательна: «на-крыть полянку», вывеска на прицепе – «Полянка».

Бизнес сына, созданный на базе производства матери, перекастился с ним даже в названиях. Вывеска на столовой, расположенной возле торгового центра «Сибирский городок», обязательна: «на-крыть полянку», вывеска на прицепе – «Полянка». В родительской столовой много вкусных выпечек, на которых вывеска на столовой, расположенной возле торгового центра «Сибирский городок», обязательна: «на-крыть полянку», вывеска на прицепе – «Полянка».

Бизнес сына, созданный на базе производства матери, перекастился с ним даже в названиях. Вывеска на столовой, расположенной возле торгового центра «Сибирский городок», обязательна: «на-крыть полянку», вывеска на прицепе – «Полянка».

Бизнес сына, созданный на базе производства матери, перекастился с ним даже в названиях. Вывеска на столовой, расположенной возле торгового центра «Сибирский городок», обязательна: «на-крыть полянку», вывеска на прицепе – «Полянка».

Бизнес сына, созданный на базе производства матери, перекастился с ним даже в названиях. Вывеска на столовой, расположенной возле торгового центра «Сибирский городок», обязательна: «на-крыть полянку», вывеска на прицепе – «Полянка».

Бизнес сына, созданный на базе производства матери, перекастился с ним даже в названиях. Вывеска на столовой, расположенной возле торгового центра «Сибирский городок», обязательна: «на-крыть полянку», вывеска на прицепе – «Полянка».

Бизнес сына, созданный на базе производства матери, перекастился с ним даже в названиях. Вывеска на столовой, расположенной возле торгового центра «Сибирский городок», обязательна: «на-крыть полянку», вывеска на прицепе – «Полянка».

Бизнес сына, созданный на базе производства матери, перекастился с ним даже в названиях. Вывеска на столовой, расположенной возле торгового центра «Сибирский городок», обязательна: «на-крыть полянку», вывеска на прицепе – «Полянка».

Бизнес сына, созданный на базе производства матери, перекастился с ним даже в названиях. Вывеска на столовой, расположенной возле торгового центра «Сибирский городок», обязательна: «на-крыть полянку», вывеска на прицепе – «Полянка».

Бизнес сына, созданный на базе производства матери, перекастился с ним даже в названиях. Вывеска на столовой, расположенной возле торгового центра «Сибирский городок», обязательна: «на-крыть полянку», вывеска на прицепе – «Полянка».

Бизнес сына, созданный на базе производства матери, перекастился с ним даже в названиях. Вывеска на столовой, расположенной возле торгового центра «Сибирский городок», обязательна: «на-крыть полянку», вывеска на прицепе – «Полянка».

Бизнес сына, созданный на базе производства матери, перекастился с ним даже в названиях. Вывеска на столовой, расположенной возле торгового центра «Сибирский городок», обязательна: «на-крыть полянку», вывеска на прицепе – «Полянка».

Бизнес сына, созданный на базе производства матери, перекастился с ним даже в названиях. Вывеска на столовой, расположенной возле торгового центра «Сибирский городок», обязательна: «на-крыть полянку», вывеска на прицепе – «Полянка».

Бизнес сына, созданный на базе производства матери, перекастился с ним даже в названиях. Вывеска на столовой, расположенной возле торгового центра «Сибирский городок», обязательна: «на-крыть полянку», вывеска на прицепе – «Полянка».

Бизнес сына, созданный на базе производства матери, перекастился с ним даже в названиях. Вывеска на столовой, расположенной возле торгового центра «Сибирский городок», обязательна: «на-крыть полянку», вывеска на прицепе – «Полянка».

Бизнес сына, созданный на базе производства матери, перекастился с ним даже в названиях. Вывеска на столовой, расположенной возле торгового центра «Сибирский городок», обязательна: «на-крыть полянку», вывеска на прицепе – «Полянка».

Бизнес сына, созданный на базе производства матери, перекастился с ним даже в названиях. Вывеска на столовой, расположенной возле торгового центра «Сибирский городок», обязательна: «на-крыть полянку», вывеска на прицепе – «Полянка».

Бизнес сына, созданный на базе производства матери, перекастился с ним даже в названиях. Вывеска на столовой, расположенной возле торгового центра «Сибирский городок», обязательна: «на-крыть полянку», вывеска на прицепе – «Полянка».

Бизнес сына, созданный на базе производства матери, перекастился с ним даже в названиях. Вывеска на столовой, расположенной возле торгового центра «Сибирский городок», обязательна: «на-крыть полянку», вывеска на прицепе – «Полянка».



Сергей и Светлана Николаевна на выезде – обслуживают загородное мероприятие.

ИНТЕРВЬЮ ПО ПОВОДУ

- Антонина Петровна, вы давно на рынке оценки?

- С 1995 года.

- И, значит, можете сказать за весь Кузбасс? Какую оценку чаще всего делают у нас в области?

- Оценку недвижимости и оборудования.

- Недвижимости коммерческой?

- И коммерческой, и жилья – институт ипотеки сейчас очень развит...

- А какое оборудование может встать в один ряд с недвижимостью?

- У нас же шахтерский край. Экскаваторы на разрезах, проходческие комплексы в шахтах – это все относится к категории «оборудование»...

- И для какой цели они оцениваются - для продажи?

- В сделках купли-продажи оборудования, как таковых, мы не участвуем (оборудование, как правило, приобретается новое и напрямую по контракту с производителем). Оборудование в основном оценивается для того, чтобы заложить его в банк и получить кредитные средства для развития бизнеса. Из залога выведут - опять закладывают...

- Этого не было раньше?

- Этого не было, когда у нас был Советский Союз.

- А что еще сегодня оценщики делают такого, чего не делали в 90-е?

- В 90-е мы начинали с базальной переоценки основных фондов. Это была как бы первая ступенька оценочной деятельности. А сейчас мы оцениваем и здания, и оборудование, и ценные бумаги...

- Но ценные бумаги котируются на бирже?

- Есть акционерные общества, которые не заявлены на бирже. У них есть активы, у активов есть стоимость... Зная эту стоимость, можно заложить предприятие банку и получить кредит на какую-то новую программу развития. Развивать бизнес без кредитов (только они должны быть в нормальной доле: 70% – свои, 30% – заемных) очень сложно.

- А оценку бизнеса у нас мало заказывают? Из чего, кстати, сегодня цена бизнеса складывается?

- Чаще заказы на оценку бизнеса были тогда, когда шла массовая приватизация, мы должны были оценивать приватизируемые доли предприятий. В действующем бизнесе оцениваются активы, денежные потоки, которые он моделирует, дебиторская задолженность (т.е. продукцию он поставил, а деньги еще не получил – это так называемые «деньги в пути») и интеллектуальная собственность (у кого-то товарные знаки, у кого-то лицензии какие-то, до-



коллегу осудили на 2 года (условно, правда) за то, что разница в его отчете о рыночной стоимости и отчете эксперта составила... 29 тысяч рублей. И на этом конгрессе от представителей власти в наш адрес постоянно звучали призывы к более серьезному отношению оценщиков к рыночной оценке... При том, что все они в один голос подтвердили: кадастровая оценка земель в Кузбассе была проведена с изъянами.

- А ваше мнение о проведенной в Кузбассе массовой оценке объектов капитального строительства спрашивать, наверно, еще рано? Недовольные этой оценкой предприниматели к вам уже обращались?

- Однажды. Но крупный заказчик. Промышленное предприятие, руководство которого, сделав запрос в Кадастровую па-

нет. Насколько грубая погрешность в кадастровой оценке сидит? В 2-3 раза она больше рыночной или только на 30%. Насколько уменьшится налог на землю? Сопоставим он с затратами на рыночную оценку? Если заказчика этот баланс устроит, мы будем с вами работать. А если вы после рыночной оценки ничего не сэкономите, то зачем вам нужны затраты на ее проведение?

- Но вы же все равно какую-то работу делаете бесплатно?

- Да, мы делаем «прикидку» до заключения договора. Для нас это вопрос нашего статуса: мы можем это сделать, мы заботимся о клиенте и потому предлагаем ему сначала подумать, нужна ли ему наша услуга...

- Антонина Петровна, а то, что на вашем рынке кризис, чувствуете?

- Впервые об этом «кризисе» услышала ранней весной, когда принимала участие в мероприятиях Российского общества оценщиков в Москве. Там он бурно обсуждался, так как муниципалитеты подвели итоги прошедшего года и обнаружили, что недополучили солидные суммы налогов за земельные участки. Вопросы стояли остро: кто виноват? Оценщики?! Почему они так безответственны? Надо наводить порядок – ввести уголовную ответственность... и т. д. А на местах, в нашем регионе в частности, продолжалась спокойная работа: мы выполняли оценку, эксперты проводили экспертизу наших отчетов, и наши заказчики реализовывали данную им законом возможность через суд принять кадастровую стоимость земельных участков в размере рыночной стоимости.

- А как вы оцениваете предложенную вашему сообществу дорожную карту «Совершенствование оценочной деятельности»? В Интернете ваши коллеги отпустили по ее поводу злую шутку: «В России две беды: дураки и... дорожные карты». А если серьезно: что вы, к примеру, думаете по поводу создания «фильтра» на доступ к профессии оценщика в виде экзамена, а потом и стажировки по каждому направлению оценочной деятельности?

- У меня такое ощущение, что не годы друг друга сменяют, а эпохи нескончаемых перемен. И вот очередная эпоха перемен наступает с появлением с этой дорожной карты. Пока могу сказать только одно: от нас потребуются интеллектуальные и финансовые вложения, чтобы соответствовать новым категориям квалификаций.

Расспрашивала
Вера КАРЗОВА.
Фото Федора Баранова.

БРЕМЯ перемен

Каким видит рынок оценки тот, кто долгие годы находится «внутри»?

Чувствует ли он кризис и готов ли к переменам, к которым зовет дорожная карта АСИ? Об этом разговор с одним из участников V конгресса оценщиков Сибири. Знакомьтесь: Антонина Савоскина, генеральный директор кемеровской консалтинговой компании «Брент-Эксперт», эксперт комитета по оценке собственности Кемеровского регионального отделения ОПОРЫ РОССИИ.

пустим, на разработку угольного месторождения, – это тоже актив, лицензия стоит минимум несколько десятков или сотен миллионов рублей). Все это оценивается. Отнимаются обязательства, и получается стоимость бизнеса. Но сейчас за такой услугой очень редко обращаются – передел собственности завершился. И если происходят сделки купли-продажи бизнеса, то они единичны.

- Ваша компания делает оценку собственности всех видов. А какую-то необычную собственность приходилось оценивать?

- Было у нас несколько оценок необычных. Вы, наверно, в курсе, что, когда в Кузбасс приезжают какие-нибудь «звезды», они нередко дарят нашей области и лично нашему губернатору какие-то подарки. Он их выставляет на аукцион и потом вырученные деньги передает в благотворительные фонды. Но, для того чтобы выставить предмет на аукцион, должна быть произведена его оценка. Вот такую работу мы выполняли. Картинки Никаса Сафонова, к примеру... Мы в этом поучаствовали. Нам было интересно.

- И сумочку Софи Лорен оценивали?

- Особенно с сумочкой с росписью актрисы было интересно. Оказалось, что это – авторская работа Армани, кутюрье с мировым именем. Сумочка стоила приличную сумму. А в ходе аукциона она поднялась вообще до невероятной величины. Но мы к этому уже не имели никакого отношения...

- А к оценке земли, точнее, переоценке ее кадастровой стоимости имеете?

- Эта волна всех оценщиков захлестнула. Два года как... Сейчас другая приближается – от массовой кадастровой оценки ОКСов, объектов капитального строительства.

- Извините, но, по-моему, первая «волна» предпринимателей захлестнула. А вы и юрис-

тату и получив кадастровую стоимость своих ОКСов, поручило своим экономистам и юристам подсчитать, каким будет налог на недвижимость. Те подсчитали: если предприятию такие налоги выставят, то оно просто вынуждено будет закрыться.

- Плюс еще за экспертизу нашего отчета ему надо платить. Предприниматель минимум 50 тысяч на все это выбрасывает... Плюс (вы правы) юристу почти столько же, потому что судебное разбирательство длится не один месяц. Позволить себе такие затраты могут только крепкие предприниматели. А те, которые только вышли на рынок, или те, у кого проблемы, оспорить явно завышенную кадастровую стоимость земли возможности не имеют. Земельный налог, начисленный исходя из этой стоимости, может погубить предприятие.

Но нам, оценщикам, завидовать не стоит. Мы уже два года словно между молотом и наковальней. С одной стороны, с нашей помощью, представив суду наш отчет о рыночной стоимости земли, предприниматель уменьшает налоговую нагрузку на свой бизнес. А с другой стороны, из-за этого поступления от налога на землю в муниципальные бюджеты снижаются. И нарекания от власти в адрес оценщиков нет числа! В одном из регионов

ОПОРА

Как индюшил дорос до Дома моды

«Дом моды Коляевой» в проекте представляла салон индивидуального пошива и салон-магазин. Грант был получен, все сложилось – три месяца назад салон заработал в самом центре Новокузнецка. И Вера Коляева, дипломированный дизайнер, сегодня помогает подобрать индивидуальный образ и дает профессиональные рекомендации всем тем, кто обращается в ее ателье, а в салоне-магазине каждый может приобрести эксклюзивную одежду, яркие комплекты постельного белья, разработанные и созданные руками сотрудниц ателье мод.

- Неужели в семь лет девочка добровольно отказалась от игр с куклами и села за машинку?

- Да (смеется). Маме от пррабушки досталась ручная германская машинка фирмы «Зингер». Ее я и облюбовала. Но с куклами не рассталась – именно они и были моими первыми клиентами. Оттачивала на Машах и Катях свое мастерство. В 10 лет уже сшила себе первый серьезный наряд, в работе использовала оверлок. Кто знает – поймет, что это непросто. Юбка и рубашка тогдашнего времени – предмет гордости. Да, пожалуй, именно с 10 лет шитья стала серьезно. После школы вместо прогулок садилась за машинку и строчила. Одноклассницы даже делали заказы за символическую плату. Так что карманные деньги у меня появились рано.

- Почему вообще захотели открыть свое дело? Шили бы себе похвичечку...

- Захотелось попробовать большего. Домашние швеи живут среди ниток, иголок и кусочков материала, у них не дом – проходной двор. От этого тоже устает. А еще в 2010 году я создала первую коллекцию на продажу для Go-go танцев (для танцовщиц вочных клубах). Их довольно быстро раскупили. Шила много костюмов для театров, для вузовских театральных студий... Плюс стала часто на своих страницах в соцсетях получать вопросы от людей о том, шью ли я что-нибудь на продажу или продаются ли созданный мной наряд на заказ. Поэтому и пришла к выводу, что пошив может приносить больший доход. Не теряю веры в то, что люди стремятся отличаться друг от друга, что

Открыть свое авторское ателье новокузнецчанка Вера Коляева мечтала с... 7 лет. Именно тогда у нее, еще маленькой девчушки, появилась собственная швейная машинка, на которой отшивались авторские платья для кукол, чуть позже – наряды для подружек. К мечте приблизиться получилось, только когда Vere исполнилось 24 года и она стала участницей программы «Ты – предприниматель!». Было это в прошлом году. Проект «Дом моды Коляевой» Vere представила на конкурс молодежных проектов, который проходил в рамках программы. Победителей ждал губернаторский грант в 100 тысяч рублей.



Вера Коляева. В мыслях о производстве.

ХОТИТЬ красиво одеваться. Я поняла, что готова принять вызов и подхватить идею клиента, превратить задумку в реальную вещь.

- Вы говорите: шили много костюмов для театров, вузовских театральных студий. Откуда такой интерес к театру? Да и, кроме интереса, наверно, нужны специальные знания о пошиве такой одежды?

- Мои родители – режиссеры новокузнецкого театра-студии «Фээтон». Первые

ны Захаровой (она – руководитель коллектива «Детский дом моделей»). Среди ее воспитанников призеры даже международных конкурсов детских театров моды. Она учила премуростям шитья, в том числе и специфической, сценической одежды.

- Как в такой богемной семье выросла девочка-труженица?

- Мама всегда штутила, что если и есть в нашей семье бизнесмен, то это я. С детства меня учили грамотно обращаться с деньгами. Да и мама с папой у меня труженики, ведь у них не только детки-ученики, еще и студенты. Я именно поэтому и занималась у родителей в театре, а не у кого-нибудь другого, так как их практически не видела. Они всегда приходили домой не раньше десяти часов вечера. Так что трудиться – это у меня в крови.

- Вы не можете не знать, что в вашем городе уже есть студия моды Татьяны Киселевой, работу которой оценил сам Вячеслав Зайцев. Когда собирались открывать свой Дом моды, вас конкуренция с ней не пугала?

- Меня конкуренция не пугает вообще. Она подстегивает к творческим поискам. На каждого найдется

свой клиент. Тем более, я все-таки хочу развить свое дело до фабрики, а это уже немногая другая отрасль. Зайцева, кстати, я тоже знаю. И тоже не раз выигрывала разные конкурсы, даже в конкурсе, который устраивала Татьяна Киселева, была в победительницах. Нет, не страшно – интересно.

- А на что потратили губернаторский грант?

- На самое необходимое: оборудование (швейные машинки, оверлок) ткани, мебель. Еще я удачно и вовремя вышла замуж: подаренные родственниками деньги муж без слов отдал мне – «на дело». Очень ему благодарна за такую поддержку и веру в меня.

- Какие сложности пришлось преодолевать?

- Самое сложное – найти профессионалов. Нашла. Ведь изначально от мастерства швеи зависит, придет ли клиент во второй раз или нет. И неважно, речь идет об элитном ателье или маленькой мастерской.

- Без рекомендаций, рекламы – никуда. Как вы себя рекламируете?

- Пока самыми дешевыми способами. Возлагаю надежды на Всемирную паутину, как многие рукодельницы. Мне кажется, без этого сейчас никак. У нас есть свои странички в «Одноклассниках», «ВКонтакте». Общаемся с клиентами, реальными и потенциальными, отвечаем на вопросы, выкладываем фотографии наших нарядов. Муж по профессии – программист, помогает делать собственный сайт, скоро его запустим. Наполним фотографиями горожан в нашей одежде. А еще мне важна обратная связь, отзывы – это тоже все будет. Другие виды рекламы пока не по карману. Но взяла в коллектив девушку-менеджера, утром которой начинается со звонков – предприятиям, организациям, творческим коллективам, барам и ресторанам. Она предлагает им наши услуги. Люди сначала очень удивляются, что на проводе ателье, а потом начинают задавать вопросы.

- Интересно, а что вы можете предложить, к примеру, барам?

- Полный ребрендинг по своему профилю. Начиная от стильных штор и скатерей до ажурных салфеток и разработки специализированной униформы. Недавно был крупный заказ от известного в городе суши-бара. Мы сшили им новые «наряды», ориентируясь на тематику заведения. Мне вообще



Работа в самом разгаре. Мастера любят работать с трикотажем. кажется, что для кофеен, ресторанов и баров правильно обращаться к портным – если они хотят подчеркнуть свою индивидуальность, покреативить, похулиганить.

- На любые заказы беретесь?

- Да. Кроме верхней одежды. За повседневную одежду: от брюк и платьев до костюмов. Не страшно работать со спецодеждой (опыт большой): спортивная, армейская, театральная, униформа... Моим напарницам (закройщица и швея) нравится работать над нарядами: балльные платья, фраки, коктейльные и вечерние платья, смокинг, выпускные и свадебные наряды. Из новинок – работа с беременными, которым нужно очень деликатно подбирать наряды для животика.

- Клиент всегда прав?

- Скорее – да. Но бывают моменты, когда мы спорим – в споре рождается отличный наряд. В общем, я за диалог. Это всегда результат больше приносит. А поскольку я профессиональный дизайнер, то могу увидеть: идет ли модель человеку или лучше переопределить что-то под особенности фигуры, ведь правильное платье способно «убрать» 3-5 кг только своим удачным кроем.

- Глаза от выбора тканей не разбегаются?

- Конечно, сейчас много всего красивого. Но как-то так исторически сложилось, что у нас чаще идет работа с джинсой и трикотажем. А еще стали брать у поставщиков ткани для постельного белья – нас надоумили клиенты. Шить постельное белье на заказ оказалось довольно выгодно – комплект выходит дешевле магазинного процента на тридцать. Красивых материалов сейчас много, в моде объемные рисунки 3D – творить в удовольствие.

- Смотрю, вы уделяете внимание отделке...

- Мы ее любим. Пайетки, бисер, тесьма – отделка занимает отдельную часть работы. Выпускной или свадебный наряд – трепетный наряд. В отделку таких вещей вкладываю всю свою любовь и много времени. Был как-то заказ свадебного наряда, который я расширяла

Беседовала
Анна ТИМОЩУК.
Foto
Александра Зиновьева.

франчайзинг по – кузбасски

Идеологи и создатели 3D-путеводителя «На все 360°» - два друга из Барнаула - программист Игорь Носов и менеджер Петр Григорьян. Летом прошлого года они представили свой инновационный старт-ап на «Селигере» самому президенту России. Путину проект не просто понравился – он предложил ребятам сделать 3D-путеводитель по Кремлю. Но даже не это удивляет: меньше чем за год начатый буквально с нуля (с фотоаппарата, точнее) проект был не только в Барнауле встречен «на ура», его франшиза буквально разлетелась по всей России. Сегодня аналогичные путеводители франчайзи создали в 50 городах России, и это не предел. Заключаются франчайзинговые договоры с предпринимателями Казахстана, Украины, Чехии. А в ближайшее время авторы проекта хотят запустить его в Таиланде и Турции.

В Кемерово проект «На все 360°» тоже продвигают франчайзи – начинающие предприниматели Катерина Разумова и Никита Третьяков. Им всего по 22 года, это их первый бизнес и грандиозные планы на будущее. Они из разных городов – Катерина – кемеровчанка, а Никита полгода назад приехал из Барнаула. Они довольны своим партнерством,

На все... 360°? Легко!

Пройтись по родному городу Кемерово, в котором давно не был, не только увидеть все его новые объекты, но и посетить их, может любой житель планеты, имеющий выход в Интернет. Но это – минимум возможностей 3D-путеводителя «На все 360°», бизнес-проекта, который по барнаульской франшизе реализуют в Кузбассе начинающие предприниматели Никита Третьяков и Екатерина Разумова. Для бизнеса же 3D-путеводитель «На все 360°» – перспективный рекламоноситель.

тем более, что каждый из них занимается своим любимым делом. Никита – айтишник, учится в Алтайском ГТУ, а Катерина окончила КемГУ, она дипломированный филолог. Поэтому и обязанности в их маленькой компании четко распределены – Никита занимается фотосъемкой объектов и размещением их на сайте, а Катерина, как настоящий гуманист, отвечает за связи с общественностью, бизнесом в частностях.

Интересно, как они стали партнерами. Дело в том, что Никита Третьяков учился вместе с авторами проекта «На все 360°» и сам, как друг и соратник, предложил реализовать проект в

Кузбассе. А Катерину Разумову друзья нашли не где-нибудь, а в Интернете!

- На меня бизнес буквально свалился! – с улыбкой вспоминает девушка. – Мне пришло сообщение в соцсети: «Не хотите ли заняться бизнесом?». Обычно я на такие сообщения не отвечаю, но тут меня словно поглощено! Стала читать в Интернете про Петра и Игоря, увидела их фото с президентом, потом встретилась с Никитой и поняла, что меня никто не укусит. Так мы начали работать вместе над этим проектом.

Для этих молодых людей франшиза – отличный старт в бизнес. Купив ее, зарегистрировав компанию в Кемерове, начинающие предприниматели сразу же получили поддержку местной власти – помещение под офис в городском бизнес-инкубаторе за льготную арендную плату. Но не менее ценной считают они помощь в развитии бизнеса.

- На днях здесь проводят семинар-практикум «Интернет-реклама». Обязательно пойду! Мне сейчас очень нужны такие знания, – считает Катерина Разумова. И добавляет: – Конечно, из Барнаула идет очень мощная поддержка! Если какие-то вопросы, трудности, мы в любой момент можем позвонить туда, спросить, нам всегда помогут, подскажут. Нет такого, что называется «жаба давит». Это такой «думательный» центр. Они

постоянно какие-то идеи подкидывают, всех тормозят. Здорово с ними работать! – говорит Катерина Разумова. – Я ими восхищаюсь, потому что они тоже начали вдвоем. Сейчас у них в головном офисе уже 15 человек. У них, наверное, уже отнят в формате 3D весь Барнаул.

На кузбасском сайте «На все 360°» пока только Кемерово, точнее, виртуальные туры в трехмерном измерении как по городу, так и по муниципальным и коммерческим объектам. В самых близлежащих планах – Шерегеш.

- Ищу маркетолога и менеджеров – одной уже тяжело, – делится Разумова.

- А там сектор «Е» и гор-

нолыжный сезон не за горами, – не могу я скрыть улыбку.

- Виртуальные туры – самая эффективная реклама любого бизнеса, – осаждает меня Катерина. – Зайдите на наш сайт – увидите все сами. И не только снаружи, но и внутри.

Зашла, увидела. Ресторан, о котором много лестного слышала. Не только весь его интерьер разглядывала, даже как столовы сервированы. Узнала (не выходя из дома, точнее из Интернета), что там есть парковка, детская комната, Wi-Fi, караоке. Даже среднюю стоимость чека знаю. А еще совершила виртуальную экскурсию по всем номерам отеля на горнолыжном комплексе, на который не рисковала ехать, потому что не знала, есть ли там где заночевать... Все: иду, еду!!!

На прощание задаю Катерине «коронный» вопрос ОПОРЫ:

- А каким вы видите этот бизнес через 5 лет?

- Через пять лет у нас будет отснято в формате 3D все во всех городах. Это будет полный виртуальный путеводитель по Кузбассу. Человек, зайдя на наш сайт, может ответить на извечный вопрос: куда пойти? Отдыхать, развлекаться, учиться, заниматься спортом, лечиться...

Анастасия ФЕДОТОВА,
студентка КемГУ.
Фото Оксаны Захаренко.



Отважным предпринимателям
наша поддержка

25% экономии
с тарифами
для бизнеса

оптовая цена уже от 2-х номеров

На правах рекламы

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

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

TELE2
Для дела

Координатор ОПОРЫ Вера КАРЗОВА kdirektor@mail.ru, тел. 51-39-74. Электронная версия на сайте www.kuzbass85.ru

ОПОРА

VIII • 30 октября 2013 г.