



# ДЕЛОВАЯ ГУБЕРНИЯ

www.sartpp.ru

Вестник Торгово-промышленной палаты Саратовской области

Лауреат  
Всероссийского  
конкурса  
журналистов  
«Экономическое  
возрождение  
России»

25 ноября 2011 года

Совместный издательский проект газеты «Новые времена в Саратове» и ТПП Саратовской области

**НОВЫЕ ВРЕМЕНА**  
в Саратове

ЗА ОПЫТОМ

## Страна завтрашнего дня

В Корее даже малый бизнес высокотехнологичен

**Южная Корея – страна не только огромных высокотехнологичных корпораций – чеболей, но и малого бизнеса. В ней насчитывается около 3 млн малых и средних предприятий, на которых работает 87% экономически активного населения страны. С корейским опытом в ходе делового визита познакомился вице-президент региональной ТПП Алексей Антонов.**

– Уже третий год национальная корейская торгово-промышленная палата и ТПП России реализуют совместный проект по обмену опытом – в том числе в вопросах поддержки малого и среднего бизнеса. В этот раз в Корею побывали представители семи российских региональных торгово-промышленных палат. В Сеуле мы встречались с сотрудниками министерства экономики и знаний и корейскими предпринимателями, для которых провели презентацию по инвестиционной привлекательности регионов.

**– Предложения Саратовской области заинтересовали корейцев?**

– Весьма, они были очень активными и задавали много вопросов. При этом спрашивали вполне конкретные вещи: если речь шла о строительстве отеля, интересовались, выделен ли под него земельный участок, о новом аэропорте – предлагали свои услуги по созданию новейших сервисных и эксплуатационных систем. Я считаю, что в этом нам корейский бы опыт весьма пригодился – аэропорт в городе Ичхон, где мы также побывали, – не только крупнейший в Азии, но и занимает второе место в мире по качеству обслуживания пассажиров. Если говорить об инвестпроектах, то со стороны Саратовской области корейцам было предложено участвовать в таких проектах, как строительство завода по добыче и переработке мела в Хвалынском районе, строительство сахарного завода в Турках, комплексная добыча и переработка сланцев, строительство фармацевтического завода под Саратовом, а также строительство современного нефтеперерабатывающего завода мощностью 6 миллионов тонн в Красноармейском районе.

**– С кем еще удалось пообщаться?**

– В Тьджджоне мы познакомилась с работой двух компаний – совместного корейско-американского предприятия, производящего гигиенические товары, и компании по продаже новых технологий. Тьджджон – маленький по корейским меркам город, в нем полтора миллиона населения. Тем не менее, в городе зарегистрировано более 150 тысяч малых и средних предприятий, большинство из которых относятся к реальному сектору экономики. А что еще ожидать, если регистра-



Свободная экономическая зона в Ичхоне и мост к ней



ция предприятий занимает всего 2-3 часа!

**– В Корее, как и в Японии, сильны традиции пожизненного найма, практикуемого крупными компаниями. Насколько престижна работа в мелком бизнесе?**

– Если в 1960 году среднегодовой доход в Южной Корее составлял 34 доллара на душу населения, то сейчас – 40 тысяч. Во многом благодаря тому, что мелкому бизнесу в этой стране дан зеленый свет. Безработица составляет 3 процента, опять же из-за того, что любой может попробовать стать предпринимателем. Это очень трудолюбивый народ. Наверное, накладывает отпечаток и то, что пенсии там положены только государственным служащим, считается, что все остальные могут сами обеспечить свою старость.

**– Какие предприятия в Корею попадают в категорию малых и средних?**

– Со штатом до 300 человек и уставным капиталом до 10 миллионов долларов, оборот при этом не учитывается. Банковские кредиты они могут получить под 7 процентов годовых, если выполняются определенные требования, то половину этой кредитной ставки компенсирует государство. Что касается налогов, то местные бизнесмены на них не жалуются. Зато ощутимыми препонами они считают высокие таможенные сборы и языковой барьер. Кстати,

продает технологию. Или такую идею – экран компьютера проектируется на пол с сильным увеличением. Пользователь, бродя по комнате, может открывать папки, просматривать файлы и т.д. Зачем это нужно, опять же решает покупатель. При желании предприятие может продать не только идею, но и специально заточенное под нее оборудование, разработкой которого занимается штат конструкторов. Таких компаний в Корею очень много. Предприниматели, задумавшие выпуск уникального продукта, но не знающие, с чего начать, могут заказать специальные исследования и им подберут подходящие идеи или технологии.

**– Какие отрасли в Корею сейчас считаются прибыльными?**

– Машиностроение, выпуск автомобилей, строительство, новые технологии. Ориентируя свою продукцию на экспорт, компании выпускают ее вначале на внутренний рынок и смотрят за реакцией, такая вот своеобразная лакмусовая бумажка. Считается, что корейцы – очень привередливые потребители, и уж если они оценили товар, то он понравится и остальным.

**– А что вам понравилось в Ичхоне?**

– Там три абсолютно потрясающих свободных экономических зоны. Участки под них буквально отвоевывались у моря – сооружалась дамба, осушалась земля, подводились дороги, коммуникации... Сейчас там идет сумасшедшее строительство, предприятия мирового уровня, лаборатории, ученые – туда стремятся все. Делая что-то, Корея не живет одним днем, а работает на перспективу, создает систему. Нам показывали замечательные академгородки, о которых остается только мечтать, с институтами по самым разным направлениям – металлов, материи, атомных и так далее. Без сомнения, это очень высокотехнологичная страна, что понятно. При населении в 50 миллионов, практически полном отсутствии природных ресурсов и площади меньше Саратовской области надо же как-то выживать! Но завидовать вряд ли стоит – надо брать лучшее из их опыта и развиваться самим.

■ Марина ЛАЙКАСК

Экономическая политика Кореи ориентирована на агрессивное проникновение на мировые рынки за счет создания новых высокотехнологичных продуктов и услуг. Наиболее перспективными направлениями инновационной деятельности считаются информатика, коммуникационные технологии, фармацевтика, электроника и материаловедение.

Для получения льготных кредитов главным критерий – работа компании в области промышленного производства и услуг, а также в сфере интеллектуальных технологий (информационные и телекоммуникационные технологии, компьютерный сервис, электроника и т.п.). Предусмотрена поддержка венчурных компаний, разработавших технологии и планирующих их внедрение в производство. В этом случае кредиты предоставляются на оплату расходов, связанных с привлечением экспертов из консалтинговых фирм, осуществлением дизайна товара и упаковки, приобретением сырья и комплектующих, издержками на маркетинговые исследования и рекламу, проведение тестов и получение сертификатов качества. В целях развития малого бизнеса в регионах, более выгодные налоговые условия предоставляются провинциальным компаниям, нежели столичным.

### В НОМЕРЕ

Итоги конкурса «Волжский Меркурий» будут подведены в январе

с. II

Миссия невыполнима, или Как заманить туристов в Саратов



с. III

Налоги: подсчитали, прослезилась



с. IV

Когда потребитель не прав

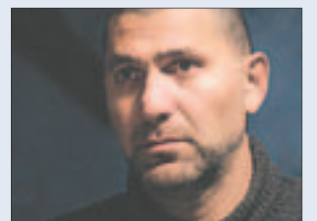
с. V

Чистый бизнес: как сделать деньги на любви к экологии



с. VI

Сергей Пускепалис: «Инвестиции в культуру окупаются»



с. VII

НОВОСТИ ЭКОНОМИКИ

## Банки начали штрафовать

**В третьем квартале 2011 г. Банк России возбудил 696 дел об отмывании российскими банками денег. Это в 2,5 раза больше, чем в предыдущем квартале.**

Подобный рост стал возможен из-за поправок к законодательству, вынуждающих ЦБ штрафовать банки и их сотрудников за все без исключения нарушения закона о легализации средств. При этом значительная часть санкций применяется к сотрудникам банков, ответственным за борьбу с отмыванием. Из 1146 дел, возбужденных за девять месяцев, 346 пришлось именно на них.

По данным экспертов, это уже привело к оттоку из банков квалифицированных специалистов по борьбе с отмыванием денег. Размер штрафов сейчас составляет от 10 до 50 тыс. рублей, причем штрафовать за одно и то же нарушение могут и ЦБ, и ФСФР и Росфинмониторинг.

Попытки банкиров оспорить санкции в судах сейчас ощутимого результата не дают. Юридические инстанции, как правило, признают правомерными даже санкции за технические ошибки.

## Где бизнесу жить хорошо

**Российский Forbes опубликовал список из семи муниципалитетов, чью поддержку малого бизнеса можно считать эффективной.**

За время проведения исследования малого бизнеса на местном уровне в рамках проекта «Бизнес-Успех 2011» в нем приняло участие почти 300 муниципальных организаций. Реально эффективно работающей для развития малого бизнеса администрацией признана Анапа. В ТОП-7 вошли Октябрьский район республики Башкортостан, Чаплыгинский район Липецкой области, Зеленоградский район Калининградской области, Сенгилеевский район Ульяновской области, Нуримановский район республики Башкортостан, Старомайский район Ульяновской области и Ейский район Краснодарского края.

В 2012 г. Forbes планирует составить ТОП-10 лучших регионов для малого бизнеса и привлечь к участию в проекте 420 муниципальных районов. Весной этого года Forbes назвал привлекательными регионами для бизнеса Татарстан, Свердловскую область и Краснодарский край. А самыми благоприятными городами для развития малого предпринимательства стали Челябинск, Екатеринбург и Самара.

## Полиции вход заказан

**Дела о налоговых преступлениях будут возбуждаться только по материалам налоговых органов. Депутаты Госдумы приняли в первом чтении президентский законопроект о порядке возбуждения уголовного дела по преступлениям в сфере экономической деятельности.**

Согласно документу, поводом для возбуждения уголовных дел о налоговых преступлениях будут служить только материалы, предоставляемые налоговыми органами. По мнению экспертов, законопроект ограничивает права сотрудников полиции, а значит, и «кошмарные» методы воздействия на предпринимателей.

Сегодня поводом для возбуждения уголовного дела может служить заявление о преступлении, сообщение о готовящемся преступлении, полученное из других источников и т.д. Это дает возможность недобросовестным сотрудникам полиции шантажировать предпринимателей или возбуждать дела по заявлениям конкурентов.

У налоговиков же существует своя инструкция. В частности, она предусматривает, что если в течение двух месяцев со дня истечения срока исполнения требования об уплате налога недоимка полностью не погашена, то налоговые органы обязаны в течение 10 рабочих дней направить материалы в органы внутренних дел для решения вопроса о возбуждении уголовного дела. При этом размеры недоимки должны позволять предполагать факт совершения налогового преступления.

## Пива не наливать

**Выставленный на общественное обсуждение проект техрегламента Таможенного союза «О безопасности алкогольной продукции» наделал много шума. Больше других озабочена пивоваренная отрасль.**

В регламенте предлагают считать пивом только тот напиток, в котором не менее 80% солода. Производители пива обеспокоены тем, что в этом случае многие отечественные и иностранные сорта пива в нашей стране будут признаны лишь пивным напитком.

Сегодня Россия не может производить достаточно подходящего для пивоварения ячменя в силу климатических условий. С принятием техрегламента пивовары будут вынуждены наращивать поставки сырья из-за рубежа и, как следствие, увеличивать стоимость конечного продукта. Чтобы этого не произошло, Союз пивоваров предлагает использовать советский ГОСТ, по которому пиво могло содержать 50% несоложенных материалов. Кроме того, авторы регламента предлагают запретить розлив алкоголя в пластиковые бутылки. Эксперты недоумевают, почему запрещают ПЭТ для алкоголя (во всем мире в пластик спиртные напитки разливают), а для другой продукции допускают – ведь сама по себе пластиковая тара не опасна и оснований ее запрещать нет.

Сейчас в Белоруссии около 75% пива разливают в пластик, в России – около 50%. ПЭТ экологична и легко поддается переработке. За последние 8 лет было построено 10 заводов по переработке ПЭТ-тары. Кстати, в принятом Таможенным союзом в августе техрегламенте «О безопасности упаковки» на небезопасность пластиковой тары не указывается.

КОНКУРС

# Выберем лучших

**Торгово-промышленная палата Саратовской области продолжает прием заявок на участие в третьем областном конкурсе «Волжский Меркурий».**

Конкурс продолжает лучшие традиции национальной премии ТПП РФ «Золотой Меркурий», учрежденной в 2002 году. Как и «Золотой Меркурий», региональный конкурс проводится на безвозмездной основе – предприятия не платят взносы за участие и не несут дополнительных расходов на экспертизу своего бизнеса.

Победителями конкурса «Волжский Меркурий» в прошлые годы уже стали более 20 саратовских компаний. Среди них такие яркие представители регионального бизнеса, как ООО «Девон-Альянс», ООО ЭПО «Сигнал», ООО «Котоврас», ОАО «Саратовдизельаппарат», НОУ «Школа бизнеса

«Диполь», ООО ПМП «Евро-пласт» и многие другие предприятия.

Как и прежде, ограничений для желающих принять в нем участие практически нет. Такие конкурсные номинации, как «Лидер отрасли», «Сервис и качество», «Бизнес-инновации», «Динамичный старт», «Семейный бизнес» и другие, позволяют охватить весь спектр форм и направлений предпринимательской деятельности. Победителей в 10 номинациях определит конкурсная комиссия, в состав которой войдут известные предприниматели, общественные деятели, представители СМИ. Подведение итогов конкурса состоится в январе 2012 года.

**Положение о конкурсе и форма заявки на участие размещены на сайте [www.sartpp.ru](http://www.sartpp.ru). О ходе конкурса можно будет прочитать в вестнике ТПП Саратовской области «Деловая губерния» и узнать по телефонам (8452) 390-350, 390-457.**



АНОНСЫ

## Ищем способы возрождения

**7 декабря в ТПП Саратовской области пройдет заседание делового пресс-клуба на тему «Промышленность региона: стратегия возрождения».**

В процессе дискуссии предполагается обсудить следующие вопросы:

- точки роста саратовской промышленности;
- использование потенциала производственных мощностей, помещений, земельных участков для возрождения и создания новых промышленных предприятий;
- разработка законодательной базы для реализации промышленной политики на территории региона: закон, концепция, межведомственные программы и т. п.;
- взаимодействие отраслевых министерств и ведомств, институтов гражданского общества, бизнес-структур, средств массовой информации в деле возрождения региональной промышленности;
- продвижение имиджа Саратовской области как крупного промышленного центра Поволжья.

На заседании пресс-клуба приглашены представители правительства Саратовской области, администрации г. Саратова, депутаты, руководители промышленных предприятий, руководители и журналисты средств массовой информации, независимые эксперты. В рамках обсуждения состоятся онлайн-включения представителей гг. Энгельса, Балаково, Балашова.

Начало мероприятия в 15.00.

ПРОЕКТЫ

# Верить в себя

У молодых саратовцев появился шанс стать участниками деловых проектов

**Стартовал проект «StartUpProject», разработанный комитетом по молодежной политике, охране культурного наследия и туризма области. Он предназначен активным молодым людям, стремящимся к независимости и желающим реализовать в собственном бизнесе.**

Более 40 молодых саратовцев, прошедших конкурсный отбор, встретятся на территории проекта. Стажеры будут придумывать эффективные и ломать неработающие варианты строительства собственного бизнеса. В режиме семимесячной стажировки осваивать новые знания и совершенствовать навыки в сфере предпринимательства, бизнес-проектирования и управления, шлифовать свои идеи, учиться быть публичными людьми, общаться с яркими представителями бизнес-сообщества региона.

Программа делового обучения включает в себя семинары и тренинги, мастер-классы ведущих бизнес-тренеров и практикующих специалистов, встречи с представителями бизнеса, стажировки в сфере предпринимательства. Закончится проект в мае – Первым молодежным экономическим форумом Саратовской области.

*Все желающие могут принять участие в проекте «StartUpProject», пройдя собеседование в региональном центре «Молодёжь Плюс» по адресу: ул. Соляная, 15, до 1 декабря.*

В начале 2012 года на одном из федеральных телеканалов будет запущен социально-образовательный телепроект «АКАДЕМИЯ реальности». Для участия в нем будут отобраны 15 юношей и девушек. На протяжении 152 дней они будут жить на съемочной площадке в башне «Федерация» в «Москва-Сити». Лучшие педа-

## Китай – для саратовских бизнесменов

**Торгово-промышленная палата Саратовской области приглашает предпринимателей войти в состав бизнес-делегации и посетить г. Пекин (Китай) в рамках делового тура «Пекин малому бизнесу», который состоится 10-17 декабря 2011 г.**

Бизнес-делегацию региона возглавит президент ТПП Саратовской области **Максим Фатеев**.

В ходе тура можно будет познакомиться с социально-экономическим положением КНР, перспективами ведения бизнеса с китайскими партнерами, историей и современным обликом Китая.

В программе – семинар «Социально-экономическое положение КНР – гарант высокорентабельного бизнеса партнеров китайских промышленников и предпринимателей», посещение крупных торговых центров и рынков, посещение Центра нетрадиционной китайской медицины, встречи с представителями предприятий и организаций, экскурсии, культурная программа.

В случае заинтересованности и за дополнительной информацией просьба обращаться в дирекцию внешних связей ТПП Саратовской области по тел.: (8452) 390-423, (8452) 390-422, электронная почта [oms@sartpp.ru](mailto:oms@sartpp.ru).



гоги будут обучать их по 12 дисциплинам. Пять известных бизнесменов России станут кураторами и наставниками участников. Ежедневные мастер-классы от успешных актеров, спортсменов, политиков и писателей также помогут ребятам в реализации их идей. Каждые две недели жюри будет определять самого отстающего, которому придется покинуть проект. А победитель получит награду – его бизнес-проект будет полностью профинансирован.

До конца 2011 года региональный комитет по молодежной политике, охране культурного наследия и туризму будет принимать заявки от желающих стать участниками проекта. Главные критерии отбора – проживание на территории области, возраст от 21 до 28 лет и желание воплотить в жизнь бизнес-мечту.

*Для участия в отборе необходимо заполнить анкету на сайте телепроекта [www.akademia-reality.ru](http://www.akademia-reality.ru) или обратиться в комитет по адресу: г. Саратов, ул. Мичурина, 86. Телефон (845-2) 20-90-55.*

ПРОБЛЕМА



# Туристический голод

Чтобы привлечь людей в Саратов, надо понять, что им показывать

**Мы смотрим на соседей с завистью: Самара, Пенза, Ульяновск, Казань – туристов в эти города приезжает все больше. Саратов же, как обычно, остается на обочине прогресса. Можно ли вывести ситуацию из тупика? Проблема въездного туризма была обсуждена на заседании гильдии туристического бизнеса при региональной ТПП.**

Местных туроператоров, организуемых регулярные поездки по области, можно пересчитать по пальцам. В буквальном смысле, это энтузиасты. Въездной туризм не дает ни прибыли, ни славы.

– Этим летом мы привезли в Саратов восемь пензенских групп – без ночевки, на один день, – говорит директор ООО «Кругозор» **Екатерина Говорова**. – Я понимаю, что это мало, но в отличие от той же Пензы у нас просто нечего показывать. Обзорная экскурсия, музей Радищева, Парк Победы. Все. На второй день в Хвалынский не повезешь, далеко, а под боком нет ни усадеб, ни тематических парков. Место приземления **Гагарина**? А что там, кроме стелы? Раскопки Увека, других городищ? Но они абсолютно не приспособлены для показа. Мы вынуждены буквально высасывать идеи экскурсий из пальца: ищем клады, делаем обереги, лепим глиняных куколочек... И это при такой богатейшей истории. Обидно!

В Пензе, к слову, еще недавно тоже было показывать нечего. Народ ехал в основном в Тарханы. Но в последние годы там было отреставрировано несколько купеческих домов, превращенных в музеи, где туристов повяч чаем из самовара, расширен зоопарк, обустроена художественная галерея. Галерея, правда, сильно уступает Радищевскому музею, зато пензячки ею искренне гордятся. А вот костюмированные балы в Тарханах давно приобрели заслуженную славу.

Ульяновцы помечают достопримечательности на всех автомобильных картах и реализуют идею старинного купеческого города. В пригороде Самары недавно был построен этнопарк – не слишком затратный, с легкими ярангами и вигвамами. Упор был сделан на активный отдых: там можно пометать топоры, пострелять из лука, попробовать экзотические блюда. В принципе, наша Национальная деревня на Соколовой горе тоже легко укладывается в подобную концепцию – надо лишь, чтобы в каждом подворье был экскурсовод, объяснявший, что к чему, и какие-то свои при-

мочки в виде ремесел, кухни или национальных танцев и обрядов.

– Вот все говорят – реставрация усадеб, это дорого, – заметила **Ольга Сиренко** из «Континент-тура». – Не спорю. Но надо же с чего-то начинать – давайте найдем что-то не слишком заброшенное и будем потихоньку вкладываться. Надо провести инвентаризацию туристических объектов области, разобраться в их состоянии, в том, что можно показывать, а что пока не стоит. Придумать маршруты с исторической и культурной подоплекой не сложно, но нужно понять, что послужит их основой.

В подтверждение тезиса вспомнили Турцию, а еще итальянскую Калабрию, бывшую лет 15 назад глухой провинцией. Когда калабрийские туроператоры на встрече с саратовскими коллегами загорелись приехать к нам в область, ответом были недоуменные взгляды: «Нет дорог, гостиниц, нормальных объектов». «Ну и что, – пожали плечами итальянцы. – У нас этого тоже недавно не было, а люди ехали. Не надо им врать, и все будет в порядке».

По мнению туроператоров, найти знаковые для туристов вещи в нашей области можно и сейчас. Есть Волга, где на островах в палатках летом живут тысячи москвичей – значит, нужно предлагать активный отдых. Нет денег на реставрацию – давайте вспомним о событийном туризме и устроим фестиваль, скачки или гонки на внедорожниках. А вот чего явно не хватает – это координации усилий и последовательности действий.

– В 2003 году мы уже писали по просьбе правительства большую программу по развитию въездного туризма, – вспоминает **Екатерина Говорова**. – Убили на нее два месяца, в результате губернатор **Аяцков** позвонил и сказал спасибо. Все. Куча бизнес-планов есть и у других участников туррынка, но власти каждый раз изобретают велосипед заново. Это плохо, потому что сейчас в регионы идут федеральные деньги на местный туризм, но в нашей области, по-моему, так до сих пор и нет ясной концепции, под которую Москва могла бы выделить средства.

На фоне достаточно пессимистично настроенных саратовцев неожиданно бодро прозвучала реплика директора балаковского «Ирис-экскурса» **Ирины Тулубаевой**. «А у нас и сейчас все неплохо получается! – заявила она. – Я считаю, что мы очень хорошо отработали юбилей полета в космос. Я в Энгельс весь город свозила и показывала не

только гагаринское поле, но и летный городок, музей авиации... Сняли рекламный ролик про Саратов и крутили его в автобусах, едущих в паломнические туры, так потом ко мне очень многие уже на новую экскурсию записывались. Возим людей и в Хвалынский, и в Лысье Горы – на страусов смотреть. Да и к нам в Балаково из районов охотно приезжают – у нас есть такие необычные музеи, как Василия Чапаева или Саратовской ГЭС».

По мнению Тулубаевой, местный туризм должен быть рассчитан не только на потоки из других регионов, но и на самих жителей области, которым интересно посмотреть что-то новое. Самая активная часть таких туристов – школьники. Однако после несчастного случая под Саратовом школьные поездки сейчас практически не проводятся. Даже на пешеходные экскурсии по центру детей отпускают неохотно. Между тем профессиональные туроператоры как никто другой заботятся о безопасности. «Мы, например, арендуем для поездок автобусы у Балаковской АЭС, – говорит Ирина. – Они не только оборудованы ремнями, но и имеют специальное устройство – тахограф, позволяющий отслеживать скоростной режим. К сожалению, родители или директора школ часто соглашаются на предложения «тети Клавы», у которой кроме телефона ничего нет. Зато, работая, по сути, нелегально, она может позволить себе демпинговать. Мне кажется, надо попросить наше министерство образования разработать регламент по предоставлению туруслуг для школьников – какие документы должны быть у фирмы, что она может гарантировать и т.д. и вместе со списком действующих саратовских туроператоров направить во все школы».

Среди других барьеров, препятствующих местному туризму, была названа необоснованно дорогая цена аренды автобусов – услуги наших перевозчиков в два раза дороже московских, и отсутствие автобусных стоянок в центре Саратова. Есть претензии и к Приволжской железной дороге – в отличие от других дорог она при оформлении групповых школьных билетов требует огромное количество справок и документов, согласованных с Роспотребнадзором.

В заключение участники гильдии решили систематизировать свои предложения и вынести их на обсуждение пресс-клуба с приглашением всех заинтересованных лиц.

■ **Марина ШИРОКОВА**

НОВОСТИ ТПП

## Германии навстречу

**25 ноября состоится российско-германская встреча предпринимателей в Берлине. В ней примут участие представители торгово-промышленной палаты и предприятий Саратовской области.**

В ее преддверии в офисе саратовской палаты на территории аэропорта Франкфурт-Ханн прошла встреча представителя ТПП Саратовской области в странах Евросоюза **Андрея Коптилова** с депутатом Европарламента от земли Райнланд-Пфальц **Норбертом Нойзером**.

Андрей Коптилов представил презентацию экономического потенциала Саратовской области и внешнеэкономической деятельности региональной палаты, а также рассказал о некоторых совместных проектах.

Норберт Нойзер, не первый год курирующий вопросы взаимодействия Германии с Россией и, в частности, с Саратовской областью, проявил осведомленность во многих сторонах жизни нашего региона. Последний раз он посещал Саратов и Энгельс в 2009 году в составе делегации земли Райнланд-Пфальц, знакомился с предприятиями, образовательными учреждениями. Как депутат Европарламента г-н Нойзер готов оказывать всяческое содействие саратовским партнерам в вопросах торгово-экономических и культурных связей.

Заинтересованность в развитии сотрудничества проявили и представители аэропорта Франкфурт-Ханн. Были продолжены переговоры по установлению регулярного авиасообщения между Саратовом и Германией с обслуживанием авиарейсов в аэропорту Франкфурт-Ханн. Привлекает внимание немецкой стороны и строительство нового аэропорта в Саратовской области.

Норберт Нойзер принял приглашение президента саратовской ТПП **Максима Фатеева** посетить нашу область, по словам г-на Нойзера, ему представляется важным наряду с вопросами внешнеэкономического сотрудничества и культурного обмена установление межпарламентских отношений с руководством Саратовской областной думы. В свою очередь Норберт Нойзер пригласил руководство ТПП Саратовской области на встречу в бюро Европарламента в Брюсселе в рамках работы комиссии Евросоюз-Россия.

## Расскажи мне про закупки

**Саратовские предприниматели приняли участие во всероссийском вебинаре «Поправки в 94 ФЗ, вступающие в силу в 2012 году, аукционы в электронной форме, запрос котировок по новой номенклатуре». На нем была рассмотрена работа пяти электронных площадок: Сбербанк-АСТ, ЕЭТП, АГЗИДМС Республики Татарстан, ММВБ и РТС.**

В вебинаре, трансляция которого проходила в учебном классе региональной палаты, участвовали представители ряда областных предприятий, в их числе ФГУП «Научно-производственное предприятие «Алмаз», ООО «Балаковоагропромэнерго», ООО «ПКФ «АНКОР-ДЕЛЬТА» и другие.

Организаторами вебинара выступили Международный институт менеджмента для объединений предпринимателей ТПП РФ и ТПП Саратовской области.

Во время вебинара были рассмотрены ключевые проблемы госзаказа и пути их решения, в том числе концепция изменения законодательства о государственных закупках, а также основные отличительные идеи нового законопроекта в сфере госзакупок «О федеральной контрактной системе».

Был сделан обзор последних изменений в законодательстве РФ о размещении заказов: порядок установления начальной стоимости контракта, возможные источники информации, обязанность заказчиков по опубликованию обоснования НМЦ.

Наибольший интерес у слушателей вызвали новые требования к поставке товара, уточнение понятия «товарный знак», право заказчика устанавливать дополнительные требования, связанные со сроками и с объемом предоставления гарантий на товар, электронный документооборот и использование ЭЦП и проведение аукциона в электронной форме.

## Готовим управленцев

**Стартовал новый проект Международного института менеджмента для объединений предпринимателей ТПП РФ по подготовке специалистов по управленческому консалтингу.**

Ведет курс один из наиболее известных российских консультантов по управлению **Аркадий Пригожин**, профессор, президент Национального института сертифицированных консультантов по управлению, директор Школы консультантов по управлению РАНХ и госслужбы при президенте РФ.

Программа рассчитана на год и состоит из 30 двухчасовых занятий. Занятия проходят в формате вебинаров с периодичностью 2 раза в месяц. После каждого занятия слушатели будут получать дополнительные задания для освоения на месте.

Постоянные участники, прослушавшие весь курс по программе управленческого консультирования и успешно сдавшие экзамен, получают сертификат Национального института сертифицированных консультантов по управлению.

Первое занятие состоялось 21 ноября 2011 г.



ПРОБЛЕМА

## Патент тебе в руки

Замену ЕНВД патентом многие предприниматели считают неравноценной

**Сегодня малый бизнес застыл на месте. Все большее число налогоплательщиков сдают нулевую отчетность. Это значит, что они законсервировали свой бизнес, ждут новых времен, нового развития ситуации. И в первую очередь ждут разрешения наиболее острых для себя вопросов: что будет с единым налогом на вмененный доход (ЕНВД) и единым социальным налогом (ЕСН).**

Сейчас ЕНВД используют около половины малых предприятий и почти весь бизнес в сфере торговли и услуг. После отмены ЕНВД предприниматели смогут перейти на патентную систему, но только те, у кого работает не более пяти сотрудников. Отмена ЕНВД предполагается с 2014 года. Законопроект Минфина предполагает отказ от этого налога поэтапно с постепенным сокращением видов деятельности и ограничением числа работающих до 15 человек уже со следующего года. При этом Минфин предполагает выделение патентов для индивидуальных предпринимателей (ИП) с числом работающих до 5 человек из упрощенной системы налогообложения в отдельный специальный налоговый режим с привязкой стоимости патента к такой категории, как потенциально возможный к получению доход.

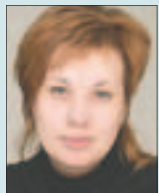
Специальный налоговый режим на основе патента предполагает ввести следующие основные изменения. Сделать его полностью до-

бровольным. Ограничить сферы применения только ИП и исключить юрлиц. Резко – со 100 до 5 человек снизить возможность привлечения наемного труда. Столь же резко изменить перечень видов деятельности, подпадающих под патент. Снять с предпринимателя обязанность по представлению налоговой декларации. Но фактически сохранить обязанность фиксации своего дохода, поскольку повышены планки 60 млн влечет утрату права на применение патента.

Следующий пункт – устанавливать показатели потенциальной доходности, единые для всей страны, непосредственно Налоговым кодексом, предоставить право муниципальным органам увеличивать или уменьшать ее на своей территории неопределенное количество раз. И зачислять патентный налог в муниципальные бюджеты.

Со значительной частью этого предприниматели согласны, но категорически против резкого сокращения возможности привлечения наемного труда для работающих на патенте. Также не поддерживается и сокращение видов деятельности, подпадающих под патент, откуда выпадут такие важнейшие сферы, как розничная торговля и общественное питание. Предполагается разрешить применять патент розничной торговле с числом работающих до 10 человек и площадью магазина до 10 кв. м, положения явно не спасут.

### Светлана БАРИНОВА, заместитель директора по экономическому развитию ТПП Саратовской области:



– За последние годы на ЕНВД основательно подсели аптеки, розничная торговля, общественное питание – то есть те сферы, где малый бизнес наиболее активен. И тут, мне кажется, надо говорить не о том, насколько хорошо или плохо патентное налогообложение, а о том, что ждет эти предприятия с 1 января 2014 года? Уйти на патент они не смогут, т.к. пока им могут воспользоваться лишь вновь открывающиеся предприятия. Не смогут они перейти и на упрощенку – действующим законодательством в 2013 году, когда нужно будет подавать заявление, смена налогового режима еще не предусматривается. Следовательно, вся эта масса предприятий целый год вынуждена будет сидеть на общем режиме – с НДС, налогом на прибыль и другими вытекающими последствиями. В том числе и с необходимостью привлекать квалифицированные бухгалтерские кадры. Вряд ли это не отразится на стоимости услуг, товаров и лекарств – а с тем, что это социально значимые вещи, спорить никто не будет. Сейчас проблема поднята на уровне ТПП РФ, специалисты которой готовят законодательную инициативу, предусматривающую возможность перехода с ЕНВД на упрощенную систему налогообложения уже с 2014 года.

### Уважаемые предприниматели!

Приглашаем вас к обсуждению готовящихся изменений. Торгово-промышленная палата Саратовской области ждет ваши замечания и предложения по адресу: г. Саратов, ул. Шелковичная, 186, 6 этаж, по тел. (8452) 390-457 или по электронной почте [orp@sartpp.ru](mailto:orp@sartpp.ru). Можно также обращаться с предложениями и вопросами в редакцию «Деловой губернии» по тел. (8452) 390-433 или по электронной почте [press@sartpp.ru](mailto:press@sartpp.ru), [gubernia@sartpp.ru](mailto:gubernia@sartpp.ru).

Ваши предложения будут использованы при подготовке новых законодательных инициатив в налоговой сфере. Информацию об этом вы найдете на нашем сайте [www.sartpp.ru](http://www.sartpp.ru) или [saratovmnn.pf](http://saratovmnn.pf).

НАЛОГИ



## Долгие мытарства

Российские предприниматели ежегодно тратят на уплату налогов 56 рабочих дней

**В мире существуют разные модели налоговых систем. Своими соображениями о модели, действующей в России, делится с читателями заместитель директора юридического департамента ТПП РФ Дмитрий Фадеев.**

Налоговую систему в нашей стране не назовешь простой – ставки высокие, налогов много, и на их оформление требуется куча времени. Такие данные опубликованы в отчете, подготовленном Всемирным банком. Составляя рейтинг удобства национальных систем налогообложения, принимались во внимание три критерия: количество налогов, их объем и время, которое нужно потратить на подготовку к их уплате. В рейтинге налоговых систем мира Россия занимает 134-е место – наши предприниматели ежегодно вынуждены тратить на уплату налогов 448 часов (или 56 рабочих дней) и отдавать при этом половину коммерческой прибыли. Так, Китай, занимающий соседнее с нами 133-е место, и где установлено всего 9 видов налогов, за год перебрался на 35 строчек вверх.

Величина налоговой ставки в США (42,3%) практически не отличается от российской, но при этом они находятся на 46-м месте. Связано это в первую очередь с технологией сбора налогов. В Америке их всего 10, и на их уплату тратится 187 часов в год, что связывается экспертами с более активным использованием населением информационных технологий. Что касается самых удобных налоговых систем, то в исследовании Всемирного банка выделяются Мальдивы, Катар, Гонконг, ОАЭ, Ирландия.

Если рассматривать другие страны в плане удобства налоговых систем по отношению к налогоплательщику, то можно привести следующие примеры. В Китае в 2009 году была снижена ставка процентов за просрочку налоговых платежей. В Испании сделаны серьезные налоговые послабления в виде отсрочки от уплаты налогов, сокращения авансовых налоговых платежей, ускоренного возврата НДС. Во Франции был

разрешен немедленный возврат переплаты по налогу, образовавшейся за счет переноса убытков на прошлое, однако введены ограничения на случай, если суммы налога, подлежащие возврату, существенно превысят налог, отраженный в налоговой декларации.

Интересен опыт Швеции в вопросе отчетности предприятий. Все шведские компании за месяц до установленного срока представления отчета получают из налогового органа уместающийся на одной странице (!) бланк ежемесячной декларации о налогах на зарплату и НДС с замечаниями налогового органа о задолженности по каждому налогу. В течение месяца предприятие заполняет декларацию и возвращает ее налоговой службе.

В России же по-прежнему существует безумная волокита в сфере отчетности, реквизитов, различных наименований и т.д. Положение налогоплательщиков существенно усложнило введение двадцатизначных кодов бюджетной классификации (КБК). Для каждого налога, штрафа или пени назначен свой код, который постоянно меняется. Ошибка в КБК при оформлении платежного поручения или при обработке информации в налоговой инспекции ведет к тому, что платеж попадает в группу «невнятных», а за якобы несвоевременную уплату налога начисляются пени за каждый день просрочки. Чтобы прояснить ситуацию, необходимо провести сверку данных налогоплательщика и налоговой инспекции, но из-за перегруженности инспекций оперативно сделать это невозможно.

Только за 2010-2011 гг. в Налоговый кодекс РФ было внесено более 30 существенных поправок. Неоднозначные процедуры налогообложения приводят к большим затратам бизнеса на ведение бухгалтерского и налогового учета, возникновению налоговых споров. Так, до внесения последних изменений в ст. 75 НК РФ пени на недоимку при условии того, что операции по счетам налогоплательщика приостановлены по решению суда или налогового органа, не начислялись. Сейчас пеней не будет только в том

случае, если операции в банке приостановлены судом.

Не устранены также основные недостатки такой меры, как приостановление операций по счетам налогоплательщиков в банках. В настоящее время блокировка счетов в связи с неисполнением требований об уплате налога используется не как обеспечительная мера, а как мера принуждения к уплате взыскиваемых сумм.

Но есть и позитивные изменения. Скажем, в НК РФ теперь определен порядок подачи сведений о подразделениях компаний, а о филиалах и представительствах компания теперь сведения подавать не должна. Такие сведения будут поступать в ФНС из единого государственного реестра юридических лиц.

Также НК РФ дополнен нормой, устанавливающей взаимную ответственность налоговых органов в случае принятия ими неправомочного решения о блокировке банковских счетов налогоплательщиков в размере ставки рефинансирования Банка России. Налогоплательщикам предоставлена возможность составления и обмена счетами-фактурами в электронном виде по взаимному согласию сторон и при наличии у них совместимых технических и программных средств, что сократит и время камеральной проверки по НДС.

Кроме того, ФНС разрешит компаниям обмениваться документами по интернету: легитимно составленные первичные учетные документы на бумажном носителе и в электронном виде с использованием электронной цифровой подписи будут являться равнозначными. Ранее бизнес, не зная реакции налоговых органов, боялся, что такие документы при налоговых проверках «завернут».

Таким образом, в нашей налоговой системе, которая в декабре отметит свое 20-летие, до сих пор так и не удалось достичь баланса между налоговыми органами и бизнесом: ряд позитивных поправок в Налоговый кодекс зачастую перечеркивается серьезными практическими перекосями в работе налоговиков, общим несовершенством правового поля и коррупцией в финансовом секторе.

ТЕНДЕНЦИИ

Звезда по имени Стелла

Каждый потребитель на Западе, особенно в США, знает свои права назубок. Судебных процессов, связанных с правами потребителя, там настолько много, что в зарубежной юридической практике уже давно укоренился термин «потребительский терроризм». Это когда граждане ухитряются отсуживать сумасшедшие суммы денег у компаний-производителей и магазинов за якобы причиненный им ущерб.

Подобные случаи у многих на слуху. Так, в 1994 году 79-летняя американка **Стелла Либек** отсудила у сети ресторанов быстрого обслуживания «Макдоналдс» 640 тысяч долларов. Купив в ресторане кофе, она поставила его на полочку в машине и поехала. Стаканчик опрокинулся, и горячий кофе обжег женщине ноги. Либек подала в суд, требуя компенсации за несколько операций по пересадке кожи, за моральный вред т.д. Присяжные признали компанию виновной. С тех пор на каждом стаканчике ресторана имеется предупреждение о том, что кофе подается горячим.

Именно из-за подобных случаев к товарам за рубежом нередко прилагаются дурацкие, на первый взгляд, инструкции и предостережения: «Не прислонять щетину к глазам! Можно повредить роговицу» – на зубной щетке; «Гвозди не предназначены для чистки ушей!» – на упаковке с гвоздями; «Не предназначено для сушки животных» – на корпусе микроволновой печи. На самом деле такие инструкции вызваны отнюдь не глупостью американцев, а их судебными исками к компаниям-производителям.

Победа Стеллы Либек вдохновляет и других потребителей. Их ряды пытаются в последнее время пополнить и россияне. Наши сограждане, которые еще сравнительно недавно жили в эпоху дефицита и потому исключительно редко предъявлявшие претензии на купленный товар, сегодня все настойчивее пытаются «срубить бабло с буржуев».

Правда, первые попытки не увенчались успехом. В 2002 году некие предприимчивые братья потребовали у компании, производящей прохладительные напитки, 100 тысяч рублей, утверждая, что приобрели 5 бутылок колы, содержащей битое стекло, и угрожая компании в случае отказа судебным разбирательством. Однако компания, поднатеревшая в разборках, не стала спешно раскрывать кошелек, а провела экспертизу. Результат оказался не в пользу молодых людей: бракованные бутылки украл с завода один из братьев, который ранее работал там грузчиком.

Между тем искушенность россиян растет. И вот уже в 2006 году компенсации от того же «Макдоналдса» добились москвичка **Ольга Кузнецова**, которая, как и старушка Либек, обожглась кофе. Выходя из ресторана в подмосковных Химках 5 мая 2004 года, она якобы не справилась с тугой дверью и опрокинула на себя стаканчик с кофе, получив ожоги первой и второй степени. Первоначально женщина намеревалась взыскать с компании 900 тысяч рублей, однако затем согласилась на внесудебное урегулирование и компенсацию в размере 125 тысяч рублей.

Не так давно один из региональных сетевых магазинов бытовой техники вынужден был по решению суда заплатить покупателю 100 тысяч рублей за сломанную в процессе эксплуатации стиральную машину. Суд учел представленные истцом документы,

# Управа на «террориста»

Ушлые покупатели путем подлога и вымогательства требуют компенсации за качественный товар. Как с этим бороться?



удостоверявшие, что, пока машина находилась на гарантийном ремонте, он вынужден был оплачивать услуги прачечной из расчета 5 тысяч рублей в месяц.

И подобных ситуаций – пруд пруди. Нередки случаи, когда потребители умышленно портят вещь, чтобы получить компенсации. «Достаточно ткнуть пьезозажигалкой в микросхему того же мобильного, и ни одна экспертиза не докажет, в чем причина поломки», – говорит саратовский юрист **Сергей Морозов**, поднатеревший в судебных спорах с потребителями.

## Закон хорош, но им злоупотребляют

Кто же они – «потребители-террористы»? Это особая категория покупателей – они покупают вещи не для того, чтобы ими пользоваться, а чтобы создать конфликтную ситуацию и выторговать себе дополнительные преимущества, получить новую вещь или услугу бесплатно.

По сути, «потребительский терроризм» – это корыстные действия потребителя, направленные на вымогательство денежных средств у продавца или производителя путем манипулирования законом. Чаще всего в судебных исках фигурируют ссылки на «Закон о защите прав потребителей».

В России он появился в 1992 году, а спустя 15 лет в него были внесены некоторые поправки. Закон в принципе хороший – он дает четкое определение изготовителю и потребителю товара, услуги, работы; регламентирует суть деятельности любого предприятия, будь это производство, торговля или услуги; объясняет, каким требованиям должны отвечать товар, услуги. Международные эксперты считают «Закон о защите прав потребителей» лучшим из российских законодательных актов.

Оговоримся сразу: во многих случаях потребитель, оказав-

шийся посреди многообразной рыночной стихии, действительно оказывается прав и получает компенсацию вполне оправданно. Вряд ли кто-то будет спорить, что и на момент принятия закона, и сейчас рынок наводнен недоброкачественными товарами и недобросовестными продавцами. Об этом свидетельствует и российская статистика: в 90 процентах всех рассмотренных в судах исков от потребителей предприниматели оказываются неправы.

– Вопрос не в том, что люди пользуются своими правами, а в том, что они ими злоупотребляют, – считает **Лариса Клочкова**, директор одного из саратовских салонов красоты. – Нам пришлось недавно столкнуться с клиенткой, которая буквально затерроризировала нас угрозами и шантажом. Мы сделали ей химическую завивку волос, а через два дня она приходит к нам с претензией: мне это не идет! Возвращайте деньги и оплатите страдания. Юрист проконсультировал, что основание «идет-не идет» – дело вкуса, ни один суд не примет такой иск. Можно помахать даме ручкой: гуд бай. Но та поменяла тактику, стала говорить, что ее не проинформировали о последствиях процедуры – она ожидала, что волосы улягутся завитками, как на картинке, а они просто пушистые. Этот довод – о неполном информировании – уже может приниматься в расчет при разбирательствах. И хотя мастер говорила клиентке о последствиях процедуры, женщина продолжала шумно напирать, соглашаясь на независимую экспертизу. В общем, я сдалась и вернула ей деньги, которые она просила...

Юристы считают, что Лариса поступила правильно. В «Законе о защите прав потребителей» прямо говорится, что предприниматель несет ответственность перед потребителем, если недостатки товара (работы, услуги) возникли из-за ненадлежащей информации, предоставленной потребителю. Салону надо было озаботиться

тем, чтобы факт информирования был доказательным – с описанием процедур и их последствиями, размещенными в общедоступном месте.

## Если уверен в товаре

Потребитель-террорист не так уж страшен, если предприниматель уверен в своем товаре и знает законодательство. На саратовском заводе автономных источников тока вспоминают такой случай. Человек, купивший здесь аккумулятор, через короткое время принес его обратно – якобы он некачественный. Потребовал деньги назад. Завод, имевший свою лабораторию по проверке качества, принял изделие на экспертизу. Оказалось, аккумулятор работает прекрасно, ни на йоту нет отклонения от нормы. Покупатель настаивал на своем и утверждал, что на аккумуляторе в лаборатории подменили этикетку с номерным знаком изделия. Начался суд, в ходе которого назначались три независимые и весьма дорогостоящие экспертизы, в разы превышавшие стоимость товара. В итоге суд признал претензии истца необоснованными и обязал его компенсировать стоимость экспертизы. Человек сам себя наказал – в течение полутора лет не мог пользоваться товаром, да еще и деньги потерял.

Продавцы, работники организаций бытовых услуг признаются: к сожалению, распознать каждого потенциального «террориста» практически невоз-

можно. И все же определенные его особенности уже отслежены.

Следует насторожиться, если клиент ведет себя так, будто ему все кругом должны. Обычно он приходит к вам более двух раз, прежде чем совершить покупку. Тратит значительно больше времени, чем обычно, на консультацию о свойствах товара. Причем, придя в первый раз, сразу же выражает негативное отношение к вашему товару или услуге, указывая на несуществующие недостатки, абсолютно не интересуясь преимуществами. Такой клиент приобретает товар или услугу, как бы делая одолжение. Ведет себя высокомерно или грубо по отношению к продавцу или менеджеру – «я могу вам грубить, а вы мне – нет». При обсуждении цены долго и настойчиво пытается выбить дополнительную скидку. С особой тщательностью изучает при заключении договора пункт об ответственности сторон, оговаривает для себя исключительные права и настаивает на их соблюдении.

## Подстелите соломку

Риск возможных последствий в случае встречи с потребительским терроризмом можно свести к минимуму. Одной из гарантий безопасности является грамотно составленный договор. Четко соблюдайте правила документооборота. Любая неточность может сыграть на руку потребителю-террористу. Понудьте его написать письменную претензию – возможно, он ошибется, потребовал или вернуть деньги, или обменять товар: суд не примет такую формулировку и потребует определиться точнее, а вы выиграете время.

И, наконец, будьте вежливы, ни в коем случае не срывайтесь и не грубите в ответ, даже если вы на сто процентов уверены в своей правоте. Этим вы сэкономите не только собственные нервы, но и, возможно, немалые деньги.

По словам юристов правового департамента региональной ТПП, судебная практика по защите предпринимателей от потребительского терроризма в Саратове пока не устоялась. Из доступных мер защиты они советуют бизнесменам максимально раскрывать информацию о своих услугах – с помощью стендов, буклетов и так далее. Возможно, в каких-то ситуациях лучше заранее брать с клиентов расписку, что они оповещены о том-то и том-то... Многие зависят от юридической подкованности персонала – для сотрудников надо провести хотя бы минимальный ликбез. Кстати, был случай, когда на высоте оказалась охрана одного из саратовских магазинов: люди принесли с собой просроченный товар и, сделав вид, что взяли его с полки, оплатили на кассе. Благодаря тому, что сохранилась видеозапись махинаций, обвинить магазин в нарушении не удалось. Но самое главное, бизнесмены должны все-таки стараться поставлять покупателям качественный товар и услуги – это лучшая защита от претензий потребителей.

■ **Светлана МЕЩЕРЯКОВА**

Предпринимателям полезно знать не только закон «О защите прав потребителей», но и вносимые в законодательство изменения. Так, постановлением Правительства РФ от 10 ноября 2011 г. расширен список технически сложных товаров, которые можно вернуть в течение 15 дней с момента покупки, если в товаре обнаружены недостатки. А если недостатки существенные, срок не ограничивается. Теперь в список входят посудомоечные и кофемашины, электрические и комбинированные плиты, кондиционеры, электрические водонагреватели, игровые приставки и лазерные или струйные многофункциональные устройства с цифровым блоком управления. Специалисты правового департамента ТПП Саратовской области всегда готовы профессионально проконсультировать предпринимателей и помочь им отстоять свои права. Телефон (8452) 390-464.

БАНКИ

Это наш клиент

**Н**ациональное агентство финансовых исследований (НАФИ) выяснило, как население относится к банковской рекламе. 27% – реагируют на нее положительно, 40% – негативно.

Банковская реклама нравится, поскольку она информативна и вызывает положительные эмоции. Еще потому, что «рекламирует полезные услуги людям», «улучшает настроение», «прикольная». Не нравится, потому что надоела, ее слишком много и банковская реклама – сплошной обман. «Пишут одно, а на самом деле – другое», «реклама вводит людей в замешательство своей легкостью и доступностью банковских услуг», и вообще «хороший банк не нуждается в рекламе».

В первую очередь людям вспоминалась реклама Сбербанка (61%) и ВТБ (24%), а уже потом Альфа-банка (6%), банка «Русский Стандарт» (6%), Газпромбанка (5%) и Банка Москвы (4%).

Интересно, что реклама мало влияет на выбор банка. В основном люди приходят в банк после рекомендации знакомых и родственников. На решение в первую очередь влияют отзывы людей на интернет-форумах, статьи в прессе, советы и рекомендации независимых экспертов (в том числе в телевизионных передачах), а также рейтинги банков. И только 5% населения при выборе банка руководствуются банковской рекламой. На телефонные звонки сотрудников банка откликаются всего 3%.

Региональный срез дал еще более любопытный результат. К примеру, телевидение как основной источник информации указали 62% жителей Екатеринбурга и только 9% москвичей. На наружную рекламу чаще всего клюют в Петербурге (31%), в Москве эта цифра всего 6%. Из интернета черпают информацию 58% жителей Екатеринбурга, 42% петербуржцев и 36% москвичей. Столичные жители вообще наиболее консервативны – они руководствуются при выборе банка собственным мнением (59% сами звонят или идут в банк) и отзывами знакомых (43%).

Рейтинг источников информации о банках



А вот для малого и среднего бизнеса самое главное при выборе банка – это процентные ставки, срок кредита, комиссии и прочие условия кредитования (46%), а также надежность банка (37%). Опыт работы с малым бизнесом влияет на выбор 13% компаний. Еще 10% учитывают срок принятия решения. Для 10% важно иметь доверительные отношения с банком и личные контакты. Другие параметры, такие как положительные отзывы коллег, соблюдение конфиденциальности, профессионализм менеджеров, особого значения не имеют.

«По мере увеличения размера бизнеса важность надежности банка и его опыта работы с МСП возрастает. Например, среди микропредприятий надежность важна для 35%, а среди среднего бизнеса – уже для 41%, – отмечает директор по коммуникациям НАФИ Юлия Барабанова. – Также для среднего бизнеса более важно оперативное рассмотрение вопроса кредитования. Доверительные контакты и личные отношения, наоборот, более важны для микро- и малого бизнеса. К рекомендациям коллег чаще прислушивается микробизнес».

Для изучения предложений банков по продуктам и услугам большинство представителей российского бизнеса используют Интернет (51%). Менее популярными каналами являются получение предложений банков по электронной почте (22%), а также газеты, журналы и другие печатные СМИ (18%).

ЛИЧНОЕ ДЕЛО

Колбаса должна быть из мяса, хлеб – из зерна, соки из фруктов, а не красителей и подсластителей. Эту азбуку мы все уже начали забывать, но мода на натуральные продукты должна выстроить потребительские ценности в правильном порядке. Среди предложений не только традиционные товары, но и такая экзотика, как козье молоко. Продукты из него занимают пока еще очень скромное место на саратовских прилавках, но скоро в Саратове появится первое кафе, где можно будет отведать даже мороженое из козьего молока.

Их было 13

Небольшая саратовская компания «Золотой альянс» поставляет в саратовские магазины четыре вида «козьемолочной» продукции. Помимо молока это йогурт и напиток «Тонус» и «Ацидолакт». А началось все с того, что директор фирмы «РЕАН», горожанка до мозга костей Лариса Коннова столкнулась с проблемой специальной диеты, которую врачи назначили ее двухлетнему внуку, страдавшему аллергией. На ноги малыша поставило козье молоко в небольших, но ежедневных дозах. А чтобы не зависеть от случайностей, козу пришлось поселить в загородном доме недалеко от Маркса. Супруг, тоже бизнесмен, отнесся с пониманием.

Постепенно у двоих успешных состоявшихся бизнесменов началась самая настоящая козья лихорадка. Они купили производственный модуль и привезли из Подмосковья 13 козлят зааненской породы – прямых потомков альпийских козочек, но адаптированных к условиям России. Когда козлята подросли, их перевели в специально для них построенный новый дом с просторным подворьем.

Так Лариса Коннова и Анатолий Бордунов стали владельцами мини-фермы. И поняли, что главное в любом деле – это люди. Отношения с персоналом – отдельная печальная повесть. Прежде чем собрался коллектив доярков трезвого поведения, скотников, соблюдающих рацион, прежде чем нашли ответственного серьезного технолога, который не отступает от рецептуры продукта, пришлось сильно помучиться. В итоге работают на ферме не местные, деревенские, а приезжие из других районов – методом двухнедельных вахт.

Вторым этапом освоения науки стал первый приплод козочек и первые дойки. Молоко пили сами и раздавали, а часть отправляли в собственный цех в Марксе, в производственный модуль, купленный в разгар кризиса в конце 2008-го. Естественно, встал вопрос о получении сертификатов на продукцию, а ведь на козье молоко в нашей стране нет даже ГОСТа.

– Сертификация заняла полгода, но у меня нет претензий к ГНУ «ВНИИ молочной промышленности», которое специально для нас разработало технические условия, – рассказывает Лариса Коннова. – Вообще, претензий к госструктурам нет никаких. Наоборот, к нам, например, с удивительным пониманием относится ветеринарная служба в Марксе и Роспотребнадзор.

Путь к потребителю

Не пожалев денег, заказали супруги для своего эксклюзивного продукта эксклюзивные стеклянные баночки с винтовыми крышками на Камышинском заводе. На баночку клеится этикетка, на крышку крепится специальная пломба. Но магазинный продукт не поняли, и товар пришлось распространять среди зна-



По козьему велению

Мода на натуральные продукты – общемировая тенденция

комых, которые в свою очередь рассказывали своим знакомым. И даже пришлось Ларисе Александровне выучиться на маркетолога и провести в Саратове собственную рекламную кампанию, в ход которой афишчи с изображением кокетливой козочки Miss Milk общались, что в городе появились натуральные кисломолочные продукты. Постепенно в сети почитателей попали даже некоторые магазины, которые брали небольшие партии. Но именно небольшие, поскольку натуральный продукт капризен, у него срок реализации всего семь дней, а цена при этом далеко не всем по карману. Например, 300-граммовая баночка может стоить рублей 60.

– Короткий срок реализации объясняется тем, что мы не применяем высокотемпературную пастеризацию, закваски прямого внесения, не добавляем стабилизаторы, загустители и прочую химию, – говорит Лариса Коннова.

Небольшое производство, которое ориентировано на качество, на живой продукт, а не массовые продажи, старается максимально соблюдать технологии. Здесь «кисломолочка» получается с помощью настоящих микроорганизмов, сам процесс трехэтапный, и густая консистенция – плод стараний специальных бактерий, а не загустителей.

Чистый бизнес

Сегодня козье поголовье в «Золотом альянсе» составляет порядка 200 животных. Мощности производственного модуля – 500 л молока в сутки, так что расти есть куда. В начале этого года предприниматели решили заняться еще и диверсификацией бизнеса. Купили на одном из остановившихся заводов цех для производства мыла и шампуня без лаурилсульфата натрия с добавлением козьего молока, сыровотки, йогурта и отваров трав. И теперь мыло уже продается в аптеках, шампуни на подходе. Кроме того, супруги уже приобрели магазин в Самаре, но останавливаться на этом не собираются. В планах купить еще два в Самаре и в Саратове:

– Нас не устраивают условия хранения продукции в магазинах, куда мы поставляем свои товары, – рассказывает Лариса Коннова. – Для нас это очень важный вопрос, нам совершенно не хочется, чтобы покупатели нам говорили, что мы за такие деньги предлагаем некачественные продукты.

Лариса говорит, что если бы она имела хоть какое-то представление о сельском хозяйстве, то с таким бизнесом никогда бы не связалась: рисков столько, что не учтешь ни в каком бизнес-плане. Но, тем не менее, идея производить экологически чистую продукцию очень притягательна. Не случайно в кафе, которое вот-вот откроют Лариса и Анатолий, будут продаваться еще и хлеб из гречневой, овсяной, кукурузной муки. В Саратове такой не делают, хотя число больных целиакией, при которой не усваиваются изделия из пшеницы, становится все больше.

– Еще хотим предлагать покупателям колбасу из настоящего мяса, без добавок, сделанную по советским ГОСТам, – продолжает владелица козьего бизнеса. – Но никто пока не хочет такую делать, может быть потому, что наше условие – обязательное присутствие наших представителей при производстве. Так что, видимо, придется строить еще и цех по переработке.

За пять лет эпопеи Лариса и Анатолий вложили в дело порядка 10 млн рублей. На точку самокупаемости пока что не вышли, но говорят, что к сверхприбылям и не стремятся.

– Мы стараемся не экономить, не упрощать и не удешевлять процессы, иначе сам свою же идею опоздишь. И вообще, мы всю жизнь работаем, теряем здоровье, а на что тратим деньги? На то, чтобы купить в магазинах захимиченные продукты, а потом идем в аптеку, чтобы купить лекарства от этих продуктов. Ну не абсурд ли это?

Наши герои считают, что они из этого абсурда вырвались, и теперь предлагают не только уникальные по свойствам продукты, сберегающие здоровье людей, но еще и оставляют своим детям чистый, легальный и вполне доходный бизнес.

Зеленый ценник

Объем мирового рынка экологической продукции оценивается в 25 млрд долл. в год. По прогнозам, к 2020 году он может достичь оборота в 200–250 млрд в год. Но в России мода только начинается. По мнению экспертов, потенциальный спрос на биопродукты в нашей стране очень велик, особенно в крупных мегаполисах.

В ЕС существуют очень четкие критерии экологически чистых продуктов. Эта область регулируется директивами ЕС в части ведения органического сельского хозяйства. По этим регламентам 95% должно производиться на базе натуральных органических компонентов. Остальные 5% очень жестко регламентированы. Стандарты сертифицируют не конечный продукт, а условия, в которых он произведен, а также все стадии производства.

В России развитие рынка экологической продукции сдерживает отсутствие нормативной базы. До сих пор не определено, что значит термин «экологический» и как должна производиться такая продукция. В конце 2010 года правительством РФ была утверждена Концепция устойчивого развития сельских территорий РФ до 2020 года, предполагающая разработку российских стандартов экологически безопасного сельскохозяйственного производства, проведение сертификации сельскохозяйственных производителей, а также запуск системы финансовой поддержки производства экологически чистой продукции. Начата и разработка закона «Об экологическом сельском хозяйстве».

Пока российские производители раскачиваются, западные пытаются основать биопроизводство за пределами своих стран – в том числе и в России. Наша страна для этого весьма перспективна: за последние десять лет минеральные удобрения в России использовались меньше, чем где бы то ни было. По статистике минсельхоза, их тратилось не более 8 кг на гектар, на Западе же норма составляет около 320 кг.

ПРОсвет

# Жизнь в театре и вокруг

Успех постановки во многом зависит от интуиции режиссера



**Первый театральный фестиваль памяти Олега Янковского, прошедший в Саратове, запомнился не только чудесными разноплановыми спектаклями, но и возможностью пообщаться со многими интересными личностями. К ним, без сомнения, относится и бывший актер саратовского ТЮЗа, а ныне известный режиссер, помощник художественного руководителя МХТ им. Чехова Сергей Пускепалис.**

— Вы были главным режиссером магнитогорского драматического театра, затем — Ярославского театра драмы имени Федора Волкова. Скажите, атмосфера провинциальных театров сильно отличается от столичных?

— Конечно, в провинции есть своя специфика. Если в Москве артисты более независимы и могут себе позволить менять театры, то в небольших городах народу деваться, в общем-то, некуда. Не та зона свободы. Переезжать в другой город сложно, а потому некоторый элемент крепостничества в таких театрах присутствует.

— В ярославский театр вы пришли вместе с новым директором — Борисом Мездричем. За два года вам удалось поднять заполняемость зала в два раза — до 90 процентов. Вы ощутили себя командой антикризисных менеджеров?

— Практически, да. На носу было празднование тысячелетия города, а поскольку театр федерального подчинения, было решено с ним что-то делать. Благодаря условиям, которые создал Борис Михайлович, я себя там чувствовал очень комфортно. Он один из немногих, кто считает, что сначала — творческая идея, полная свобода для художника, но и такой же полный с него спрос. Ситуация в театре наладилась, было поставлено четырнадцать новых спектаклей — фактически, репертуар за эти два года полностью поменялся. Пришли талантливые режиссеры-постановщики, труппа начала работать абсолютно по-другому, и мы, посчитав миссию выполненной, также вместе ушли. Мездрича позвали в Новосибирск, ну а я занялся съемками в кино и московскими театральными проектами.

— Чеховские «Три сестры», поставленные вами и привезенные театром в Саратов, называют провокационным спектаклем. Вы не боялись эпатировать провинциальную

публику? Ведь она достаточно консервативна.

— Я считаю, что современный зритель достаточно искушенный и многое видел. И, потом, мне не хотелось делать Чехова музейным, застывшим — напротив, задачей было приблизить его к сегодняшнему дню.

— Обновляя репертуар в Ярославле, вы проводили какие-то маркетинговые исследования, выясняли, на что публика пойдет, а на что — нет?

— Делали, доверяясь интуиции. Мне кажется, что тут, как ни поверяй алгеброй гармонию, ничего не получится. Театр очень экспериментальный вид искусства — иногда кажется, что вот, выбрал хороший материал, зрителям понравится, а начинаешь на актерах проверять, и оказывается, что это не так. И наоборот. В отличие от кино, на сцене возможно все — это такой «воображаемый».

— По мнению приезжавшего недавно в Саратов театрального критика Олега Лоевского, театр сейчас находится на периферии культурной жизни. Вы с этим согласны?

— Нет. Конечно, общенародным искусством театр назвать сложно, но это не периферия. Скорее, он элитарен, но тот, кто хочет массовых зрелищ, должен идти в цирк.

— Кстати, о массовости. Не секрет, что многие театры поддерживаются искусственно. Это правильно?

— Мне кажется, театров у нас должно быть еще больше. Смотрите, в Штатах любой маленький городок с населением больше 10 тысяч имеет свой театр. Статус города с приходом театра меняется, он становится таким вот культурным градообразующим учреждением и, в конечном итоге, эти инвестиции окупаются. Жаль, что власти на местах это не всегда понимают.

— Почему раскруткой спектаклей по аналогии с мюзиклами или фильмами так мало занимаются?

— Это элементарное отставание от времени, потому что поставить хороший спектакль, как и снять фильм — это полдела. Дальше вступают законы рекламы. Этим должны заниматься не только отдельные продюсеры, но и маркетинговые отделы в театрах. Их нужно просто создавать и заставлять работать.

— Практика приглашенных режиссеров существует давно. Почему не пойти дальше

и не приводить актеров специально под какие-то постановки?

— Так уже делают довольно многие, мы в Ярославле тоже брали в спектакли артистов из других театров. Это уже вопрос продвинутого директора. Но, в принципе, репертуарный театр и театр-проект — абсолютно разные вещи. Если говорить о театре-проекте, то социальный фундамент, стоящий за такой сложной профессией, как актер, сейчас отсутствует. У нас нет независимой инфраструктуры, позволяющей актерам за деньги заниматься собственной профессиональной подготовкой, повышать квалификацию. В России эту функцию выполняет репертуарный театр, где актеры растут и совершенствуются, а остальные этим пользуются. Хотя опыт других стран показывает, что театр-проект более востребован и постановки в нем коммерчески успешнее.

— Как и у Чехова, все в России по-прежнему рвутся в Москву. Можно ли в провинции создать для актеров и режиссеров такие условия, чтобы им было комфортно, чтобы уезжать не хотелось?

— Естественно, можно. Удачные примеры есть — тот же Ярославль, соседняя Пенза, где работает хороший театр. Если есть заинтересованность местной власти, сделать можно многое. А если драйва нет, то получается, что ни театру не нравится делать спектакли, ни зрителям их смотреть.

— Последние годы вы активно снимаетесь в фильмах. Где вам сейчас комфортнее — в кино или театре?

— В кино больше движения, это цыганский табор, где все любит друг друга и не связаны долгосрочными обязательствами. Театр — это ответственность, коллектив, который постоянно вместе. Здесь, как в браке, нужно постоянно подбрасывать дрова, чтобы костер горел. Иногда это утомляет. Подходов к театру существует несколько — одни считают, что театр — это музей, где ничего нельзя трогать без необходимости, другие — что это святое. Но святым, когда во главу угла ставится чистое искусство, а не успех, нужно уметь заниматься. Я таких людей уважаю, но это не моя команда. И, наконец, театр — жизнь, когда есть только сегодняшний день. Последний подход, пожалуй, мне ближе всего.

■ Марина ЛАЙКАС

ВЕРНИСАЖ

## Рисую сердцем

Радищевский музей знакомит саратовцев с творчеством одного из лучших русских рисовальщиков

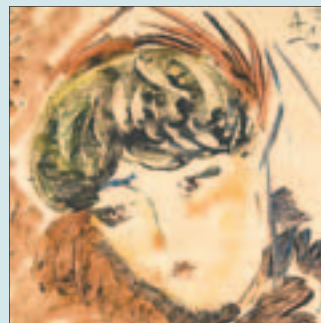
На выставке представлена живопись и графика Анатолия Зверева из частных собраний московских коллекционеров И. Кузнецова, В. Колпакова и А. Белова. Ряд работ экспонировался ранее на выставках в Москве, в том числе в Государственной Третьяковской галерее, большая их часть представлена впервые.



А. Зверев. Автопортрет. 1956 г.

Имя московского художника Анатолия Зверева (1931-1986) ещё в 70-е годы обросло легендами. Часть из них до сих пор жива, что-то развеялось, как дым, но осталось творческое наследие Зверева, насчитывающее порядка 30 тысяч работ. Свои картины он создавал буквально за минуты, импровизируя в том материале, который оказывался под рукой. Множество работ написано карандашом, фломастером, пером, создано в акварельной и масляной технике.

Однообразие никогда не было свойственно Звереву. Несмотря на превосходящее большинство портретов над всеми остальными жанрами, на открывшейся выставке присутствуют и его магнетические пейзажи, и наброски зверей, и портрет в интерьере. Удивительно, что в период тотального дефицита художественных материалов техника, используемая художником, как нельзя более соответствует его творческому замыслу.



Просто поражает его мастерскому умению одной-двумя линиями, несколькими изгибами создать образ и вдохнуть в него душу. Восхищаешься его виртуозной манерой соединить экспрессию цвета, безудержность красочных мазков с мягкостью и плавностью очертаний. В 1965 году в Париже восхищенный Пабло Пикассо, увидев работы Зверева на выставке, организованной директором Игорем Маркевичем, назвал его «лучшим русским рисовальщиком».

В зверевских портретах, написанных чувственно, смело, раскованно, витает дух свободы — дух, всегда отличавший художника. В этом — его особенность, его незаурядность и его трагедия.

■ Юлия СЕРГЕЕВА



WEEKEND С «ДГ»

## Уж мы пели-плясали...

**Р**едкий фестиваль народной музыки обходится без ансамбля «Колядки». Этот самобытный творческий коллектив добился признания как в Саратовской области, так и за её пределами.



Ансамбль народной музыки «Колядки» (художественный руководитель Александр Краснов) был создан 15 лет назад – в 1996 году в городе Саратове. Этому юбилею и будет посвящен концерт, который пройдет в ДК «Россия».

Ансамбль «Колядки» – обладатель премий многих престижных конкурсов и фестивалей. Он принадлежит к новому поколению ансамблей, исполняющих инструментальную музыку от классики до произведений современных композиторов и традиционную народную музыку на подлинных музыкальных инструментах в сочетании с электронными аранжировками и современными ритмами.

«Колядки» любят за профессионализм – в составе коллектива выпускники Саратовской консерватории им. Собинова и Российской академии музыки им. Гнесиных, и большой разножанровый репертуар. Взаимосвязь пения, инструментального начала, танца, элементов фольклорного театра и оригинальных аранжировок – залог заслуженного успеха ансамбля.

ДК «Россия», 2 декабря, начало в 18.00

## Молодой, красивый, звучный

**Н**ижнегородский аккордеонист Никита Власов уже известен саратовской публике. Первый раз он приезжал к нам 5 лет назад – на конкурс, посвященный Ивану Паницкому.



В прошлом году Никита выступал в саратовской консерватории со своим ансамблем «Сop Forza» в рамках фестиваля «Звезды XXI века». А сейчас, все в том же большом зале консерватории, он будет играть произведения Подгайца, Пьяцоллы и Баха в сопровождении саратовского академического симфонического оркестра под управлением Аркадия Фельдмана.

В девять лет Никита Власов уже выступал с концертом в Италии, в одиннадцать одержал победу на своем первом международном конкурсе «Балтика-гармоника», в девятнадцать выиг-

рал «Золотой аккордеон» в Нью-Йорке. Он лауреат 11 престижных конкурсов, обладатель премии «Триумф», стипендиат российских и международных фондов.

Сегодня 24-летний выпускник Нижегородской консерватории много гастролирует со спиваковским оркестром «Виртуозы Москвы», выступает с сольными программами в России, США, Франции, Италии, Испании, Монако, Нидерландах, Великобритании, Австрии, Латвии, Болгарии.

Концерты Никиты Власова проходят в Оружейной палате и Гербовом зале Московского Кремля, в Московском международном доме музыки, Кремлевском Колонном зале, Концертном зале им. П.И. Чайковского, Государственном концертном зале «Россия», а также в залах Royal Festival Hall и Whitehall в Лондоне, Public Library в Нью-Йорке.

И все же саратовская публика занимает особое место в сердце Никиты. О том, что она весьма требовательна к исполнителям, музыкант знает не понаслышке – у Владимира Грачева и Бориса Арона он, можно сказать, учился, слушая их мастер-классы. «Порой даже страшно приезжать в Саратов, поскольку здесь такие орлы», – не скрывает Власов.

Большой зал консерватории, 4 декабря, начало в 17.00

## В блюзовых тонах

**Д**жазовый фестиваль «Заволжье» – старейший саратовский музыкальный фестиваль. В этом году он состоится в двадцатый раз.



К сожалению, юбилейная дата не стала знаковой для спонсоров – как и все последние годы, их удручающе мало. Это лет десять назад фестиваль полнил-

ся громкими именами – Георгий Гаранян, Александр Виницкий, Василий Епанешников, Сергей Пронь и многие другие. Сейчас привезти звезд российского джаза организаторам вряд ли удастся, хотя они и не теряют надежды. «Зато будет много саратовцев, достигших очень хорошего уровня, но пока мало известных публике – например, ансамбли Сергея Бельгисова и Александра Соболевского», – сообщил бесценный руководитель фестиваля Петр Заморка. – Талантливые ребята подрастают в колледже искусств, выступают много хороших вокалистов, так что скучать публике не придется. Приходите!».

Программа фестиваля традиционно состоит из двух сетов – вечернего концерта и ночного джем-сейшна.

ДК «Дружба» (Энгельс), 9 декабря, начало в 18.00 и 22.00

БРЕНДЫ-ЛЕГЕНДЫ

# Любовь в конверте

Почти половина из 6 млрд открыток, ежегодно посылаемых американцами, приходится на продукцию Hallmark Cards

**Любишь близких? Пришли им открытку! Этот девиз стал основой успеха крупнейшего производителя открыток – компании Hallmark.**

Компания Hallmark Cards начинается свою историю с 1910 г., когда в Канзас-Сити приехал 18-летний Джойс Клайд Холл. Отец Холла, разъездной проповедник, ушел из семьи, когда мальчику было девять лет. Став чуть постарше, Холл начал помогать семье, он брался за всякие случайные работы: продавал парфюмерию, сэндвичи, лимонад. Чуть позже он с двумя старшими братьями нашел способ продавать импортные почтовые открытки, которые в то время только входили в моду.

В 1910 году Холл бросил учиться за один семестр до окончания колледжа и уехал в Канзас-Сити, где попытался основать торговлю открытками. В своей комнате общежития Христианского Союза молодых людей он и ночевал, и вел конторские дела, и хранил товар. Холл рассылал открытки розничным торговцам по всему Среднему Западу.

Некоторые посредники отправляли открытки обратно, сопровождая гневными письмами насчет нечестного ведения дела. Были и такие, которые оставляли открытки у себя, а денег не платили. Но все же один торговец из трех присылал ему чек на сумму, достаточную, чтобы окупить все расходы. За несколько месяцев Холл сумел положить в местный банк 200 долларов.

Потом он написал своему брату Ролли, и тот приехал к нему в Канзас-Сити. Так была создана фирма братьев Холл по распространению открыток. До января 1915 года бизнес оставался вполне процветающим. На складе скопилось большое количество открыток ко Дню Валентина, однако в помещении начался пожар. Братья за один день лишились всего, кроме долга, который составлял 17 тысяч долларов.

Hallmark производит сегодня более 11 млн открыток в день в 13 тысячах вариантов. Открытки изготавливают 700 художников, писателей и поэтов фирмы, им помогают покупатели, генерирующие до 70 тысяч идей каждый год. Открытки ко Дню матери идут с таким, например, текстом: «Прости, если я не всегда выказываю свои чувства, но, поверь, я действительно дорожу тобой...» Сейчас компания выпускает карточки по случаю развода, примирения и даже по поводу смерти любимого домашнего животного.

Оправившись от несчастья, братья задумали изменить направление деятельности. Они решили не распространять открытки, а изготавливать их самостоятельно. Им удалось уговорить одного банкира предоставить им кредит для закупки типографской компании, которая прежде была их поставщиком. Братья начали разрабатывать проекты и печатать собственные открытки, изменив их внешний вид и содержание. Теперь открытки продавались в конвертах, а сами картинки перестали быть сентиментальными и слащавыми. Тексты также стали более деловыми. Холлы превратились в крупнейших поставщиков открыток в мире.



Холл смотрел в будущее. Он быстро понял, как важен узнаваемый бренд для успеха. Так в 1920 году родился бренд Hallmark, а логотип в виде короны стал обязательным атрибутом всех открыток. Название «Hallmark» – игра слов, оно включает в себя фамилию братьев, но переводится при этом как «признак» (хорошего качества).

В 1932 году Hallmark заключает соглашение с Disney, после чего знаменитые мультипликационные персонажи появляются на поздравительных открытках, значительно подняв и без того высокую их популярность. Вообще Hallmark часто очень успешно использовала необычную рекламу. Так, в 1951 году был запущен спонсируемый компанией цикл телевизионных передач семейной направленности Hallmark Hall of Fame. Они стали популярными настолько, что со временем переросли в то, что ныне известно как Hallmark

Компания широко пользовалась рекламой, и с 1938 года стала покупать время эфира на радио, а с появлением телевидения – использовать телеэфир перед наступлением популярных, «открыточных» праздников, таких, как Рождество, День Валентина, День матери и Пасха. Он финансировал театральные постановки и даже оперы, что принесло ему еще большую популярность. За эти почти 60 лет Hallmark Hall of Fame завоевал 79 наград 79 «Эмми». А Национальная академия телевизионных искусств и наук наградила компанию двумя «Эмми» за спонсорство.

Холл умер в 1982 году, оставив нам много мудрых мыслей в своей автобиографической книге. Например, такое наблюдение: «Если человек начинает свое дело с единственной целью делать деньги, у него мало шансов разбогатеть. Но если он на первое место ставит стремление служить людям и обеспечивать высокое качество товаров или услуг, то деньги сами найдут к нему дорогу. Производителю первоклассные товары, нужные людям, – гораздо более сильный залог успеха, чем желание стать богатым».

Сейчас вокруг основного бизнеса компании выстроена целая индустрия праздников. Этому положил начало еще Джойс Холл, который в 1960 г. запустил линию декора и праздничных украшений и аксессуаров. Сейчас это не только крупнейший в мире производитель открыток, но и владелец кабельного телевидения, производителя флуоресцентных ламп и красок Crayola, а также целая группа подразделений, которые специализируются на выпуске подарков, сувениров, прямой рассылке и других видах деятельности, которые связаны с приветствиями и праздниками. Но на всякий случай, если открытки в будущем перестанут пользоваться популярностью, Hallmark делает большие вложения в недвижимость.

■ Станислав ПРЫГУНОВ

<p><b>Филиалы ТПП Саратовской области</b> 413840, ул. Братьев Захаровых, 14а, (8-845-3) 35-05-22, balakovo@sartpp.ru</p>	<p><b>БАЛАКОВО:</b> 412316, ул. 30 лет Победы, 170 оф. 7</p>	<p><b>БАЛАШОВ:</b> 412900, ул. Коммунистическая, 9, (8-845-93) 7-14-33, volsktp@mail.ru</p>	<p><b>ВОЛЬСК:</b> 413100, ул. М. Горького, 22, (8-845-3) 55-62-13, 55-92-70, engels@sartpp.ru</p>	<p><b>ЭНГЕЛЬС:</b> 413090, ул. Кирова, 58, 8-903-380-6759, ew.07@mail.ru</p>	<p><b>МАРКС:</b> 413620, ул. Советская, 33, (8-845-76) 4-17-98</p>
--	--	---	---	--	--

Вестник ТПП Саратовской области «Деловая губерния».

Редактор Татьяна Шварц.

законодательства в сфере массовых коммуникаций и охраны культурного наследия. Рег. номер ПИ №ФС8 – 0275.

Время подписания в печать: по графику – 22.00, факт. – 22.00. Выходит два раза в месяц.

Адрес редакции: 410071, г. Саратов, ул. Шелковичная, 186, 6 этаж. Телефоны: (845-2) 390-450. E-mail: press@sartpp.ru

Издатель: ООО Агентство «Премьер Пресс»  
Координатор проекта Марина Лайкаск  
Газета зарегистрирована 12.04.2006 года в Средне-Волжском управлении Федеральной службы по надзору за соблюдением

Отпечатано в Саратовском филиале ООО «Типографии «Комсомольская правда», г. Саратов, ул. Гвардейская, 2а. Общий тираж 6 000 экз. Подписано в печать 24.11.2011.

Подписка на «Деловую губернию» осуществляется совместно с газетой «Новые времена в Саратове». Подписной индекс по областному каталогу «Роспечать» 78652.