

# Пушистые деньги

## Разведение бенгальских кошек может стать выгодным бизнесом

**Н**атура хищника леопарда не позволяет приручить его и сделать домашней кошкой. Да этого и не нужно делать, ведь выведена порода бенгальских котков.

Их успех обеспечен противоречивостью натуры. С виду они настоящие мини-леопарды, на деле же терпеливые и добрые домашние питомцы, которые играют с детьми и мирно уживаются с другими домашними животными. Порода произошла от обычной домашней кошки и азиатского леопардового кота. Первые котята родились в 1991 году в Америке.

В Новокузнецке всего двое официальных заводчиков данной породы. Мы пообщались с одним из них — симпатичной девушкой Анастасией Рычковой. Она является хозяйкой двух замечательных бенгалов.

— Совершенно случайно в интернете увидела фото этих животных и решила завести кастрата. Хотелось, чтобы дома жил маленький леопард. Потом, немного подумав, просчитав возможные риски и прибыль, решила завести свой питомник, получила лицензию и теперь официально уже почти 2 года занимаюсь разведением кошек.

С первого взгляда разведение животных, будь то коты, собаки или иные экзотические представители фауны, кажется делом простым. Однако, как и в организации любого бизнеса, здесь тоже придется вложить немало сил и средств. Обязательное условие — регистрация питомника. Для этого необходимо иметь две особи одной породы и следить за их плодovitостью. Кошка должна принести приплод раз в полгода. В помете у этого вида кошек может быть от двух до семи котят. Кошка Анастасии совсем недавно третий раз окотилась и принесла семерых котят.

Важный момент — подбор пары. Ведь именно от внешнего вида родителей зависит будущее котят и цена на них.

— Я подбирала своей кошке кота очень внимательно. Смотрела, что Анфиса у меня насыщенно рыжая, розетка (пятно) у нее мелкое. Соответственно нужен кот с крупной розеткой и менее рыжим окрасом. Важен еще был и профиль: строгий и благородный. Поэтому кота искала долго и нашла в московском питомнике.

У Анастасии пока живет пара, Анфиса и Джексон. Но некоторые заводчики держат по три, по четыре кошки. Главной целью является вывести идеальных котят. Для этого заводчики обмениваются бенгалами, покупают малышей из другого помета.

Признаками идеального бенгальского кота являются:

- крупное замкнутое пятно,
- «греческий» профиль,
- плотный хвост,
- больше рыжего в окрасе,
- меньше полосок.

### Денежный вопрос

Продажа котят — дело достаточно серьезное, и цены на животных могут быть разными. Все зависит от того, для чего покупатель приобретает питомца.

— Котенок в качестве домашнего животного (кастрированный и стерилизованный) стоит у меня от 25 000 до 30 000 рублей.

Заводчик не отдаст котенка новому хозяину без проведения данных процедур. Даже если котенка покупают за много километров в другой город. Объясняет это Анастасия тем, что заводчики борются за чистоту породы и защищают себя от недобросовестных конкурентов.

— Мне не раз предлагали деньги за вязку моего кота с представителя-

**В ветеринарной клинике коту вживили чип, на котором содержатся все данные о владельце и по сигналу которого можно найти питомца**

ми других пород. Но я категорически отказываюсь. И считаю, что бездумно смешивать не стоит.

Котята Анастасии уже разъехались по всей стране — и в Санкт-Петербург, и в Иркутск, и в Междуреченск.

Цены на котят, которых покупают для разведения, на порядок выше. Кошка — 55 000-65 000 рублей, кот — 75 000-85 000 рублей. Цены устанавливает каждый заводчик, ориентируясь на рынок и на качество своих животных. Причем класс питомцев и помета определяется не субъективно. Существует процедура активации, которая проводится в 1,5 месяца у котят. Осматривает в Новокузнецке специалист Наталья Сумина, директор клуба «Сараби». Она дает оценку котяткам. Смотрит, какие оттенки окраса преобладают, как проходит развитие.

Нетрудно подсчитать, какой доход приносят питомцы Анастасии раз в полгода.

— Конечно, траты на породистых животных на порядок выше, чем на обычных Мурзиков и Бобиков. Вместе



с кормом, витаминами и средствами гигиены для питомцев в месяц у меня выходит 5 000 рублей. Но эти деньги окупаются одним пометом.

Кроме этих трат есть еще ряд необходимых вложений. Для того чтобы котят от пары высоко ценились, нужно, чтобы родители имели титулы и постоянно участвовали на смотрах, выставках и в соревнованиях. Чем будет больше титулов у пары, чем они будут громче, тем дороже будут стоить котята. И траты неизбежны на дорогу, на транспортировку животного, на взнос в фонд конкурса. Но все они уже окупались и окупятся. Ведь зарабатываю я не

только на продаже котят, но и на случаях моего кота. Отправляю его к другим заводчикам по всей стране. Одна случка стоит 25 000-30 000 рублей.

Анастасия заботится о безопасности своих питомцев и своего бизнеса. Она подстраховалась от невозврата кота. В ветеринарной клинике ему вживили чип, на котором содержатся все данные о владельце и по сигналу которого можно найти кота.

В таком непросто деле главное — найти покупателя, зарекомендовать себя как честного и качественного заводчика, и тогда бизнес будет развиваться.

### Кошачий бюджет

*Расходы:*

*На витамины и корма уходит*

*в среднем ..... 3 000 рублей.*

*На участие в выставках и дорога ..... 2 500 рублей*

*Доход:*

*Кошка приносит котят раз в полгода,*

*доход в месяц ..... 30 000 рублей.*

*Итого: 24 500 рублей*

# Губернская скидка

## Все ли льготные категории кузбассовцев знают еще об одной возможности экономии средств?

**Пр**оект «Губернская потребительская карта» реализуется департаментом промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области совместно с торговыми организациями и органами местного самоуправления.

Губернская карта с 7-процентной скидкой предназначена для поддержки льготных категорий граждан: участников ВОВ, тружеников тыла, инвалидов, многодетных семей и пенсионеров. Она позволяет купить со скидкой разные потребительские товары (кроме алкоголя и сигарет). Накопительная сумма по одной карте составляет не более 3 000 рублей в месяц.

В департаменте промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области пояснили, что в настоящее время проект «Губернская потребительская карта» реализован в 15 территориях области — 10 городах

и 5 муниципальных районах. Это города: Анжеро-Судженск, Калтан, Кемерово, Киселевск, Ленинск-Кузнецкий, Междуреченск, Новокузнецк, Осинники, Полысаево, Прокопьевск, а также Беловский, Кемеровский, Крапивинский, Мариинский и Яйский районы. До конца 2013 года планируют внедрить «Губернскую карту» еще в двух муниципальных образованиях: в городе Белово и в Новокузнецком районе.

— Наибольшую популярность и распространение Губернская карта получила в Новокузнецке. На старте проекта его поддержали семьдесят магазинов девяти торговых сетей. На сегодняшний день с программой сотрудничают 88 магазинов, — объяснили «ФК» в департаменте промышленности, торговли и предпринимательства КО.

О том, что после получения карты граждане стали активно ею пользоваться, свидетельствуют данные пресс-службы мэрии Новокузнецка.

За год социальный оборот составил более 300 миллионов рублей. Именно поэтому было решено в 2013 году расширить список льготных категорий и начать выдачу карт пенсионерам. Социальный оборот по картам в 2-м квартале 2013-го составил 195 миллионов рублей, сумма дисконта — около 11,9 миллиона.

В одном из комплексных центров социального обслуживания Новокузнецка нам рассказали, что карта пользуется популярностью и желающие сэкономить пенсионеры приходят за ней довольно часто. Для того чтобы проще было разобраться, как документом пользоваться, к карте прилагается инструкция и список магазинов, где можно получить скидку.

Пенсионерка Зоя Дмитриевна получила карту в марте и объяснила «ФК», сколько средств удалось сэкономить.

— Рядом с моим домом сразу несколько магазинов дают скидку по Гу-

бернской карте, это особенно удобно: когда в одном нет, например, молока, можно прогуляться до другого.

Скидка для меня скорее приятный бонус, на сэкономленные деньги могу купить газету или упаковку конфет.

Пенсия Зоя Дмитриевны 12 000 рублей, в магазин она ходит три раза в неделю. Чаще всего в ее корзине оказываются:

- молоко (28 рублей),
- хлеб (25 рублей),
- колбаса (150 рублей),
- пельмени (170 рублей),
- творог (50 рублей),
- конфеты (45 рублей).

Итого выходит: 468 рублей. Сумма со скидкой будет 435 рублей 24 копейки. На сэкономленные 32 рубля 76 копеек можно купить небольшую упаковку конфет, 2 автобусных билета, газеты.

Путем нехитрых подсчетов можно вычислить, что за полгода Зоя Дми-

триевна сэкономила примерно 2 304 рубля.

Однако сэкономить получается не всегда.

— Порой в магазине, который дает скидку в 7% на продукты, яйца — например — стоят дороже, чем в том, который такую скидку не предоставляет. Вот и получается, что экономии как таковой нет. Но я на это редко обращаю внимание, только когда разница цен в глаза бросается, — делится Зоя Дмитриевна.

По данным на июль, минимальная потребительская корзина для пенсионеров составила 5 401 рубль. Большинство продуктов, которые в нее входят, можно купить со скидкой, которая составит 387 рублей.

Для магазинов это выгодно. Благодаря Губернским картам многие из них нашли постоянных клиентов, которые предпочитают отовариваться именно там. Копейка, как говорится, рубль бережет.