



# ДЕЛОВАЯ ГУБЕРНИЯ

www.sartpp.ru

Вестник Торгово-промышленной палаты Саратовской области

Лауреат  
Всероссийского  
конкурса  
журналистов  
«Экономическое  
возрождение  
России»

9 декабря 2011 года

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

**НОВЫЕ ВРЕМЕНА**  
в Саратове

## РЫНКИ

# Дорогое удовольствие

Входной порог в нефтяной бизнес по-прежнему остается высоким

По данным областного министерства промышленности, за девять месяцев этого года 22 компании добыли 1039,7 тыс. тонн нефти и газового конденсата, что на 1,9% выше прошлогоднего уровня. В то же время резко упала инвестиционная активность: за девять месяцев в отрасль инвестировано около 2,2 млрд рублей, в том числе в основной капитал на финансирование своих инвестиционных проектов – 2,1 млрд рублей. По отношению к аналогичному периоду прошлого года это составило 55,4% и 54,6% соответственно.

### Пан или пропал

Несмотря на замедление темпов, финансовые показатели выросли. Выручка компаний увеличилась почти на 30%, до 16,2 млрд рублей, из них на долю нефтегазодобытчиков пришлось 11,5 млрд. Причина – рост цен на нефть на мировом рынке (на 44,8%) и внутреннем (на 30%). Налоговые поступления от недропользователей выросли на 28,2%. В бюджеты всех уровней за девять месяцев перечислено 6,68 млрд рублей, но доля областного бюджета традиционно невелика – 18,9%.

Помимо этого, в отрасли произошли и другие важные события. Например, зарегистрированное в Санкт-Петербурге ООО «РедОйл» стало собственником обанкроченного ОАО «Нижневожжскнефтегаз», заплатив за это порядка 1,5 млрд рублей. Конкурсное производство в госкомпании было введено по иску кипрского офшора, одним из самых крупных кредиторов было некое ООО «Альянс» с займом в 355 млн рублей. Правда, в наследство от банкрота новый собственник получил не только скважины с легкой светлой нефтью, которая по договорам сразу уходит за рубеж, но и проблемы. Главная из них – «Газпром», который не позволяет подключить к своим сетям установки комплексной подготовки газа (УКПГ), построенные госкомпанией еще в 2008 году. В материалах арбитражного суда сказано, что если бы такое разрешение было дано, компания получала бы ежемесячно до 60 млн рублей.

Второе неафишируемое событие – кончившиеся ничем изыскания компании Volga Gas plс, которая зарегистрировала на территории региона «Прикаспийскую газовую компанию», пробурившую три суперглубоких скважины. По слухам, собственники издержали на этом деле порядка 2 млрд рублей, но нефть так и не нашли.

Входной билет в этот бизнес вообще стоит дорого.

По данным статистики, один метр проходки обходится в сумму порядка 90 тыс. рублей, – рассказывает замначальника управления по недропользованию по Сара-



товской области **Юрий Петров**. – Соответственно, бурение километровой скважины стоит около 100 миллионов рублей. И чаще всего игроки рынка не берутся за дело, не располагая подобной суммой. А ведь существуют еще затраты на геологоразведку, подготовку участка. Аукцион, лицензия – еще одна статья расходов.

Косвенно размер накладных расходов подтверждают официальные данные. Так, за девять месяцев на территории нашей области геологоразведочные работы на углеводородное сырье в соответствии с лицензионными обязательствами проводили 32 недропользователя. Таких работ за счет собственных средств они выполнили сумму свыше 1,2 млрд рублей. Но это только 66% от аналогичного показателя девяти месяцев 2010 года.

### Кому продать?

А что же компании получают взамен? Юрий Петров говорит, что, не продумав пути сбыта, компании даже не берутся за дело. И это понятно. Но тут есть свои нюансы: в самом лучшем случае найденная нефть будет столь хороша, что даже перевоз ее цистернами за рубеж позволит хозяевам неплохо заработать. В худшем – скважина окажется пустой. В промежутке между двумя крайностями – множество вариантов. Как рассказывает президент АСТОРН-99 (Ассоциация по торговле нефтепродуктами) **Александр Елистратов**, маржа на внутреннем рынке, естественно, ниже, чем за рубежом. При этом доступ к трубе «Транснефти» получить непросто. А для того, чтобы поставить сырье на местный НПЗ, нужно подписать договор с ТНК-ВР в Москве. И цены будут целиком зависеть от прихоти гигантской вертикально интегрированной структуры. Еще один вариант – сдать нефтегазовый конденсат на мини-НПЗ, которых у нас в ре-

гионе, по данным минпромэнерго, уже более десяти. А большинство прибегает к услугам трейдеров – перекупщиков, которые тоже златых гор не обещают.

Необходимо также учитывать состояние внутреннего рынка. Если он забит сырьем, то цены на сырую нефть падают. В сфере переработки у нас почти что монополизм, раз львиная доля мощностей по производству нефтепродуктов сконцентрирована в руках вертикально-интегрированных структур. А ведь налоговое бремя малыши, имеющие пару-тройку низкодебетовых скважин, несут наравне с гигантами.

### Интербригады в заволжских степях

Зная, сколь дорог входной билет и как непредсказуема фортуна, стоит ли удивляться, что среди игроков рынка нечасто встретишь саратовцев, а вот иностранных компаний среди владельцев активов – немало. Ведь помимо крупнейшего добытчика – ОАО «Саратовнефтегаз» (входит в НК «РуссНефть»), в регионе действует множество небольших игроков, использующих нередко иностранные капиталы. Или – регистрирующие собственность на наиболее ликвидные активы в каких-нибудь «каймановых» юрисдикциях.

По данным сайта управления по недропользованию по Саратовской области, в нефтегазовом секторе региона работают порядка 50 компаний. Из них только шесть являются открытыми акционерными обществами, а значит, должны размещать информацию о себе в открытых источниках. Нередко эта информация наводит на определенные размышления. Вот предприятие ТНК-ВР – ОАО «Оренбургнефть». В списке аффилированных лиц находятся 7 фирм, зарегистрированных на Британских Виргинских островах,

две зарегистрированы в Швейцарии, две – в Люксембурге, пять – в Нидерландах и целых двадцать – на Кипре. Они конкретно в «Оренбургнефти» доли не имеют, но принадлежат к той же группе лиц, что и само ОАО. В ОАО НК «Саратовнефтегеофизика» 14% обыкновенных акций принадлежит кипрскому офшору Ramius Commercial Ltd, а еще в начале года основным акционером компании была австрийская Eastoil Holding Gesellschaft m.b.H.

Среди аффилированных лиц ОАО «Саратовнефтегаз» (основной собственник НК «РуссНефть») в третьем квартале сего года значились две кипрских компании, две с Британских Виргинских островов, две из Исламской Республики Мавритания и одна с Каймановых островов.

Можно только предполагать, куда исчезли из списка недропользователей ОАО «Чалыкнефть» и ОАО «СПАРнефть». Впрочем, в ведении УК «КорСарНефть», зарегистрированной в Москве, помимо вышедшей из списка «Чалыкнефти» значится ОАО «КАРнефть». 100% акций этого нефтедобытчика давно принадлежит офшору «Ринг Ойл Холдинг энд Трейдинг Лимитед» (Ring Oil Holding and Trading Limited), зарегистрированному на Кипре.

А уж о «СПАРнефти» стоит вздохнуть особо. Эта небольшая компания, во главе которой стоял известный саратовский бизнесмен **Павел Шестернев**, еще в начале года имела в числе аффилированных лиц аж три офшора, среди которых и был поделен пакет акций. Один – традиционно, кипрский, другой – тоже традиционно, с Британских Виргинских островов, а третий – с Сейшельских.

Чем же объясняется любовь наших бизнесменов к экзотике? По мнению экспертов, собственники не пытаются таким образом оптимизировать налоги, ведь основной налог, НДС, платится с добываемой нефти, с нее же платятся все акцизы и пошлины, так что спрятать нефть в офшоре нельзя. Вертикально-интегрированные компании оптимизируют налоги через внутрикорпоративное ценообразование. А офшоры в этом бизнесе применяются для того, чтобы обезопасить собственника и компанию от ненужного внимания рейдеров, будь то просто корпоративные щипачи, госчиновники или публика в погонах.

А прятать, по словам консультантов, есть что: «Если скважина дала хороший поток, и вы наладили сбыт, все остальное уже будет несложно. Операционно это простой бизнес, проще, чем магазин, а рентабельность несопоставима. Скважина будет давать миллионы 10-20 рублей в месяц своему владельцу. Разве плохо?»

■ Галина ПОПОВА

## В НОМЕРЕ

Годовые отчеты:  
акционерам  
посвящается

с. II

Ценный мех и вкусное  
мясо – разводим  
кроликов



с. IV

Строительный бизнес:  
скорее жив



с. V

Шопоголики уходят  
в on-line



с. VI

Стружкин  
и саратовский калач:  
в поисках истины



с. VIII

НОВОСТИ ЭКОНОМИКИ

## Милый мой бухгалтер

**Принят федеральный закон «О бухгалтерском учете». Новая редакция закона разработана с целью устранения устаревших норм, положений и пробелов действующего ФЗ, выявленных в результате анализа соответствующей правоприменительной практики.**

Как отмечают эксперты, в новом законе все сформулировано совершенно иначе: и определение бухгалтерского учета, его цели, предмет, сфера действия закона и т.д. Целью защиты прав и законных интересов граждан, организаций и государства в законопроекте установлены единые требования к бухгалтерскому учету. Документ определяет принципы регулирования бухучета, состав и требования к документам, а также требования к лицам, ведущим бухучет в организациях.

Законом расширен перечень субъектов, на которых он распространяется. Теперь под его действие попадают коммерческие и некоммерческие организации, госорганы, органы местного самоуправления, органы управления государственных и территориальных внебюджетных фондов, индивидуальные предприниматели, адвокаты и нотариусы, филиалы, представительства иностранных государств, международные организации, а также Центральный банк РФ.

Документ предполагает введение обязательных требований к главным бухгалтерам организаций, ценные бумаги которых будут допущены к обращению на рынке ценных бумаг, к главным бухгалтерам страховых организаций и негосударственных пенсионных фондов. Кроме того, не предполагается обязательное применение унифицированных форм первичной учетной документации. Теперь каждая коммерческая организация должна будет самостоятельно разрабатывать и утверждать собственные формы первичных документов.

## Создается патентный суд

**Принят в первом чтении чрезвычайно важный с точки зрения инновационного развития страны закон о суде по интеллектуальным правам.**

С увеличением числа объектов интеллектуальной собственности увеличивается и количество споров по данной проблематике. Эти споры достаточно специфические и должны рассматриваться профессиональными юристами, обладающими не только юридическими знаниями, но и знаниями в сфере интеллектуальных прав. С такой инициативой выступил Высший арбитражный суд. Были внесены три законопроекта о суде по интеллектуальным правам, и один из них Госдума приняла в первом чтении.

Такие суды во многих странах называются патентными судами. Они есть в США, в Германии, Великобритании, Таиланде, Японии. Некоторые из них существуют уже достаточно долго. Для нашей страны эта идея не нова, вспомним хотя бы закон об изобретениях в СССР, о промышленных образцах, товарных знаках и знаках обслуживания.

Суд по интеллектуальным правам создается в системе арбитражных судов. Соответственно будет определяться его подведомственность. Все споры будут рассматриваться коллегиально и с привлечением соответствующих специалистов.

## Когда прибыль не облагается

**Подписано постановление правительства РФ об утверждении перечня видов образовательной и медицинской деятельности, осуществляемой организациями, для применения нулевой ставки по налогу на прибыль.**

В прошлом году правительство РФ вышло с инициативой полностью освободить малый бизнес, работающий в сфере услуг образования и здравоохранения, от налога на прибыль. Эта мера была направлена на поддержку предпринимателей в связи с заменой единого социального налога страховыми взносами и, как следствие, повышением налоговой нагрузки для бизнеса. В результате в конце прошлого года был принят Федеральный закон N 395-ФЗ, который предоставляет право организациям, осуществляющим образовательную и медицинскую деятельность, применять нулевую ставку по налогу на прибыль с 1 января 2011 года до 1 января 2020-го.

Для того чтобы закон заработал, правительство должно было утвердить своим постановлением перечень видов образовательной и медицинской деятельности, на которые эти льготы распространяются. Теперь этот перечень утвержден, и преференциями социально-ориентированный бизнес сможет воспользоваться уже в этом году.

## Преступление без наказания

**За 2011 г. в России от экономических преступлений пострадало 37% компаний, свидетельствуют данные шестого Всемирного обзора экономических преступлений, подготовленного PricewaterhouseCoopers (PwC).**

Это показатель превышает средний результат по всему миру (34%) и по Центральной и Восточной Европе (30%), а также по «большой семерке развивающихся стран» — Бразилия, Россия, Индия, Китай, Индонезия, Мексика и Турция (31%). В то же время этот процент значительно ниже показателей 2009 г. (71%) и 2007 г. (59%). По мнению 73% организаций, участвовавших в опросе, вероятность того, что в течение следующего года они могут стать объектами экономических преступлений, очень высока.

Наиболее распространенным видом экономических преступлений в РФ остается незаконное присвоение активов (72%). Взятничество и коррупция по-прежнему являются одной из основных проблем на российском рынке, с которой в прошлом году столкнулось 40% респондентов. По словам 13% российских респондентов, из-за рисков, связанных с коррупцией, они отказались от выхода на новый рынок или от реализации новой коммерческой возможности.

Среди столкнувшихся с мошенничеством компаний 23% респондентов стали жертвами киберпреступлений. Среди других видов мошеннических действий основной проблемой для российских организаций являются манипулирование данными бухгалтерского учета (23%), недобросовестная конкуренция (17%) и нарушение прав интеллектуальной собственности (13%).

Более половины (55%) организаций возлагают ответственность за совершенные преступления исключительно на собственных сотрудников, действовавших в одиночку; при этом 36% респондентов считают, что дело не обошлось без участия внешней стороны.

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.**



# Отчитаться красиво

Форма при создании годовых отчетов важна не меньше содержания

**По статистике, на просмотр годового отчета компании тратится не более 3-5 минут. Что увидит аудитория в вашем отчете за это время? Важно не только впечатление, но и информация.**

В ТПП Саратовской области состоялась награждение финалистов областного конкурса годовых отчетов акционерных обществ. Такой конкурс вместе с региональной ТПП уже в третий раз проводит территориальный отдел Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) России.

Главная цель конкурса — это увеличение информационной прозрачности саратовских акционерных обществ, которая должна привести к повышению инвестиционной привлекательности экономики региона.

Открывая церемонию награждения, председатель конкурсной комиссии, главный специалист-эксперт территориального отдела ФСФР Юлия Ильина отметила, что год от года в конкурсе принимает участие больше компаний со своими отчетами. В частности, если в первый раз жюри анализировало 24 отчета, то в прошлом году — 29, а в этом году — 37.

Полнота отчетов оценивалась конкурсной комиссией по таким параметрам, как уровень раскрытия финансовой информации — наличия бухгалтерской отчетности, аудиторского заключения,

**Победители конкурса годовых отчетов по итогам 2010 года:**

**Абсолютный победитель — ОАО «Саратов-энерго»**

**Уровень раскрытия информации — ОАО «МРСК Волги»**

**Дизайн и идея — ЗАО «Экономбанк»**

**Энергетика — ОАО «ВНИПИГазодобыча»**

**Инфраструктура — ОАО «Саратовоблгаз»**

**Промышленность — ОАО «Волгомост»**

**Торговля и услуги — ОАО «Роспечать»**

**Сельское хозяйство и перерабатывающая промышленность — ОАО «Хлебная база № 69»**

**Финансы — ОАО «НБК банк»**

анализа финансовой деятельности компании; освещения корпоративного управления — состава Совета директоров, отражения выплаты дивидендов, сделок с заинтересованностью; а также отражения структуры собственности.

В нашей области насчитывается более двух тысяч акционерных обществ, однако акции менее двадцати из них представлены на организованном рынке ценных бумаг — биржах ММВБ и РТС. При этом постоянно обращаются на бирже акции четырех компаний — «Саратовского НПЗ», «МРСК Волги», «Саратовэнерго» и «Тантала». Ценные бумаги оставшихся представлены в сегменте RTS-Board — информационной системе, пред-

назначенной для индикативного котирования акций.

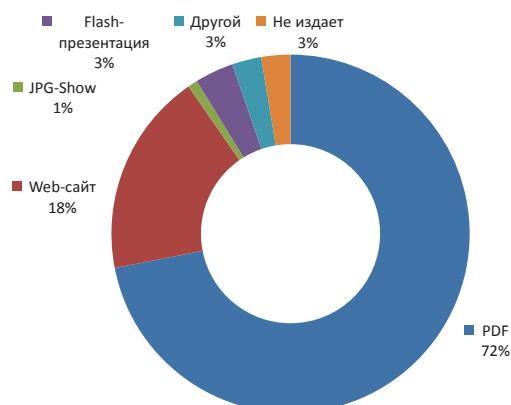
Отсутствие опыта публичности у большинства саратовских компаний не способствует вдумчивой работе над годовыми отчетами. Многим из них эта затея представляется излишней, как и траты на качественную полиграфию. Между тем, годовой отчет может представлять собой отличное средство коммуникации — не только с акционерами или потенциальными инвесторами, но и собственными сотрудниками, аналитиками, органами власти, средствами массовой информации.

Хороший отчет должен отвечать на пять главных вопросов:

- Чем вы занимаетесь?
- Какая у вас бизнес-модель?
- Какая у вас стратегия?
- Как вы измеряете свою успешность?
- Какие у вас риски?
- Что делает вас особенными?

Что касается полиграфии, то технологии не стоят на месте, в том числе и при разработке годовых отчетов — многие компании все больше смещаются в сторону электронных носителей. С каждым годом растет число интерактивных отчетов, причем некоторые акционерные общества создают целые flash-отчеты, с помощью которых можно совершить целую экскурсию по предприятию. Не исключено, что на следующем саратовском конкурсе тоже появятся подобные отчеты. Почему бы и нет?

### ЭЛЕКТРОННЫЙ ГОДОВОЙ ОТЧЕТ



Исследование российского рынка издания годовых отчетов. 2011 год. Опрошено 600 компаний

ПРОБЛЕМА

# Сюда не ставить

Автостояночный бизнес терпит убытки из-за административных барьеров

В региональной ТПП состоялось заседание гильдии автостоянок.

Поводом для очередной встречи стали такие острые вопросы, как будущий переход с ЕНВД на патентную систему налогообложения и аренда земельных участков.

По мнению представителей гильдии, участились случаи необоснованного отказа в продлении договоров аренды земли под платные автостоянки. Предприниматели усматривают здесь произвол чиновников и административные барьеры, которые мешают развиваться их бизнесу. «Наша автостоянка была выкуплена в ходе приватизации еще в 1995 году, причем за десятикратную стоимость, — говорит директор ООО «Магура» Михаил Крохалев. — Но, поскольку закона о земле тогда еще не существовало, участок нам был оформлен в аренду на 15 лет. Теперь власти безосновательно отказываются продлевать договор аренды, а значит, весь бизнес и сделанные в него за эти годы вложения могут пойти прахом».

Вызывают вопросы и предстоящие изменения в налогообложении: при замене ЕНВД патентом от чего будет зависеть налог — от



количества машин, мест на стоянке или ее общей площади? Сейчас единый налог на вмененный доход считается с общей площади, что, по мнению предпринимателей, не отражает реального поло-

жения дел — заполняемость большинства саратовских стоянок не превышает 70 процентов, а в окрестных районах на них может пустовать и до половины мест.

В заседании гильдии приняли участие юристы региональной ТПП, независимые эксперты. Было предложено собрать все необходимые документы, подтверждающие неправомерность отказа в пролонгировании договоров аренды, и обратиться в органы власти и надзорные органы, а также провести встречи со специалистами соответствующих структур и ведомств с целью разъяснения действий должностных лиц и укрепления доверия между властью и бизнесом.

■ Марина ЛАЙКАС

## Надежда САМОХВАЛОВА, председатель гильдии автостоянок при ТПП Саратовской области, директор ООО «Стрелка-С»:

— Конечно, земельный вопрос для владельцев стоянок — самый больной. Хорошо, если удастся оформить участок в долгосрочную аренду — на несколько десятилетий, но у большинства сроки аренды намного меньше. Как в таком неустойчивом положении развивать бизнес, инвестировать в него? Надоела чехарда и со сменой налогообложения. Почти все предприятия, входящие в гильдию, — общества с ограниченной ответственностью, а значит, патент для них не подходит. И что нужно делать в этой ситуации — перерегистрироваться в ИП или вообще закрываться? Не можем мы и перейти на упрощенную систему — этого нам сейчас не позволяет закон.

## АНОНСЫ

### Моя крепость

13 декабря в ТПП Саратовской области состоится заседание экспертного совета на тему: «Свое и чужое. Защита прав в сфере недвижимости».

На заседании будут подведены предварительные итоги работы по проекту «Рынки недвижимости», который с августа этого года реализует ТПП области совместно с Центром международного частного предпринимательства (СІРЕ). В рамках проекта были проведены исследования по различным показателям развития рынка недвижимости в регионе. Эксперты работали по специальной международной методике оценки, применяемой во многих странах мира.

В рамках круглого стола пройдет обсуждение вопросов, связанных с развитием институтов рынка недвижимости в РФ и Саратовской области, а также правового регулирования и защиты прав в сфере недвижимого имущества. В частности, предполагается обсудить прозрачность финансовой отчетности при операциях с недвижимым имуществом; законодательное регулирование и уровень правовой защиты права собственности на недвижимое имущество, доступность профессиональных услуг на рынке недвижимости, эффективность государственной деятельности в сфере регулирования рынка недвижимости, доступность получения ипотечного кредита и другие вопросы, относящиеся к этой сфере.

В заседании экспертного совета примут участие представители органов государственной власти и местного самоуправления, члены экспертного сообщества Саратовской области, специалисты региональной ТПП и Центра международного частного предпринимательства (СІРЕ) Торговой палаты США.

В программе заседания — деловой завтрак, выступления экспертов, работа в фокус-группах, обсуждение результатов исследований и экспертных оценок рынка недвижимости в Саратовской области.

### Командирские игры

23-24 января 2012 года в учебном классе ТПП Саратовской области пройдет тренинг «Базовые управленческие навыки».

Впервые в Саратове актуальный тренинг для собственников бизнеса и руководителей предприятий проведет известный бизнес-тренер из Москвы Александр Трусъ.

Формами работы на тренинге станут мини-лекции (информационные модули), проектная работа участников, групповые дискуссии, арт-методики, ролевые игры, видеообсуждение, работа с конкретными ситуациями.



В результате тренинга участники структурируют собственный опыт, систематизируют имеющиеся знания по управленческой тематике; проведут ревизию своих менеджерских навыков; увидят место руководителя в системе управленческих взаимодействий. Также они осознают свой индивидуальный управленческий стиль, увидят его сильные стороны и возможные ограничения; получат и отработают алгоритм постановки задач сотрудникам; опробуют инструменты трансляции задач, делегирования полномочий, контроля исполнения и распределения ответственности при выполнении заданий.

Кроме того, участники тренинга смогут оценить действенность и возможные ограничения предлагаемых инструментов работы в отношении различных категорий и типов подчиненных; приобретут знания и навыки в области групповой и индивидуальной управленческой работы с подчиненными, получат систему опорных точек для выстраивания индивидуального и группового взаимодействия. Они поймут причины возникновения конфликтных ситуаций в подразделении и наработают копилку идей по их решению; осознают сильные стороны, ресурсы и слабые звенья своей команды; смогут посмотреть на сложную управленческую ситуацию глазами руководителя и подчиненного; научатся распознавать манипуляции в действиях своих подчиненных; получат инструментальный созданий конструктивной рабочей атмосферы в своем структурном подразделении.

Александр Трусъ — бизнес-тренер, организационный консультант. Окончил МВВПОУ (социальный психолог), Национальный институт образования Республики Беларусь. Кандидат психологических наук, доцент. Прошел обучение в Институте тренинга (Санкт-Петербург), Национальном тренинговом центре Бельгии, на авторских курсах по различным направлениям прикладной психологии в России, Беларуси, Нидерландах, ежегодных симпозиумах HR-директоров компаний-дистрибуторов Procter & Gamble.

## НОВОСТИ ТПП

### Без преград

Саратовцы приняли участие в вебинаре «Снижение административных барьеров и создание благоприятной среды для предпринимательства».

Вебинар был организован Международным институтом менеджмента для объединений предпринимателей ТПП РФ. Наряду со специалистами института в видеоконференции приняли участие руководители департамента по работе с территориальными палатами ТПП РФ и МИМОП, представители около 70 территориальных торгово-промышленных палат, эксперты, журналисты.

По мнению ведущего вебинара, директора департамента по работе с территориальными палатами ТПП РФ Дмитрия Кузьмина, мероприятие призвано ознакомить независимых экспертов с методикой снижения административных барьеров и создания благоприятной среды для предпринимательства с учетом опыта, накопленного в территориальных палатах.

В качестве примера был приведен положительный опыт палат Саратовской области и Пермского края. Вице-президент — директор правового департамента ТПП Саратовской области Сергей Леонов выступил перед участниками вебинара с докладом «Исследование эффективности правового регулирования и правоприменения в сфере предоставления государственных и муниципальных услуг».

Президент Пермской ТПП Марат Биматов рассказал участникам вебинара о реализации проекта «Административная гильдия». Ознакомиться с записью заседания можно по интернет-ссылке: <http://connectpro99807125.adobeconnect.com/p18cd4doz4r/>

### Там золотом пахнет

В региональной ТПП прошло расширенное заседание гильдии организаций, работающих на рынке драгоценных металлов.

Участники мероприятия обсудили изменения в работе Саратовской государственной инспекции пробирного надзора, связанные с началом деятельности Росдрагконтроля. Были подробно рассмотрены вопросы регламентирования и контроля деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, занимающихся производством ювелирных изделий, ремонтом ювелирных изделий, оптовой и розничной торговлей ювелирными изделиями в части учета получения, хранения, отгрузки драгоценных металлов, камней. До сведения членов гильдии был доведен порядок постановки на спецучет юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, занятых в обороте драгметаллов и камней.

В заседании приняли участие представители Саратовской государственной инспекции пробирного надзора.

### Аттестаты на стол

На заседании гильдии организаций охраны труда обсудили порядок аттестации рабочих мест.

Провел заседание председатель гильдии, заместитель генерального директора НП «Сфера» Вячеслав Пилугин.

Гильдия была создана в феврале этого года. В нее объединились представители организаций, проводящих аттестацию рабочих мест по условиям труда. Инициатива создания гильдии была поддержана министерством занятости, труда и миграции Саратовской области.

Главным вопросом повестки дня стало обсуждение проекта письма, содержащего предложения о внесении изменений в Порядок проведения аттестации рабочих мест по условиям труда (приказ Минздравсоцразвития России от 26.04.2011 № 342н.). В частности, было предложено изменить некоторые формулировки в документе, например, о сроках ознакомления работника с результатами аттестации или о возможности указывать профессию и должность в качестве наименования рабочего места.

По итогам обсуждения принято решение систематизировать предложения, доработать письмо и направить его заместителю министра здравоохранения и социального развития РФ Александру Сафонову.

### В поисках эффективности

Саратовская делегация приняла участие в Российско-германской встрече предпринимателей в Берлине.

В мероприятии участвовали президент ТПП России Сергей Катирин, экс-канцлер ФРГ Герхард Шредер, руководители ведущих российских и немецких компаний, банков, региональных торгово-промышленных палат РФ и ФРГ. Наш регион представляли президент ТПП области Максим Фатеев, представитель ТПП Саратовской области в странах Евросоюза Андрей Коптилов, директор по управлению персоналом ООО «Бриллиант 2002» Станислав Стародумов и председатель правления ДНП «Парк-Хаус» Сергей Капустин.

Приветствуя собравшихся, президент ТПП РФ Сергей Катирин отметил, что Россия и Германия являются стратегическими деловыми партнерами, уровень торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества которых достиг высоких показателей. Так, сегодня в России работают более шести тысяч фирм с участием немецкого капитала, в Германии — более трех тысяч российских компаний. Но в структуре делового взаимодействия продолжает преобладать торговля. Время требует качественно иных подходов и форм сотрудничества. Россия с ее научно-техническим потенциалом и ресурсами и Германия с ее экономикой могут совместно создавать высокотехнологичные предприятия, более полно использовать большой потенциал взаимодействия средних предприятий наших стран.

В свою очередь, Герхард Шредер подтвердил, что у российско-германского сотрудничества большой потенциал, в частности, во взаимодействии средних и семейных предприятий, число которых в Германии составляет 95% всех предприятий. По его мнению, они внесли решающий вклад в то, что последний финансово-экономический кризис Германия пережила лучше многих других стран.

Во второй части встречи состоялись круглые столы: «Рамочные условия предпринимательства в России и Германии», «Создание предприятий в России и Германии», «Практика партнерства российских и германских предприятий», «Финансирование совместных проектов». В их работе приняли участие и представители Саратовской области.

В ходе дискуссий участники обсудили меры по оптимизации условий совместной предпринимательской деятельности, выявили препятствия и пути их преодоления при создании совместных предприятий, сделали обзор имеющихся инструментов финансирования совместных проектов, предложили дополнительные меры по финансовому обеспечению банками обеих стран торгово-экономической и инвестиционной деятельности.

НОВОСТИ ПАРТНЕРОВ

## Быстро и эффективно

Современные технологии помогают работе саратовских таможенников.

С начала года Саратовской таможней перечислено в бюджет государства 17 млрд 195 млн рублей, что составляет 131,6 процента планового задания. Это результат четкой, слаженной и стабильной работы участников внешнеэкономической деятельности Саратовской области, среди которых такие крупнейшие предприятия, как ОАО «Саратовский НПЗ», ЗАО «Северсталь-Сортовой завод Балаково», ООО «Макпром», ООО «Рамфуд Поволжье», ЗАО «Племзавод «Трудовой».

Саратовскими таможенниками успешно освоены новейшие технологии: в этом году доля деклараций на товары, оформленных с использованием интернета, составила 96% (по итогам трех кварталов в среднем по России эта цифра равна 74,3%). Внедряется технология удаленного выпуска, ускоряющая таможенные операции и снижающая временные издержки участников ВЭД.

При оказании таможенных услуг акцент смещается в сторону всестороннего учета интересов надежных и добросовестных участников ВЭД. Деятельность таможенников оценивается по таким критериям, как скорость совершения таможенных операций и сокращение издержек участников ВЭД. Эта работа была начата в августе 2010 года в рамках проекта «Создание благоприятных условий для осуществления внешнеэкономической деятельности в Саратовской области».

В рамках работы группы по обеспечению сопровождения инвестиционных проектов, реализуемых на территории Саратовской области, проводятся встречи представителей Саратовской таможни и участников ВЭД. На встречах обсуждаются вопросы организации работы инвестпроектов, предприятия получают консультации и правовую поддержку специалистов Саратовской таможни.

Новым инструментом для решения проблем сокращения издержек участников ВЭД стало внедрение в таможенных органах Приволжского региона системы менеджмента качества, основанной на международных стандартах ISO 9000.

Еще одним прогрессивным новшеством является возможность получения участниками ВЭД статуса уполномоченного экономического оператора, который позволяет широко применять специальные упрощения – такие, как выпуск товаров до подачи таможенной декларации и временное хранение товаров на своем складе. Данный статус присваивается в порядке, установленном приказом ФТС России от 14.09.2011 № 1877 «Об утверждении Административного регламента Федеральной таможенной службы по предоставлению государственной услуги по ведению реестра уполномоченных экономических операторов».

В рамках внедряемой Приволжским таможенным управлением системы менеджмента качества был проведен опрос среди участников внешнеэкономической деятельности и околотаможенного рынка ПФО. В нем приняли участие около 600 предприятий, работающих в регионе деятельности Башкортостанской, Нижегородской, Оренбургской, Пермской, Саратовской, Самарской, Татарстанской и Ульяновской таможень.

По удовлетворенности качеством профессиональной деятельности Саратовская таможня находится на первом месте среди таможень региона (63% респондентов однозначно оценили деятельность таможни «положительно», 37% – «скорее положительно»). По сравнению с первым кварталом повысился и уровень неконфликтности Саратовской таможни.

Лидирует Саратовская таможня и по другим показателям, занимая в общем рейтинге Приволжского таможенного управления первое место.

START-UP

«Кролики – это не только мех, но и 2-4 килограмма вкусного мяса» – ставшая крылатой фраза в полной мере отражает ценность кролиководства. К сожалению, в России кролиководство пока востребовано лишь на уровне мелких хозяйств. При том, что в ряде стран – это развитая сфера бизнеса, приносящая немалый доход.

### Родина советской шиншиллы

Кролиководство в нашей стране развивалось волнообразно и всегда зависело от интереса государства к этой сфере. Благодаря ему в Россию были завезены ценные породы кроликов, созданы племенные хозяйства. А на базе зверосовхоза «Анисовский» в Энгельском районе была выведена знаменитая порода «советская шиншилла».

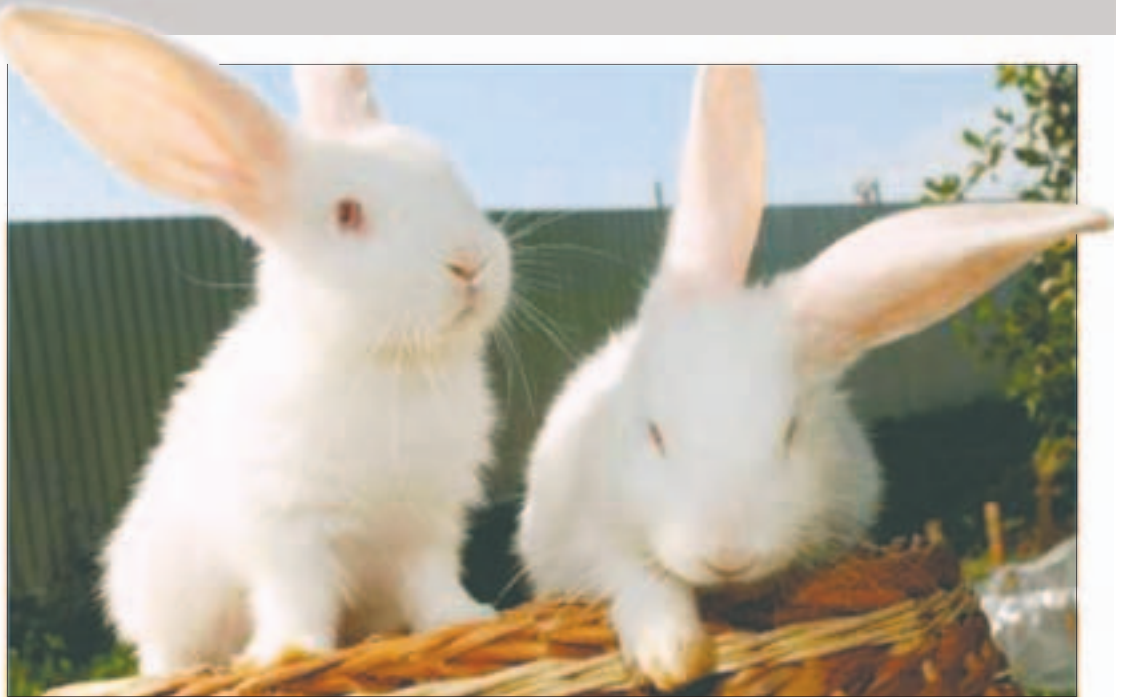
В 90-е годы кролиководство в России было подорвано. Почти на всех фермах оно стало убыточным, а поголовье зверьков сократилось в 10-15 раз. В плюсы кроликовые фермы начали выходить в последние годы, в особенности там, где владельцы сами производят корма (зерно, сено) или имеют возможность приобретать дешевый фураж.

Однако возродить отечественное кролиководство не так-то просто. С одной стороны, на рынок уже зашли иностранные производители. Основной поставщик крольчатины в нашу страну – Китай, лидер мирового кролиководства, производящий до 500 тыс. тонн крольчатины в год. В России эксперты оценивают объем производства в 10-15 тыс. тонн. И если в Европе потребляется до 4-5 кг кроличьего мяса в год на человека, то в нашей стране этот показатель составляет смешные 70 граммов.

По данным саратовского минсельхоза, в настоящее время поголовье кроликов в нашем регионе не превышает 48,1 тыс. голов. В планах – довести этот объем до 72 тыс. голов. Будущее кролиководства в министерстве видят в создании племенного хозяйства на тысячу голов и активном внедрении прогрессивных методов разведения кроликов.

Мнения экспертов о рентабельности кроличьего бизнеса сильно расходятся. К числу минусов относят низкую производительность труда – много работы выполняется вручную, отсутствие специализированной кормовой и племенной базы, непонятный рынок сбыта. К плюсам – очень высокие темпы роста (одна самка способна принести до 73 кг живого мяса в год) и приличную стоимость продукции.

По оценке экспертов сайта «Кролиководство», для обеспечения населения РФ мясом кролика на европейском уровне необходимо построить порядка 300 кролиководческих комплексов с объ-



# Братцы-кролики

Пустая ниша и растущий спрос делают разведение кроликов прибыльным делом

емом производства 1 000 тонн крольчатины в год. Ориентировочная стоимость комплекса 7 млн евро, общий необходимый объем инвестиций 2,1 млрд евро без учета цены земли и коммуникаций.

Несмотря на большой объем вложений и существующие риски, бизнес готов идти в кролиководство. Самыми бурными темпами он развивается в центральных регионах. Лидером здесь является Московская область, там насчитывается порядка 10 хозяйств. В Приволжском федеральном округе впереди республика Татарстан, Кировская и Нижегородская области.

В Пензе из бюджета выделили 21 миллион рублей трем кролиководческим фирмам. Условия – предоставить населению на договорной основе в кредит мини-фермы и кроликов для разведения. И централизованно собирать затем у людей выращенную молодь – это поможет решить проблему хозяйств с проблемой реализации своей продукции.

### Клетки для акселератов

В нашей области размах пока меньше. Хотя в Татищевском районе с 2010 года работает ООО «Мистер Кролл», учрежденное саратовскими предпринимателями Андреем Савиновым и Андреем Кашириным. Предприятие включено в программу социально-экономического развития региона до 2025 года: в строительство кролиководческого комплекса в 2011-2014 гг. будет вложено 20 млн рублей. На выходе планируется получить ферму с 25 тыс. голов и производственной мощностью 96 тонн мяса кроликов в год.

Пока же в саратовском кролиководстве представлены мелкие хозяйства. Одно из таких создано в Октябрьском районе. Здесь сразу отпали проблемы с покупкой или арендой земли – все фермы установлены на личном участке семьи Гурьяновых.

– Заняться кролиководством нас с супругом подвиг кризис и необходимость платить по кредиту, – рассказывает Ирина Гурьянова. – Обратились в службу занятости, написали бизнес-план, получили 59,8 тыс. рублей подъемных. Почти вся сумма ушла на покупку двух мини-ферм, двух крольчих, самца и комбикорма.

Самым дорогим вложением оказались клетки – по 21 тысяче рублей каждая. Клетки, а по сути мини-фермы, позволяющие содержать до 30 кроликов-акселератов, – изобретение российского ученого Игоря Михайлова.

– В основу изобретения положено стремление сделать жизнь кролика максимально комфортной, что важно для чувствительных к влаге и чистоте зверьков, – отмечает Ирина.

Такая клетка позволяет наладить и максимально эффективное содержание кроликов. Так, для того чтобы минимизировать расходы килокалорий на собственный обогрев, у кроликов находится постоянно подогреваемая вода. В специальных родильных отделениях самкам подкладывают грелки. При этом кролики в отличие от тех, что разводятся по старым технологиям, едят и пьют постоянно – до 80 раз в день.

Контакты животных с людьми сильно ограничены. По словам Александра Гурьянова, никаких сотрудников привлекать не приходится, он сам занимается кроликами, тратя на это один полноценный рабочий день в неделю – дает корм, меняет воду. Благодаря этому, а также обособленности клеток, ограничены и возможности кроликов подхватить какое-либо заболевание. А это важно: кроликов по системе Михайлова не прививают и не колют антибиотиками. При этом, как и положено, живые кролики и мясо регулярно проверяются у ветеринара.

Сейчас в хозяйстве Гурьяновых порядка 50 кроликов. Благодаря гранту областного МЭРТ, полученному в конце прошлого года, они надеются увеличить поголовье в 10 раз, а объемы производства довести до 1,5 тонны в год. Уже закуплены дополнительные фермы – их число сейчас выросло до 24.

### Доверься спросу

О прибыльности и рентабельности бизнеса супруги Гурьяновы говорят осторожно. Если содержание кролика обходится не очень дорого – себестоимость мяса получается около 100 рублей за килограмм, то клетки окупаются достаточно долго. «При забое порядка 50-55 кроликов по 2-2,5 кг в месяц и продажной цене в 250 рублей за килограмм, ежемесячный доход получается под 15 тысяч рублей. От 24 работающих мини-ферм мы планируем получать 35 тысяч рублей. Если все так пойдет, то клетки окупятся к осени 2012 года», – подсчитывает Ирина.

Говоря о рынках сбыта, супруги Гурьяновы сетуют на отсутствие в Саратовской области культуры потребления кролика. «Большинство саратовцев покупает его под Новый год. В Нижегородской области работает ферма на 3,5 тысячи клеток, в Московской области – несколько крупных хозяйств, и их объемов населению не хватает. А у нас в магазине продается исключительно китайский кролик», – отмечает Александр. При этом на отсутствие спроса саратовские производители не жалуются – весь забой разбирают в один день.

– У нас есть свои постоянные клиенты, которых мы обзваниваем. При этом объемы у всех очень разные – кто-то берет 20 тушек, кто-то половину кролика, а кто-то и один окорок. Доставляем тушки мы сами и абсолютно бесплатно – так нам удобнее, – рассказывает Гурьянова.

Были у предпринимателей и попытки наладить сотрудничество с сетевыми магазинами. Хотя последние идут на это не очень охотно: с магазинной накруткой мясо получается довольно дорогим – порядка 300-350 рублей за кг. Тем не менее, с расширением производства Гурьяновы планируют вновь выйти на сетевиков.

Кстати, на продажу может идти не только мясо кролика, но и внутренности (килограмм язычков в подмосковном хозяйстве стоит порядка 600 руб.), и, конечно, шкуры.

Расширяться дальше Гурьяновы не планируют: они ограничены пределами земельного участка. Но будут только рады, если подобные хозяйства появятся и в других районах Саратова и Саратовской области. «Мы не боимся конкуренции, потому что в нашем регионе объемы производства кролика пока очень низкие, а спрос растет из года в год», – отмечают они.

■ Наталья МАКСИМОВА

**По своему химическому составу крольчатина выгодно отличается от мяса других животных. Содержание белка в ней выше, чем в баранине, говядине, свинине и телятине, а процент жира такой же, как в говядине. Витаминный и минеральный состав мяса кролика практически несравним с другим мясом. Содержание витаминов В<sub>12</sub>, В<sub>6</sub>, РР значительно выше, чем в баранине, говядине и свинине. Много также железа, фосфора и кобальта, в достаточном количестве присутствуют калий, марганец, фтор. В то же время мясо кролика бедно солями натрия, что делает его незаменимым в диетическом питании.**

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

# Вернуться на рельсы

Строительство называют локомотивом экономики, но не всегда он находится под парами

Слово «саморегулирование» для строителей еще недавно было ругательным: мало кто из них понимал, как работать в новых условиях, слишком часто менялось законодательство. И только сейчас – спустя почти два года после появления в отрасли саморегулируемых организаций (СРО) – начали вырисовываться более-менее внятные правила игры. Подробнее об этом рассказывает генеральный директор НП «Межрегиональное объединение строителей» Владимир Константинов.

– С точки зрения бизнеса, СРО – благо или вред?

– Однозначно ответить сложно. Конечно, это дополнительная финансовая нагрузка на предприятия – членские взносы и формирование компенсационного фонда пробивают немалую часть в их бюджете. С другой стороны, новый порядок подталкивает бизнес к самостоятельному участию в вопросах градостроительной политики. Улучшается и качество работы: никому не хочется расставаться с собственными деньгами.

– В вашей саморегулируемой организации состоит 2800 предприятий, компенсационный фонд превышает миллиард рублей. Эти деньги как-то работают или лежат мертвым грузом в ожидании страхового случая?

– К сожалению, просто лежат. По закону, они должны находиться на банковском депозите в виде неприкосновенного запаса. Мне кажется, это не совсем верно – деньги фактически изъяты из оборота и никак не работают на строительную отрасль. Правильнее было бы разрешить их инвестировать в какие-то проекты, пусть и на супержестких условиях, или выдавать под гарантию компенсационного фонда банковские кредиты с пониженной ставкой. Ведь строительство – это локомотив экономики.

– На федеральном уровне периодически вспыхивают дискуссии о так называемых коммерческих СРО, предлагалось даже специальный закон принять, ограничивающий их деятельность.

– Не слишком щепетильные партнерства действительно есть. И допуск к работе они могут выдавать ускоренными темпами, не утруждая себя проверками предприятий. Но все это – до первого страхового случая. Как только будут назначены выплаты из компенсационного фонда, такие организации начнут рассыпаться. Что касается НП «МОС», то мы не выдаем допуски за два часа, контроль за членами СРО у нас достаточно жесткий, но в этом нет ничего личного. На самом деле все понимают важность проверок – лучше выявить недочеты сейчас, чем компенсировать потом из фонда.

– У компании, входящей в СРО, контролируется наличие техники, обученного персонала и так далее. А качество работы проверяется?

– Примерно 25-30% проверок сопровождается нашим выездом на площадку. Информация о замеченных недостатках вывешивается на сайт, и если недочеты не устраняются, у виновника приостанавливается допуск к работам. Правда, такие случаи в нашей практике можно пересчитать по пальцам.

– С качеством работ связана и проблема авторского над-



зора за проектом. Многие архитекторы жалуются, что проектируют они одно, а в эксплуатацию сдается совсем другое, и повлиять на этот процесс они никак не могут. Это так?

– Конечно, иногда проект при воплощении в жизнь может претерпеть некоторые изменения, но права авторского надзора у архитекторов никто не отнимал. На каждой стройплощадке есть журнал контроля, куда проектировщики могут заносить свои рекомендации. Журнал этот очень важен – он как черный ящик на самолете, первым делом все проверяющие констатируют его наличие и поднимают записи в нем. Другое дело, что сами архитекторы не всегда хотят конфликтовать и отстаивать свою позицию. Но нормальных строителей, приветствующих совместную работу с проектировщиками – большинство. Любую помощь со стороны архитекторов они оценят и поймут.

– Национальные объединения проектировщиков и строителей ведут большую работу по актуализации СНиПов, многие из них не менялись еще с советских времен. Какие из принятых сводов правил вам кажутся наиболее важными?

– Важно то, что идет сам процесс. Вот проектировщикам очень сложно проходить экспертизу документации, если она ни на что не опирается. Эксперты начинают трактовать многие вещи произвольно, отгалкиваясь от принятой практики или чего-то другого. Когда же есть нормальные правила игры, то есть СНиП, то работать проще и тем, и другим. Иногда актуализированный свод не намного отличается от своего предшественника, но это не потому, что над ним не работали – просто СНиП хороший.

– Серьезная проблема, прямо влияющая на строительную отрасль, – слишком высокая плата за техприсоединение. Стоимость подводного к новостройке кубометра воды в Саратове, например, зашкаливает за миллион.

– Согласен, это ненормально. Есть вопросы и по энергетикам, и по газовикам. Мы собираемся разослать запросы членам СРО, работающим в различных регионах, чтобы сравнить ситуацию. Думаю, данные будут буквально сногсшибательными. Но обсуждение таких вещей надо проводить на самом верху, в Москве, потому что в большинстве регионов ситуация сложная. Кстати, кроме платы за подключение к инженерным коммуникациям на себестоимость проекта влияет и время, потраченное на согласование разрешительной документации. В среднем по

стране этот процесс занимает 580 дней, а в некоторых регионах растягивается до 800-1000 дней при затратах до 50 млн рублей.

– Вопрос о Федеральном законе № 94, регламентирующем госзакупки, муссируется в верхах уже год. На днях появилась информация, что Госдума приняла в первом чтении поправки, отменяющие обязательные электронные аукционы при размещении госзаказа на строительство объектов. Это то, чего добивались строители?

– Не совсем. Мы были не против аукционов как таковых, а против того, чтобы при выборе подрядчика во главу угла ставилась лишь цена. Это неправильно, во всем мире существуют антидемпинговые механизмы. Есть многочисленные примеры, когда компания за счет демпинга выигрывала госзаказ на строительство крупных объектов, а потом начинала выбивать дополнительные средства для его завершения. Вот против такого подхода к размещению госзаказа мы и боролись.

– Но себестоимость проекта может быть снижена и за счет новых технологий или снижения издержек.

– Может, но не у нас. В России самый распространенный путь – использование неквалифицированной рабочей силы или применение некачественных материалов. Впрочем, эти вопросы легко снимаются, если обязать компанию при уменьшении стоимости контракта на 15-30% предоставить экономическое обоснование, а если цена в ходе торгов падает больше, контракт не заключается совсем. Снизить остроту ситуации помогло бы и установление квалификационного барьера в виде требований к минимальному опыту подрядчика, квалификации его ключевых сотрудников, к используемым материалам и технологиям. Такие требования должны быть едиными, прописанными в законе и не зависящими от воли заказчика. Например, претендент обязан успешно работать на рынке не менее полугода, исполнить работы, аналогичные предмету торгов, на сумму не менее чем 30% от предполагаемой цены контракта и так далее. К сожалению, в принятых в первом чтении поправках, о квалификационном барьере по-прежнему нет ни слова.

– Есть мнение, что строительная отрасль восстанавливается после кризиса. Среднероссийские темпы роста составили в этом году около 10 процентов. А вам какой видится ситуация?

– Двоякой. На последнем собрании мы исключили из реестра 37 строительных организаций. Основная причина – неуплата членских взносов, отсутствие договоров страхования ответственности перед третьими лицами, смена вида деятельности. Это тревожный звонок – люди уходят с рынка, так как не находят работы. С другой стороны, повышается активность частных инвесторов – их заказы и формируют сейчас основные объемы, начали достраиваться многие замороженные объекты.

– Тогда что бы вы хотели пожелать строителям в преддверии Нового года?

– Чтобы все со всеми рассчитались. Лучше пожелания быть не может.

■ Марина ЛАЙКАС

ВОПРОС-ОТВЕТ

## У меня есть тайна

Уволившийся менеджер «сдал» конкурентам всю нашу клиентскую базу. Можно ли найти на него управу?

(Л. Суворов, Балаково)

Теоретически да, можно. Но только если вы выполнили все требования закона «О коммерческой тайне». На практике такое происходит редко, потому что предприниматели, как правило, эти требования не выполняют.

ФЗ «О коммерческой тайне» определяет, что коммерческой тайной является режим конфиденциальности информации, позволяющий ее обладателю увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, сохранить положение на рынке товаров, работ, услуг или получить иную коммерческую выгоду.

Информация о клиентах и договорах может быть признана коммерческой тайной, поскольку является приносящей компании доход в силу неизвестности ее третьим лицам. В соответствии с п. 1 ч. 1 ст. 11 вышеупомянутого закона работодатель обязан ознакомить под расписку работника, которому для исполнения служебных обязанностей необходим доступ к информации, составляющей коммерческую тайну, с перечнем такой информации.

Работник, согласно п. 2 ч. 3 этой же нормы закона, обязан не разглашать информацию, составляющую коммерческую тайну, обладателями которой являются работодатель и его контрагенты и без их согласия не использовать эту информацию в личных целях. Абзац 21 ст. 57 Трудового кодекса РФ установлена возможность включения в трудовой договор дополнительного условия о неразглашении охраняемой законом тайны (государственной, служебной, коммерческой и иной). Причем срок такого неразглашения может длиться еще несколько лет после расторжения трудового договора.

Работодатель обязан осуществить целый комплекс организационных и технических мер по охране конфиденциальности информации:

- определить перечень информации, составляющей коммерческую тайну;
- ограничить доступ к информации, составляющей коммерческую тайну, путем установления порядка обращения с этой информацией;
- учесть лиц, получивших доступ к информации, составляющей коммерческую тайну, и (или) лиц, которым такая информация была передана;
- регулировать отношения по использованию информации, составляющей коммерческую тайну, с работниками на основании трудовых договоров и контрагентами на основании гражданско-правовых договоров;

– нанести на материальные носители (документы), содержащие информацию, составляющую коммерческую тайну, грифа «Коммерческая тайна» с указанием обладателя этой информации.

Выполнение этих требований чрезвычайно важно, поскольку в соответствии с п. 2 ст. 10 Федерального закона №98-ФЗ коммерческая тайна является защищенной только после выполнения всех этих мер. При разглашении такой информации может наступить и уголовная ответственность – по ст. 183 УК РФ может быть наложен штраф до 120 000 рублей или лишение свободы на срок до 3 лет.

В практике арбитражных судов закрепилось правило о том, что все указанные меры должны быть предприняты в совокупности, в иске, например, могут отказать из-за того, что на чертеже не было надписи «коммерческая тайна».



## Как не стать бездоленным

Я передал долю в ООО покупателю, однако он ее так и не оплатил. Суд отказался расторгнуть договор купли-продажи. Что делать?

(В. Макаров, Саратов)

Согласно статье 450 ГК РФ, по заявлению одной из сторон договор может быть расторгнут в случае его существенного нарушения контрагентом или по иным основаниям, прямо указанным в договоре. На возможность расторжения также указывает ст. 488 ГК, которая распространяется на куплю-продажу доли ООО с рассрочкой платежа.

Часть судов приходит к выводу о том, что неисполненное обязательство по оплате доли общества влечет невозможность перехода доли общества, в связи с чем неисполнение ответчиком обязательства по оплате доли в уставном капитале ООО является существенным нарушением договора и, соответственно, расторгает договор.

Другая часть судов приходит к выводу о том, что неисполнение обязательств по оплате не относится к существенному нарушению условий договора, ссылаясь при этом на то, что Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» не предусмотрено основания для расторжения договора купли-продажи доли в уставном капитале общества, как неоплата этой доли.

Следует отметить, что в случае расторжения договора купли-продажи (на основании решения суда или в добровольном порядке) стороны не вправе требовать того, что было ими исполнено по обязательству до момента расторжения договора (пункт 4 статьи 453 ГК РФ), если иное не предусмотрено соглашением сторон или законом. Таким образом, в случае расторжения договора купли-продажи доли продавец не вправе требовать ее возврата.

Чтобы подобные проблемы не возникали, необходимо еще на этапе подготовки договора купли-продажи включить в него пункты, позволяющие вернуть долю в случае ее неоплаты и предусмотреть такие моменты, как:

- полную оплату доли ООО в момент подписания договора (без отлагательного условия о рассрочке платежа);
- в случае заключения договора с условием о рассрочке платежа, возможность сохранения права собственности на долю ООО за продавцом до оплаты указанной доли покупателем (ст. 491 ГК РФ);
- в случае заключения договора с условием об оплате доли ООО через определенное время после ее передачи покупателю, включение в текст договора условия о том, что доля ООО признается находящейся в залоге у продавца для обеспечения исполнения покупателем его обязанности по оплате товара (п. 5 ст. 488 ГК РФ);
- возможность расторжения договора в случае неоплаты покупателем доли ООО;
- возможность возврата доли ООО обратно продавцу, в случае расторжения договора.

Свои вопросы специалистам ТПП Саратовской области вы можете задать на сайте палаты [www.sartpp.ru](http://www.sartpp.ru)

ЕСТЬ ИДЕЯ!

## Когда время – деньги

Наверное, каждый сталкивался с необходимостью быть дома в рабочий день. Например, чтобы дождаться сантехника или курьера из интернет-магазина.

Зачастую для этого приходится брать день за свой счет или за счет отпуска. Английская компания с понятным названием We Wait For You вместо этого предлагает воспользоваться ее услугами.

Основатели стартапа поняли, что для обеспеченных людей, которых в Лондоне немало, дешевле нанять кого-то побыть дома в нужное время, чем терять дневной доход. Поэтому услуга по краткосрочному домашнему ожиданию будет востребована. Естественно, приглашенный «специалист» и распишется в бланке доставки, и проследит, правильно ли проложен кабель или прикручен шланг.

Дополнительно среди услуг компании есть и передоставка. Если клиент не хочет кого-то пускать домой, но доставка из магазина осуществляется только в рабочие часы, то можно указать адрес We Wait For You, а они уже привезут товар в удобное для заказчика время.

Расценки на услуги ожидания недешевые, но и «домоседы» подбираются не абы какие – все проверяется на темные пятна в биографии и страхуют ответственность. Визит на пару часов обойдется в 25 фунтов, а провести у заказчика целый день (с 8 утра до 6 вечера) стоит 90 фунтов.

## Дело в юбке

Если вспомнить историю, то юбка – такой же мужской предмет одежды, как и женский. Шотландцы и сейчас на праздники вспоминают килты, а кое-где их даже делают униформой. Взять хотя бы канадскую клининговую компанию Men In Kilts.



Основной профиль «Мужчин в килтах»: мытье окон, стен, дорог и вывоз сточных вод. В Men In Kilts весь обслуживающий персонал мужского пола и в клетчатых килтах. При этом никакой связи с Шотландией нет: юбка была придумана исключительно чтобы выделиться среди конкурентов и позволить себе назначать более высокие цены на услуги. Что касается эстетической части процесса, то сотрудники компании не прочь превратить мойку в маленькое шоу, волнуя и радуя окружающих женщин, хотя и прижимая килт при влезании на стремянку.

Men In Kilts началась с \$500 инвестиций и поддержанной «хонды», а сейчас у компании три операционных офиса и большие планы по продаже франшизы на территории Северной Америки.

## Ролик вместо комиссии

Снимая наличность через банкомат чужого банка, неизбежно платишь комиссию. С пользовательской точки зрения факт неприятный, ведь платишь за то, чтобы забрать свои собственные деньги.

По мнению же финансовых структур, все правильно, так как есть определенные затраты. Американский предприниматель Клинтон Таунсенд нашел способ сделать приятно всем – в его банкоматах пользователи в качестве платы за снятие наличности просматривают рекламу.

Принцип бесплатных автоматов прост – при проведении операции на дополнительном 15-дюймовом экране прокручивается рекламный ролик. Также по завершении транзакции автомат распечатывает чек-купон, который можно с выгодой для себя использовать в определенной торговой точке. Как правило, она находится недалеко от банкомата. Хотя реклама в банкоматах не новость, но раньше банки крутили ролики с анонсированием своих продуктов, а комиссию из-за этого убирать не думали.

Первый автомат FREE ATMs NYC, так Таунсенд назвал свою компанию, располагается в Бруклине в клубе Knitting Factory. В качестве рекламы машина пока показывает календарь мероприятий в этом клубе. Процессинг банкомат осуществляет через систему WorldPay, да и рекламу предполагается показывать с помощью третьей стороны, так что компания сможет сосредоточиться на расширении сети банкоматов и поддержании ее работоспособности, а заниматься денежными переводами и привлечением рекламодателей ей не придется.

## Выключи воду

В России экологичная и безопасная косметика только-только входит в моду. А вот в Европе ею никого не удивишь.



В надежде выделиться в этом многообразии новая немецкая компания решила пойти своим путем. Она выпустила продукцию под маркой-призывом «Выключи воду, пока используешь меня».

На сегодняшний момент через свой интернет-магазин компания продает шампуни (€13), гели для душа (€12) и зубную пасту (€8). Все товары, естественно, изготовлены с использованием экологически чистых и/или натуральных компонентов, упакованы в разлагаемые трубки и произведены с заботой об окружающей среде. Отличительной особенностью является та самая надпись, напоминающая выключить воду, пока вы намыливаетесь. Призыв не остался незамеченным – «Выключи воду» даже попал в шорт-лист фестиваля «Каннские львы» в прошлом году в категории «Дизайн».

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

# Записки шоппоголика

Плюсы и минусы интернет-покупок

Уже в следующем году число россиян, пользующихся интернетом дома или на работе, должно достигнуть 80 млн человек. Стремительное проникновение современных технологий в повседневную жизнь не может не сказаться на потребительских предпочтениях. Все больше народа будет не только общаться on-line, слушать музыку или читать новости, но и делать покупки. Мечтая о прибыли, свежее открывающиеся интернет-магазины изучают опыт лидеров рынка. «ДГ» советует прислушаться и к мнению покупателей – хотя бы для того, чтобы не совершать чужих ошибок. Личным опытом делится обозреватель газеты Наталья Максимова.



– Покупками через интернет я увлеклась года два назад. Сначала было просто любопытно попробовать что-то новенькое, потом оценила удобство процесса. Сейчас интернет-шопинг – привычное дело.

Покупать предпочитаю в иностранных интернет-магазинах. Да, это требует знания английского языка, хотя и в минимальном объеме – схемы совершения покупок практически во всех магазинах одинаковы. А если требуется написать письмо с вопросом, всегда можно воспользоваться программами-переводчиками. Это же, кстати, относится и к другим языкам, потому как не все магазины переводят сайты на английский язык. Кроме того, интернет-шоппоголики активно общаются на форумах и всегда подскажут, как зарегистрироваться и совершить покупку.

На мой взгляд, иностранные магазины лучше наших по нескольким причинам. Во-первых, у них очень четко выстроена система заказа, существует оперативная служба поддержки. То есть заказывать там, как правило, удобнее. Во-вторых, ассортимент зарубежных интернет-магазинов не сравним с российскими, последний, мягко говоря, скудноват. Хотя за этот год российские магазины серьезно активизировались, особенно в части детской одежды и обуви. Кроме этого иностранные магазины дают шанс на эксклюзив – всегда есть возможность купить ту марку, о которой в России никто ничего не слышал.

При этом магазины можно условно разделить на два типа – те, что продают продукцию собственного бренда, и мультибрендовые. В числе последних большую популярность в последнее время приобрели магазины закрытых распродаж, где бесплатно подписываясь на членство, получаешь доступ к ежедневно обновляемым распродажам одежды, обуви для детей и взрослых, аксессуаров, бижутерии, предметов быта и даже путешествий. В числе таких американские www.ideeli.com, www.ruelala.com, английский www.brandalley.co.uk и другие.

Как правило, я заказываю через интернет детскую одежду, обувь, игрушки, автоаксессуары, косметику, бытовую химию, лекарства, билеты на поезд и самолет, брони отелей. Мужской шопинг пока не освоен. Практически не заказываю женскую одежду, хотя и служба поддержки магазинов, и форумы шоппоголиков всегда готовы помочь сориентироваться по цвету, размерам и качеству.

Иностранные магазины могут похвастаться также грамотно выстроенной и безопасной платежной системой. Как правило, большинство из них принимают кредитные карты Visa, MasterCard. Очень распространены платежи через международную платежную систему PayPal, удобную покупателю тем, что магазин не видит данные карты, а значит, в случае его взлома, ими не смогут воспользоваться мошенники. Эта система позволяет в случае возникновения конфликтной ситуации с продавцом открыть «диспут», по итогам которого администрация чаще всего принимает решение о возврате денег за неудачную/несостоявшуюся покупку. Продавцы при этом могут попасть в черный список.

В России система PayPal только начинает развитие. При этом наши магазины не спешат приобретаться к мировому лидеру, считая его «неудобным» для себя. В большом ходу в российских интернет-магазинах оплата через платежные системы Яндекс-Деньги, WebMoney, Qiwi и так далее. У них много и поклонников, и противников – с одной стороны, быстро и удобно, с другой – есть проблемы с безопасностью. А моей знакомой понравилось платить через пункты «Евросети» с помощью платежной системы Platron – именно так она оплатила наличными забронированные авиабилеты.

По-прежнему распространенной остается оплата через банк: при совершении заказа на почту приходит счет с реквизитами, но назвать такую систему чистым интернет-шопингом пока нельзя.

Справедливости ради отметим, что не все зарубежные магазины принимают российские кредитные карты. Некоторые, в целях безопасности, просят подтвердить личность владельца и требуют прислать копии паспорта или водительского удостоверения. Выходом в такой ситуации могут быть посредники, которых в интернете расплодилось великое множество. Как правило, это россияне, долгое время прожившие в странах Европы и Америки. Со своей карты вы перечисляете деньги посреднику, а он уже расплачивается за вашу покупку и оказывает все те же услуги, что и почтовые компании – упаковывает, объединяет и отправляет посылки. При этом процент за услуги посредников растет с каждым годом: с 8-10% он поднялся до 15-20%. А потому ими выгодно пользоваться при больших заказах или заказе дорогостоящих или эксклюзивных вещей.

Несколько меньше процент у крупных мейфордов – таких, как американский Shipito или английско-русский Альфапарсел. Фактически эти компании предоставляют место на своем складе, а также услуги по объединению посылок, фотографированию или посред-

ничеству при покупке. При этом достаточно долгий срок – до полтора месяцев, посылки могут храниться на складе бесплатно, сверх срока придется доплачивать по доллару в день.

Одним из самых больных вопросов для российского шоппера является работа таможни и почтовых служб. Они настолько непрозрачны, забюрократизированы и неподконтрольны, что каждый раз, делая заказ, человек идет на риск, понимая, что посылка может просто-напросто до него не доехать. Шансы на это увеличиваются в предновогодние праздники – таможня и почта просто не справляются с объемом посылок, а также в случае заказа дорогой или модной вещи.

Распространено и нарушение сроков доставки. При этом зачастую неважно, какой из способов доставки ты выберешь. Обычной почтой заказ может идти и два месяца вместо положенных трех недель. Экспресс-почта тоже не торопится: заказанное из Бельгии масло «едет» ко мне уже 1,5 месяца вместо положенных 1-2 недель. И это при том, что из Бельгии в Россию оно дошло меньше чем за неделю.

Понимая все это, магазины с большим количеством заказов из России честно предупреждают, что не несут ответственности за сроки доставки. Например, крупный продавец косметики и бытовой химии www.iherb.ru предлагает один из самых дешевых вариантов доставки за 4-6 долларов, ограничивая вес посылки 1800 гр. При этом продавец в нарушение закона отказывается возмещать стоимость недоставленной посылки, хотя в большинстве случаев все же деньги возвращает. Добиваться от почты возмещения ущерба за нарушение сроков мало кто берет – дело это хлопотное и очень долгое.

Стоит отметить, что и магазины иногда прикидываются «дурачками». Так, магазин guelala.com прислав не те туфли не того размера (вместо 40-го – 35-й!), отказался принимать возврат, говоря о вышедших сроках. Вместо этого магазин выдал кредит на 20 долларов. Больше я в этом магазине ничего не покупаю.

Если говорить о ценах в зарубежных интернет-магазинах, то все зависит от товара. Глупо ожидать, что брендовые вещи будут намного дешевле, чем в России, хотя на многие марки российские продавцы накручивают по 200-300 процентов. Кроме того, надо помнить, что при покупке в странах ЕС вычитается VAT. В разных странах это от 19 до 25%. Зато качество товаров, как правило, на высоте, тем более что многочисленные фото, а зачастую и видео товара позволяют рассмотреть его в деталях.

ПРОсвет

# Гори, гори его звезда

Народного артиста звали в Большой, но он предпочел остаться в Саратове

Если б, имея такую роскошную внешность, гвардейский рост, а фрак надевая так, будто в нем родился, он пел только романсы и народные песни, мы бы и тогда его полюбили. Или выходил бы лишь на сцену оперного театра... Обладая голосом такого диапазона, тембра, редкой округлости и мягкости, он и тогда был бы Виктором Григорьевым – первым басом Саратова.

## Досифей, Рене, Скарпиа

Среди множества созданных им образов есть, конечно же, самые-самые. Это король Рене в «Иоланте» Чайковского и Досифей в «Хованщине» Мусоргского. Ему близки муки отца слепой дочери, понятны переживания мудрого предводителя раскольничьего бунта. Но удивительно, как тот же актер, с невероятно мощным знаком «плюс», играет роли классических оперных злодеев. Скажем, Скарпиа в «Тоске». Григорьев, превосходный драматический актер (что на оперной сцене не всегда бывает), не пишет своего героя одной черной краской:

– В людях намешано всякое-разное. И, может, в силу своего воспитания, интеллекта мы стараемся плохие черты в себе задавить. Если подходить с исторических позиций, то Скарпиа – очень набожный, он защищает свой строй, свою страну, в конечном итоге. Его злость идет от неразделенной любви к Тоске. Но человек он неоднозначный, один из первых в Риме.

Именно за роль Скарпиа Григорьев получил «Золотого Арлекина» на областном театральном фестивале. Еще одна очень яркая и сложная роль – Фауста в опере Кобекина «Маргарита», где герой, не по гётевскому сюжету, пытался переделать самого дьявола.

Не чужд народный артист и легкого жанра. Сейчас на сцене оперного театра идет шесть оперетт. Григорьев участвует во всех и с большим удовольствием. Природная пластика, замечательное чувство юмора, большой дар импровизации – в характерных и комических ролях все идет в зачет. Да и начинал серьезно деятельность выпускник саратовской консерватории в театре музыкальной Омска. Сыграл там и героическую роль – Степана Разина в оперетте Птичкина. Был и наивно-очаровательным Шурой Балагановым в «Золотом тельце», и храбрым адмиралом в «Малой земле» («когда мы решили, что Брежнев победил в войне и поставили оперетту по его бессмертному творению», – шутит Григорьев). И на оперной сцене, где артист служит уже 23 года, не обходятся без его отличного комического дара.

В оперетте «Веселая вдова» Григорьев вволю резвится в роли барона Зетты. Именно со «Вдовой» произошел казус – на Собинском фестивале, в переполненном зале. Героиня не вышла на сцену, граф Данила не знал, что делать дальше. Тут выскочил барон – Григорьев – и повел светскую беседу, пока героине устроили неполадки в костюме.

## Бацилла сцены

Он участник и дипломат многих престижных фестивалей. «Басы XXI века», Первый международный фестиваль оперных дирижеров имени И. Зака, международные оперные фестивали «Ири-



Виктор Григорьев – солист Саратовского театра оперы и балета, в его репертуаре более 50 ведущих партий. Этой осенью артист отметил двойной юбилей – 60 лет со дня рождения и 30 лет творческой деятельности.

на Архипова и Владислав Пьявко представляют...». Критика назвала Григорьева одним из наиболее ярких российских оперных исполнителей. А «Жизнь за царя» и песня Валаама из «Бориса Годунова» в его исполнении вполне могли бы составить конкуренцию именитым басам мира. «Обладание бас-баритоном красивого тембра, музыкальностью и подлинным артистизмом», по словам Ирины Архиповой, легенды оперной сцены, позволяют ему исполнять басовые и баритональные партии.

От романсов в его трактовке становится одновременно светло и горько. Певец называет концертное исполнение сублимацией чувств. Ведь за несколько минут, в нескольких строках надо выразить всю их амплитуду. Ярко горит в романсе и в арии «его звезда».

Он мог бы сделать карьеру не только в Саратове – как концертный исполнитель и, конечно, как оперный. Почему остался здесь? Чтобы ответить на этот вопрос, надо знать биографию Виктора. Парень из Пугачева, надежда легкой атлетики области – десятиборец! – занимался уже на спортфаке пединститута, но «бацилла театра», занесенная в еще в Пугачеве, где Виктор с будущей женой играли в народном театре, покоя не давала. Были подработки в хоре театра, армия, консерватория, семь лет в Омске. Путь в солисты оперы был долгим. И когда в 45 лет ему предложили прослушаться в Большой театр... Снова все сначала? Он любит наш театр, его зрителя.

А легко ли пробиться в ведущие вокалисты ученикам Виктора Сергеевича? Его как консерваторского педагога волнует этот вопрос.

## Все свои умения

– У нас престиж профессии сейчас, конечно, снижен. Хотя в этом году конкурс в консерваторию был больше, чем раньше. В 17–18 лет можно еще очертя голову, не думая о последствиях, окунуться куда угодно. Тенора формируются рано, но басы, баритоны – позже на несколько лет. И когда начинают соприкасаться с профессией, некоторых отпугивает то, что зарплаты в российских театрах маленькие, а для того, чтобы вырваться на Запад, надо еще хорошую вокальную

школу получить. Да и учеба не дает стопроцентной гарантии. Как сложится потом, никто не знает.

У доцента Григорьева на курсе четыре баритона. Он считает, что при голосовых данных и хорошей работоспособности они могут добиться многого. Пример Андрея Ковалева, который пришел к нему еще на подготовительный курс. Навыков никаких! Теперь он студент 4 курса, участвовал в бенефисе учителя в театре. Стал лауреатом конкурса «Орфей», недавно получил диплом в Москве. Один студент Григорьева уже работает в филармонии, другой – в оперном. Зовут выступать и Ковалева, но учитель пока его сдерживает: вот найдут все что надо для его голоса, тогда пожалуйста.

– Педагогика – вынужденная материальная мера?

– Может, так и было десять лет назад. Но когда начинаешь сам преподавать, лучше осознаешь все для себя, для своего вокала. Чтобы объяснить студенту, как это делать, ты должен показать это сам – как правильно петь, какая правильная позиция, дыхание.

Умений у народного артиста Григорьева вообще много всяких. Он тот, кого называют золотые руки. Работал по совместительству монтажником сцены, плотником, столяром. Сам построил дачу, мебель отличную смастерил, сыну – кухню. Сын, переняв отцовские навыки, соорудил плавучий дом-дачу. Старейшина рода, 96-летняя мама Анастасия, которой пришлось побывать в жизни и трактористкой, и шофером, и кочегаром, и при этом четырех детей вырастить, тоже не сидит без дела: вяжет семейству носки.

А ее любимый сын Виктор еще и Дед Мороз – 45 лет в профессии. Когда-то Витюша читал стихи на пугачевском радио и учился в школе. Был худуший, длинный – кому еще играть Деда Мороза на елке? И до сих пор выходит в главной новогодней роли на утренниках в оперном театре. Внучка, все-таки полагая, что дедушка «младший брат Мороза», говорит ему наставительно: «Дед, я тут написала письмо Деду Морозу, мне нужно то-то и то-то. Ты уж не забудь передать!»

■ Ирина КРАЙНОВА,  
фото Алексея ЛЕОНТЬЕВА

## Театральная история от Виктора Григорьева:

– Года два назад девочка играла у нас Адельку в «Летучей мыши». Она поет свою песенку и вдруг сбрасывает башмаки и садится на шпагат, что, конечно же, отсебятина. Непонятно, зачем она это сделала. По сюжету Адель просит принять ее в театр, где я директор. Я должен отказать. Ну, я и сказал ей: «Знаешь, милочка, попробуй-ка ты в цирк, там тебе ближе будет. Актриса театра из тебя не получится».

## КОНКУРСЫ



## Себя не узнать

В ФОК «Звездный» прошел фестиваль красоты «Волга Бьюти Саратов 2011»

Фестиваль собрал более 130 участников в разных номинациях и категориях декоративной косметики, парикмахерского искусства, ногтевого сервиса. Организаторами фестиваля выступили ИА «СаратовИнформ» и некоммерческое партнерство «Индустрия эстетики, красоты и здоровья». Конкурс проходил при поддержке фестиваля красоты «Невские берега» г. Санкт-Петербург и Торгово-промышленной палаты Саратовской области. Чемпионат мастеров и юниоров стал отборочным туром на международный фестиваль «Невские берега» в Санкт-Петербурге, куда теперь отправятся победители саратовского конкурса.



По мнению Светланы Феловой, судьи конкурса «Интершарм», очень неплохо показали себя юниоры. «Работы разного уровня, но видно, что по сравнению с прошлым годом есть профессиональный, творческий рост», – сообщила она.

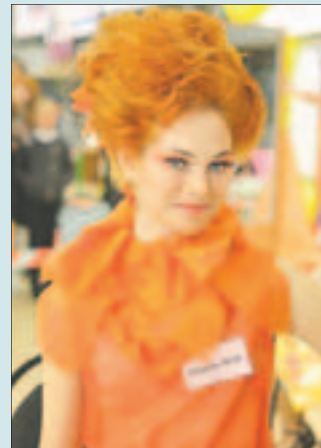
Победителями различных номинаций парикмахерского искусства стали Марина Еремينا, Мария Суворова, Ольга Агеева, Татьяна Шейко, Наталья Рупасова, Полина Арюткина, Диана Кузнецова, номинации «Полный модный образ» – Татьяна Яковлева.

Первые места чемпионата по нейл-сервису заняли Елена Кондрашина, Мария Мокрицкая, Виктория Мещерякова, Айша Ахмедова.

Победителем чемпионата косметологов стала Анна Шевченко, лучшими массажистами признаны Владимир Клейменов, Татьяна Ивенская, Светлана Мороз.

Чемпионат по декоративной косметике выиграла Александра Музыченко, Людмила Багарян, Наталья Григорьева.

Фоторепортаж с фестиваля и подробная информация о победителях и судейской бригаде представлены на сайте [www.sarinform.com](http://www.sarinform.com)



Подводя итоги, судья фестиваля «Невские берега» по парикмахерскому искусству Владимир Ацевоский отметил: «Уровень чемпионата в Саратове достаточно высокий. Есть достойные работы, которые могут представить регион на международном уровне. Отмечу организацию – зал очень подходит для соревнований такого уровня, хорошо подготовлен и во многом напоминает организацию «Невских берегов».



WEEKEND С ДГ



Одиннадцать плюс один

**В** автосалоне стартовал проект, посвященный искусству фотографии.

Современное искусство всё активнее выходит за пределы традиционных – музейных и галерейных – выставочных залов, завоёвывая всё новые площадки. Радует, что происходит это и в Саратове – на территории винзавода, в банковских офисах и торговых залах, а также в помещении Торгово-промышленной палаты Саратовской области. При этом решается несколько задач: у художников появляются новые пространства для демонстрации своих творений, а владельцы (арендаторы) выставочных площадей получают пространство, заполненное арт-объектами и новой энергией. Недавно к списку компаний, поддерживающих современное искусство в нашем городе, добавилась ещё одна – компания «АГАТ», официальный дилер CITROEN в Саратове.

2 декабря здесь стартовал проект «Одиннадцать плюс один». Это серия выставок саратовских фотохудожников, одиннадцать из которых уже признаны в нашем городе. Некоторые из них приняли участие в майской фотовыставке в «Триумф Молле», но в салоне «CITROEN» на

Соколовой горе готовы представить свои новые работы. Двенадцатый фотограф на заключительном этапе проекта будет выбран из числа конкурсантов-любителей.

Каждый месяц экспозиции фоторабот должны сменять друг друга, а в декабре следующего года запланировано издание календаря с 12-ю самыми эффективными фотографиями проекта.

Открывать выставку всегда почётно, и первым в проекте «Одиннадцать плюс один» стал Александр Дроздин – фотохудожник, знакомый многим саратовцам по выставкам в арт-галерее «Феникс», «Иллюминаторе», «Сувенире», «Триумф Молле». Александр, всегда поражающий воображение зрителей своими портретами или жанровыми композициями, удивляет и на этот раз. Он представляет серию фоторабот, главными персонажами которых стали дети. В фотокартинах Дроздина присутствует ассоциативный ряд деталей, связывающих его искусство и автомобили.

У всех желающих есть возможность посетить выставку и прочувствовать эти взаимосвязи самому. Выставка Александра Дроздина продлится по 15 января 2012 года.

История четырех тысячелетий

**9** декабря в областном музее краеведения откроется выставка «Сокровища поволжских курганов». Она приурочена к 125-летию музея.

Выставка рассказывает о многочисленных степных пирамидах, которые были одновременно храмами и мавзолеями народов Нижнего Поволжья. Сокровища, сосредоточенные в этих земляных сооружениях, имеют не только значительную стоимость, но и несут в себе много информации. Благодаря обнаруженным в курганах захоронениям современная наука пополняется многочисленными сведениями о жизни наших далеких предков.

История изучения курганов Нижнего Поволжья начинается с конца XIX века – времени основания Саратовской ученой архивной комиссии. Тогда же был основан и Саратовский музей краеведения. Огромный научный материал из поволжских курганов содержится в фондах музея. Поэтому логично, что 125-летний юбилей музея сопровождается выставкой «Сокровища поволжских курганов».

Материалы из фондов Саратовского музея краеведения дополнены редчайшими находками из фондов других музеев области – Энгельсского, Калининского, Вольского и Новоузенского.

На выставке в хронологическом порядке будут представлены все культуры создателей курганов Нижнего Поволжья на протяжении 4 тысяч лет – начиная со второго тысячелетия до н.э. до XIV в. н.э. Это культуры народов эпохи бронзы, раннего железного века и средневековья, среди которых древние арии, сарматы, хазары, половцы, монголы. Среди экспонатов выставки есть и уникальные предметы из драгоценных металлов. Можно будет увидеть и лица наших предков, строителей курганов, воссозданные по черепам из захоронений.

На выставке будут также представлены экспонаты реконструктора Николая Афонькова, которые полностью копируют изделия из погребений. Благодаря им посетители смогут увидеть, как выглядели подлинные вещи при жизни их владельцев, и даже примерить украшения.



БРЕНДЫ-ЛЕГЕНДЫ

Калашный ряд

Один из старейших хлебокомбинатов Саратова называется «Стружкинским», хотя основал пекарню купец Филиппов

Еще недавно самой известной булочной в Саратове была «Стружкинская булочная» на проспекте Кирова. Именно там можно было купить фирменный саратовский калач. Горожане с легкостью говорили «у Стружкина», «к Стружкину», зачастую понятия не имея, кем же был этот человек.

На самом деле Иван Стружкин, именем которого был назван хлебокомбинат, расположенный позади знаменитой булочной, был питерским рабочим, председателем ЦК профсоюза работников пищевой и вкусовой промышленности. В 1916 году он вел революционную пропаганду на хлебопекарной фабрике Филиппова в Саратове. После восстановления пекарни в 1923 году ей было решено присвоить имя Стружкина, к тому времени скончавшегося. А вот фамилия владельца пекарни – знаменитого московского купца Дмитрия Филиппова – в Саратове на долгие годы была забыта.

Родоначальником известной хлебопекарной фамилии был бывший крепостной Калужской губернии Максим Филиппов. В 1806 году он приехал в Москву, вначале подрабатывал пекарем, затем, собрав денег, стал владельцем собственной пекарни. Вместе со своей семьей он выпекал и продавал калачи и пироги с разной начинкой в торговых рядах города. После смерти отца его дело продолжил сын – Иван Максимович. Дела шли успешно. Иван Филиппов обладал коммерческой хваткой и предприимчивостью. В его булочных караван проверяли на свежесть следующим образом: приказчик клал его на идеально чистый прилавок, придавливал изо всех сил ладонью, а затем отпущал руку. Через 5-6 секунд свежая выпечка, медленно вдыхая воздух, приобретала прежнюю форму. Порченая буханка или каравай, сайка или крендель не могли попасть на основной прилавок – по заведенному правилу скособоченный крендель продавали вдвое дешевле.

Филиппов впервые в России организовал хлебный магазин при пекарне. В пекарне на Сретенке также впервые появились полуцивиные вскоре известность во всем городе пирожки с требухой, кашей, капустой и визигой. Ассортимент хлеба был разнообразный: из ржаной муки выпекали пеклеванный, бородинский, стародубский, рижский; из пшеничной муки – французские булочки простые, с поджаристым загибом, обсыпанные мукой, маленькие копеечные французские хлебцы, именованные «жуликами», витушки из перевитых жгутов крутого теста, сачки, обсыпанные маком или крупной солью, сайки, выпекавшиеся на золотистой соломе, калачи крупные и мелкие.

Самым популярным в народе сортом пшеничного хлеба был ситник по 5 или 7 копеек за фунт. Семикопеечный был с изюмом. Кстати, выдающийся российский историк хлеба Святослав Коновцев до-



кументально доказал, что не было знаменитого таракана в булке, сошедшего по легенде за изюм. Тем не менее, легенда эта прославилась Филиппова и принесла ему небывалые прибыли и популярность.

С 1855 года И. М. Филиппов состоял Поставщиком Двора Его Императорского Величества, звание он получил за отличное качество и широкий ассортимент продукции. В 1864 Филиппов открыл свою первую булочную в Петербурге. Но невская вода не годилась для филипповских калачей. Придворному пекарю приходилось в курьерских поездах возить дубовые кадки с мытищинской водой, чтобы на ней месить тесто в Петербурге для придворных хлебов. Отправлял свой знаменитый хлеб Филиппов и в Сибирь. Калачи и сайки горячими, прямо из печи, особым способом замораживали, везли за тысячу верст, а уже перед самой едой оттаивали – тоже особым способом, в сырых полотенцах.

Известен был Филиппов и своей благотворительностью. Так, на праздники делал подаяния в так называемый «Бутырский тюремный замок», причем он, чуть ли не единственный среди дарителей, при заказе никогда не посылал «завали» арестантам, а всегда свежие калачи и сайки.

После смерти Ивана Максимовича была создана фирма «Филиппов Иван наследники», которую возглавила вначале его вдова Татьяна Ивановна, а с 1881 года – сын Дмитрий. К началу XX века ему принадлежало 34 торговых и промышленных заведения; на московских предприятиях работало продавцов и служащих 1700 человек, а всего в России – свыше 5000 человек. Кроме московских булочных компании принадлежали 10 булочных в Петербурге, по одной в Ростове-на-Дону, Саратове и Туле. В булочной на Тверской работала фабрика, в которую входили сахарное, бараночное, пирожно-кондитерское отделения, два отделения немецкого хлеба, отделение стародубского, рижского, петербургского столового, черного, белого и шведского хлеба, жареных пирогов, калачное и расстегайное

отделения. На фабрике были кармельные мастерские, мармеладный цех. В подвале варили фрукты, так как Филипповы не пользовались заводскими цукатами.

Во время событий 1905 года, когда вся страна была охвачена забастовками и стачками, забастовали и булочники. Филиппов, трезво оценив обстановку, пошел на уступки: предложил пекарям праздничный отдых и две смены, а также повышение заработной платы. Рабочие вернулись на свои места. Однако из-за денежного и товарного кризиса фирма в 1905 году объявила себя банкротом, и, по решению Московского коммерческого суда, управление перешло к временной администрации.

После смерти Дмитрия Филиппова в 1908 году дело продолжили три его сына, хотя фактически главою фирмы стал усыновленный Филипповым старшим Николаем Филиппов. После окончания опеки в 1915 году он организовал товарищество «Торговый дом братьев Филипповых», которое просуществовало до национализации в годы революции. Сам Николай вынужден был эмигрировать в Бразилию.

Что касается саратовского булочного производства, то оно было открыто 117 лет назад. Пекарей привезли из Москвы, для них во дворе дома построили казармы. В 1913 году на фабрике работали 114 человек, а в булочной Филиппова кроме хлеба продавались всевозможные кондитерские изделия, а также кулебяки, желе и мороженое. В 1918 году пекарня была национализирована и передана горпродкомитету. До 1923 года из-за нехватки сырья она периодически закрывалась и открывалась. В 1924 году из Бразилии на имя своих бывших рабочих Николай Филиппов прислал письмо, в котором просил хотя бы частичной компенсации за отнятые у него фабрику и магазин. Как отмечалось в статье «Саратовских известий», «общее собрание рабочих ответило бразильскому обитателю решительным отказом».

■ 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>	<p><b>ОЗИНКИ:</b></p>
--	--	---	---	--	--	-----------------------