



# ДЕЛОВАЯ ГУБЕРНИЯ

www.sartpp.ru

Вестник Торгово-промышленной палаты Саратовской области

Лауреат  
Всероссийского  
конкурса  
журналистов  
«Экономическое  
возрождение  
России»

16 марта 2012 года

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

**Новые времена**  
в Саратове

## ПЕРСПЕКТИВЫ

В Саратове прошла международная научно-практическая конференция «Агротуризм: опыт, проблемы, решения». Она стала первым подобным форумом в регионе. Организаторами выступили Минсельхоз РФ, комитет по молодежной политике, охране культурного наследия и туризму Саратовской области, а также Саратовский аграрный университет.

Все знают, какой должна быть хрестоматийная бабушка – она обязана жить в тихой деревушке на берегу речки, разводить курочек, поить внуков парным молоком и водить их в ближний лес за грибами. Если таковой на самом деле нет или она далека от идеала, заменителем вполне способны выступить любые сельские жители, занятые в аграрном туризме. Главное – чтобы они приняли туриста как родного.

Сельский туризм демократичен – приезжающие не ждут сногшибательного сервиса, они вполне довольствуются чистым воздухом и нехитрыми развлечениями: рыбалкой, банькой, поездками на велосипеде или просто прогулками по окрестностям. Хотя классическое определение агротуризма настаивает на включение в этот список участия в каких-нибудь сельхозработах или помощи на ферме, наши туристы вполне могут без этого обойтись. Впрочем, посмотреть на живых коровок или лошадок, а тем более показать их детям хотят все.

В отличие от безликой гостиницы жизнь в сельском доме предполагает сердечность и искренность со стороны хозяев. Их дружелюбие с успехом компенсирует отсутствие горячей воды и другие мелкие неудобства. Ведь люди за город едут для того, чтобы снять стресс. Хорошо, если внутренний такт и умение создать непринужденную обстановку даны людям от природы. Если этого нет – развить нужные качества помогут в Школах сельского туризма, появившихся, например, в Ивановской и Ленинградской областях. Создан Центр агротуризма и в нашем университете им. Вавилова. «Сельский туризм для России – вещь новая, хотя удачные примеры в отдельных регионах уже есть», – отметил председатель комитета по молодежной политике области **Степан Парфенов**. – Поэтому мы и собрались, чтобы обменяться опытом, посмотреть, что из этой практики подойдет Саратову, выработать какие-то рекомендации».

В России действует несколько объединений, занимающихся сельским туризмом. Одна из них – АгротуризмАссоциация, делегировавшая в Саратов начальника отдела по работе с регионами **Елену Астахову**. По ее словам, очень важно, чтобы регионы не развивались самостоятельно и не изобретали велосипедов, а пользовались уже апробированными разработками. Такие представлены на сайте ассоциации, там же можно задать вопрос специалисту и получить бесплатную консультацию. В качестве положительного примера Астахова привела

## Домик в деревне

Тур выходного дня – самая популярная форма агротуризма в России



опыт Ивановской области, минсельхоз которой активно выявляет фермеров «с потенциалом» и направляет их на учебу в Школу туризма. По окончании учебы фермер получает диплом менеджера сельского дома, а также необходимые знания для организации приема туристов.

Масштабная программа по агротуризму действует и в Калужской области. Стартовала она в 2009 году, и гостевые сельские домики тогда можно было пересчитать по пальцам. Сейчас в области действует уже более 100 объектов, способных принять за год около 65 тысяч туристов. Столь впечатляющий рост произошел за счет господдержки индивидуальных предпринимателей и фермеров, собиравшихся заняться сельским туризмом. «Очень трудно было найти этих людей, убедить поверить государству», – говорит главный специалист министерства спорта, туризма и молодежной политики Калужской области **Виктория Наумова**. – И нам в этом очень помогли местные органы самоуправления. Все действующие туробъекты мы сразу включаем в каталоги – как печатные, так и электронные, распространяем информацию на выставках. На сайте администрации [www.admobkaluga.ru](http://www.admobkaluga.ru) висят ищущие методические рекомендации по ведению агротуризма, воспользоваться которыми может любой желающий».

Кроме инициативной власти Калуге повезло и в другом – область практически граничит с Москвой, а потому там гарантирован поток туристов. Из объектов, хорошо раскрутившихся в последние годы, можно назвать парк птиц «Воробьи», который посещает больше 300 тысяч человек в год, и проект «Этномир», развиваемый энтузиастом **Русланом Байрамовым**. Пока в «Этномире» представлены 7 национальных дворов из 52 запланированных, но молва о нем уже перешагнула пределы области. Интересно, что ни парк птиц, ни «Этномир» не получают ника-

кой финансовой поддержки от государства и существуют лишь на частные инвестиции.

Комплекс «Русская деревня» в Тамбовской области назвать сельским домиком язык не повернется – это отреставрированная усадьба потомка пленного французского офицера **Виктора Данэ**. По словам гендиректора московской фирмы «Санга-1» **Ивана Трифонова**, проект потребовал значительных капиталовложений, только-только начавших отбиваться. Само здание было куплено «Сантой» в 2003 году в плачевном состоянии, однако его реконструкция стала далеко не главной статьей затрат – фирме пришлось провести капремонт деревенского водопровода, оплатить проект и организовать газификацию села, убедить власти в необходимости строительства асфальтовой дороги и частично компенсировать эти расходы. В общем, социальную нагрузку компания почувствовала полностью, зато сейчас гордится, что Карандеевка ее помощью вышла из разряда перспективных деревень.

О социальной ответственности на форуме вообще говорили много. Не секрет, что сельская Россия вымирает – каждый год с карты исчезают тысячи населенных пунктов: нет работы, закрыли школу, убрали фельдшерский пункт – и все, с деревней можно попрощаться. Агротуризм же предлагает не только новые рабочие места, но и возрождает чувство собственной значимости, гордости за малую родину. По крайней мере так считает **Людмила Исупова**, пытающаяся сейчас раскрутить деревню Юматовка в Екатеринбургском районе.

– Сейчас я живу в Энгельсе, хотя в детстве в Юматовке проводила каждое лето, – рассказывает Людмила. – Несколько лет назад мне достался в наследство дом, мы с мужем подремонтировали его и попробовали заманить туда туристов. Хотя широкой рекламы мы не давали – нашими партнерами в проекте стали энгельсская «Новая газета» и агентство «Веолан-Тур»,

интерес был. Мы купали людей в пруду, кормили жареными карасями, собирали целебные травы – восторг был полный. Конечно, выгоднее возить людей с ночевкой, но маленький домик сделать это не позволяет. Сейчас на соседней улице освобождаются еще три дома, мы хотим отремонтировать их – посчитали, что в среднем на дом уйдет 40 тысяч рублей, и забираться в Юматовку уже на все выходные. Можно бы и больше домов попытаться поднять – все равно стоят пустые, но денег пока не хватает. В планах – сделать площадку для горожков, установить качели, вспомнить другие забытые развлечения – гигантские шаги, например. Очень остро стоит вопрос с кадрами – после пробных выездов я поняла, как важно создать в доме семейную атмосферу, а потому буду искать помощников. Может, студентов-туристов разрешат на практику взять. Вообще, после конференции у меня появилась масса идей, прямо руки чешутся начать делать».

Жаль, что еще один интересный саратовский опыт по приему гостей в селе Никольевка, расположенном на берегу Хопра недалеко от Балашова, был представлен на конференции лишь в виде печатных тезисов. Между тем автор проекта **Людмила Васильченко** не намерена останавливаться на достигнутом. Этим летом здесь запускается этномаршрут, включающий посещение раскопок Никольевского городища, деревню Лопатино, славящуюся своим родником, и храм Покровы в соседнем Алмазово. В дальнейших планах – организация парка народных игр, ярмарок, ремесленных мастерских, этнографических экспедиций.

Интересный портал [www.naselo.ru](http://www.naselo.ru), аккумулирующий информацию о сельском туризме, количеством предложений от Саратовской области похвастаться пока не может. Кроме упомянутой Никольевки здесь представлены сельские дома в Красном Яре и Красноармейском районе, плавучая база Шибуми, способная перемещаться по волжским протокам и представляющая собой домик на катамаране, а также душевное приглашение в село Вяжля Аткарского района: «Это очень красивое место на берегу небольшой речушки – Веселевки. Вокруг очень много зелени: поля, леса, цветы, сады. Вас ждет простая домашняя обстановка. Прекрасное место для семейного отдыха. А если Вы хотите вдвоем посмотреть на чарующий закат, детей можно оставить со специалистом (бесплатно)». Редакция «ДГ» верит, что таких приглашений скоро станет больше – в конце концов, чем наши закаты хуже соседних областей? И готова, в свою очередь, публиковать информацию обо всех интересных сельских предложениях (бесплатно).

■ Марина ЛАЙКАСК

## В НОМЕРЕ

Китай – путь открыт

с. III

Невыездные: почему детский туризм оказался под запретом



с. IV

Игроки – где искать закрома Родины



с. V

Кружок моделирования, или Конструируем сайт



с. VI

Оптимизм – враг рассудительного покупателя, считает инвестиционный гуру Уоррен Баффет



с. VIII



НОВОСТИ ТПП

## Кредит на час

**В региональной ТПП прошел семинар-совещание с руководителями микрофинансовых организаций и кредитных потребительских кооперативов.**

Организатором мероприятия выступила Федеральная служба по финансовым рынкам России и Управление Федеральной антимонопольной службы по Саратовской области при поддержке торгово-промышленной палаты.

В совещании приняли участие более 20 представителей кредитных потребительских кооперативов и микрофинансовых организаций Саратовской области, такие как КПК «СОЮЗСБЕРЗАЙМ – САРАТОВ», Вольский с/х ПК «Альтернатива», ЗАО «Деньги сразу», ООО «Центр Микрофинансирования» и другие.

Начальник Территориального отдела ФСФР России Кирилл Пронин обрисовал ситуацию на рынке микрофинансовой деятельности в Саратовской области и сформулировал цели и задачи семинара. Начальник отдела по надзору за соблюдением законов в сфере экономики облпрокуратуры Александр Баринов перечислил самые распространенные нарушения в деятельности микрофинансовых организаций: гипервысокие процентные ставки, возможность создания финансовой пирамиды и некоторые другие.

Представители Роспотребнадзора, Роскомнадзора, УФАС по Саратовской области рассказали об основных положениях законодательства в области защиты персональных данных, законов «О рекламе», «О противодействии легализации доходов, полученных незаконным путем», а также дали общие рекомендации по работе микрофинансовых организаций.

Участники семинара выступили с предложением создать отраслевое бизнес-объединение на площадке ТПП Саратовской области для более эффективного решения общих проблем и обмена информацией с органами управления. Своим опытом в этом направлении поделился президент гильдии страховщиков Саратовской области Павел Михеев. Он показал преимущества такого формирования на практических примерах деятельности гильдии.

## Дело чести

**Балашовские бизнесмены готовы соблюдать Кодекс этики саратовского предпринимателя.**

В Балашове прошел круглый стол «Развитие предпринимательства в Балашове». Его инициаторами выступили председатель комитета по имиджевой политике региональной ТПП Владимир Шашко и руководитель местного представительства ТПП Александр Антоненко.

Заявленная тема оказалась очень актуальной. На встречу пришли представители бизнес-элиты города, объединений предпринимателей, преподаватели экономических вузов, представители прокуратуры и местной власти, журналисты.

Балашов еще с царских времен славится ремесленниками и купцами, имеет свою многовековую историю. Можно с уверенностью говорить о том, что традиции ведения бизнеса у балашовцев передавались буквально по наследству от отца к сыну. Но, к сожалению, в последние годы производство значительно отстает от торговли. Виною тому, по мнению самих бизнесменов, ситуация, в которой оказались все российские предприниматели. Несовершенство законодательства, равнодушие со стороны власти и самих бизнесменов, низкая покупательная способность населения, отсутствие государственной поддержки – вот лишь небольшой перечень проблем, которые затрагивали участники круглого стола.

Проблемы надо решать и решать сообща. «Нужно ориентироваться на развитие, – во вступительном слове сказал Владимир Шашко. – Действовать вместе проще». Все без исключения участники круглого стола согласились с тем, что бизнес должен нести социальную ответственность. Выразаться это может по-разному: в создании рабочих мест, благоустройстве города, помощи нуждающимся. При этом необходимо соблюдать правила корректного ведения бизнеса, взаимного уважения. С этой целью правлением торгово-промышленной палаты по инициативе комитета по имиджевой политике был принят Кодекс деловой этики и чести саратовского предпринимателя и рекомендован для соблюдения. В документе прописаны принципы взаимоотношений с конкурентами, потребителями, властью, наемными работниками.

Положения Кодекса направлены прежде всего на улучшение имиджа и инвестиционной привлекательности Саратовской области. Высокое звание «Предприниматель» надо носить с гордостью, а гордиться можно только положительной репутацией. «Прибыль важнее всего, но репутация и честь важнее прибыли» – так гласит главный принцип российского предпринимательства и так утверждает Кодекс. Все без исключения балашовские предприниматели, присутствующие на круглом столе, единогласно присоединились к постулатам Кодекса и взяли на себя обязательства следовать его принципам и нормам, а также нести ответственность за его исполнение. Также балашовский бизнес поддержал инициативу о проведении I съезда предпринимателей Саратовской области.

Проблема коррупции в России в последнее время обсуждается на различных уровнях с привлечением всех слоев гражданского общества. Не обошли вниманием эту тему и участники круглого стола. Прокурор города Андрей Низовцев заверил, что ни одно из заявлений о вымогательстве взяток или превышении должностных полномочий не останется без внимания прокуратуры, которая гарантирует защиту обратившихся балашовцев. Ежедневно в помещении представительства ТПП в Балашове Андрей Низовцев совместно с Александром Антоненко осуществляют прием предпринимателей. У горожан есть реальная возможность поделиться проблемами непосредственно с должностным лицом, которое осуществляет надзор за законностью в районном центре.

В этот же день в здании горадминистрации состоялся еще один круглый стол на тему: «Развитие имиджа и инвестиционной привлекательности Балашова». Более подробную информацию можно прочитать на сайте «Деловой Саратов» [www.delovoyasaratu.ru](http://www.delovoyasaratu.ru)



ЮБИЛЕЙ

## Всегда на страже

Негосударственные охранные предприятия отпраздновали свое 20-летие

**14 марта в ДК «Россия» прошло торжественное мероприятие, посвященное 20-летию частной охраны и сыска в России. В нем приняли участие представители ГУВД области, Саратовской областной думы, городской администрации, региональной Торгово-промышленной палаты.**

За двадцать лет после принятия федерального закона «О частной охранной и детективной деятельности в РФ» сформировалась целая отрасль российской экономики, обеспечивающая безопасность сотен тысяч объектов, имеющая важное значение для экономики страны и полноценной жизни граждан, вносящая огромный вклад в дело профилактики преступности, содействующая правоохранительным органам в пресечении и раскрытии преступлений, в охране правопорядка. Только в одной Саратовской области сегодня работает около 200 охранных организаций.

Активное участие негосударственных структур в обеспечении безопасности личности, общества и государства является важнейшим фактором современной действительности.

Специфика основных направлений деятельности большинства негосударственных охранных предприятий области выдвигает особые требования к их персоналу. Большинство сотрудников имеют опыт службы и работы в подразделениях ФСБ, Министерства обо-



роны, МВД и МЧС, что позволяет структурам на высоком профессиональном уровне выполнять задачи по охране жизни и здоровья граждан, заниматься детективной деятельностью. Ветераны силовых структур, работающие в этой отрасли, передают свой опыт и лучшие традиции молодежи.

Значительный вклад негосударственные охранные предприятия совместно с органами государственной власти и управления вносят в реализацию мероприятий антитеррористической направленности, а также в обеспечение охраны общественного порядка и борьбу с преступностью в г. Саратове и Саратовской области.

Сотрудники многих охранных предприятий были награждены в этот день благодарственными письмами Саратовской областной думы, Саратовской городской думы, а также администрации г. Саратова. Президент региональной ТПП Максим Фатеев тепло по-

здравил председателя гильдии негосударственных предприятий безопасности при ТПП Саратовской области Владимира Незнамова. «Возглавляемая вами группа компаний «Гранит» занимает особое место среди негосударственных предприятий безопасности, работающих на территории нашей области. Конфиденциальность, высокое качество, абсолютная надежность и безукоризненная репутация ваших сотрудников позволяют вам всегда быть на передовых рубежах охранной деятельности в регионе», – отметил Фатеев.

За добросовестный труд и в связи с 20-летием создания частной охраны и сыска в России дипломами ТПП Саратовской области были награждены Вадим Аникин («Орион»), Павел Артюхин («Бюро охраны «Гранит-Вымпел»), Николай Волков («Пламя»), Анатолий Гордеев («Славия-СБ»), Антон Ефремов («Бюро охраны «Гранит»), Евгений Саломов («Союз»).

Почетными грамотами ТПП Саратовской области награждены Николай Глухов («Славия-СБ»), Алексей Крамчанинов («Пламя»), Алексей Мещеркин («Союз»), Максим Нечаев («Бюро охраны «Гранит-Вымпел»), Галина Панкратова («Щит-Рубин»), Наталия Ходыкина (Школа безопасности «Центавр-С»).

Благодарственные письма ТПП Саратовской области вручены Дмитрию Банникову («Спектр безопасности-А»), Александру Матюкину («Щит-Рубин»), Ивану Михееву («Союз»), Григорию Потапову («Орион»), Владимиру Сырникову («Пламя»), Дмитрию Тюсину («Спектр безопасности-А»).

ХОРОШЕЕ ДЕЛО

Спасибо всем, кто откликнулся на просьбу помочь Кате Баловой!

**Напомним, что в январе этого года Торгово-промышленная палата области через СМИ обратилась с просьбой помочь шестилетней девочке обрести семью и дом.**

У Екатерины Баловой – врожденное заболевание позвоночника. С четырехлетнего возраста она осталась без попечения родителей и жила в специализированном детском доме. В конце 2011 года появилась семья, желающая и способная взять девочку на права опекуна. Единственным препятствием до недавнего времени оставалось несоответствие жилищных

условий семьи требованиям, установленным законом об опекунах.

Осознавая тот факт, что дальнейшее нормальное развитие девочки возможно только в семье, мы всеми силами пытались решить эту жилищную проблему.

В настоящее время средства, необходимые для приобретения жилья, собраны, теперь подыскиваются подходящие варианты квартиры, в которой сможет жить новая семья девочки.

Хотим выразить благодарность всем, кто не остался в стороне и оказал помощь Кате и ее будущей семье:

– филиал «Саратовский» ОАО Банк «Открытие» (управляющий Зубаков Е.Г.),

- ООО Частное охрannое предприятие «Пламя» (директор Волков Н.Н.),
- ООО «Балаковский Гидроэлектромонтаж» (директор Мошинский О.Л.),
- ООО «Завод Газпромаш» (генеральный директор Агабабян Р.Е.),
- УФСБ Саратовской области – филиал ФГУП «Почта России» (директор Серебряков А.А.),
- ЗАО «Саратовоблжилстрой» (генеральный директор Писной Л.А.),
- ЗАО Корпорация «Профессионал» (президент Закрошвили В.С.),
- ООО НПО «Санеф»,
- Бондар А.В.,
- Красичкова В.Ю.,
- Шершнева Н.В.

## Клинки к бою

**18 марта в Саратове в спорткомплексе «Юность» пройдет открытый турнир на Кубок заслуженного тренера СССР Г.И. Шварца по фехтованию среди ветеранов.**

Организаторы турнира – Федерация ветеранского фехтования России, Федерация фехтования Саратовской области и Управление по физической культуре и спорту администрации города Саратова.

Этот турнир впервые прошел ровно десять лет назад, в 2002 году, в честь легендарного спортсмена и тренера, основателя саратовской школы фехтования Григория Шварца. С тех пор турнир на Кубок его имени проходит ежегодно. В прошлом году Г.И. Шварц ушел из жизни, 16 марта ему исполнилось бы 88 лет.

2002 год можно считать началом активного движения ветеранского фехтования в Саратове. За это время спортсмены добились значительных успехов, выступая за честь России и представляя Саратовскую область на престижных всероссийских и международных турнирах. Среди ветеранов фехтования – наши известные земляки, в прошлом звезды саратовского спорта: бизнесмены, врачи, преподаватели, руководители компаний, тренеры.

С каждым годом растет число участников этих соревнований, причем на од-



ной дорожке сражаются и ветераны, и молодежь.

В этом году турнир на Кубок Григория Шварца приобрел статус всероссийского, он внесен в календарь соревнований Федерации ветеранского фехтования России. Ожидается приезд известных спортсменов, тренеров и судей из Москвы, Самары, Екатеринбург, Казани, Калуги.

Среди самых именитых участников турнира – многократный чемпион мира среди ветеранов Гари Афтандилов (Москва). Прославленный спортсмен в свои 72 года блестяще выступает на крупнейших соревнованиях мирового уровня, причем одинаково хорошо владеет всеми видами фехтовального оружия – рапирой, саблей и шпагой.

Главный судья соревнований – президент Федерации ветеранского фехтования,

вице-президент Федерации фехтования России Александр Капустин (Москва).

В состав оргкомитета турнира вошли олимпийские чемпионы по фехтованию, заслуженные спортсмены, тренеры, ветераны фехтования.

Проведение турнира такого уровня в Саратове послужит развитию и продвижению саратовского спорта, воспитанию патриотизма, пропаганде здорового образа жизни, укреплению традиций и преемственности поколений, сохранению памяти о Григории Ильиче Шварце как о человеке, оставившем яркий след в истории российского спорта.

**Турнир проходит при поддержке ТПП Саратовской области и ряда предприятий региона.**

**Торжественное открытие соревнований в 11 часов.**



ФОРУМЫ



Порт Тяньцзинь

## Все дороги ведут в Китай

Российский бизнес надеется на более плотную интеграцию с растущей китайской экономикой

В конце февраля в Пекине прошел Азиатско-Тихоокеанский форум. В нем приняли участие президент региональной ТПП Максим Фатеев, заместитель председателя совета директоров ООО «Девон-Альянс» Дмитрий Караулов, президент холдинга «Метрополис» Павел Михеев и заместитель генерального директора ОАО «Завод металлоконструкций» Павел Рубахин.

В рамках деловой программы форума состоялись заседания комитета ТПП РФ по вопросам экономической интеграции стран ШОС и СНГ, переговоры и встречи с представителями пекинского Центра международной торговли, посольства РФ в Китае, региональным представителем ТПП РФ

в Восточной Азии, представителями Ассоциации таможенных брокеров России в Пекине, китайского бизнеса.

В ходе встреч и переговоров было подписано соглашение между московским Центром международной торговли и аналогичным центром в Пекине.

ЦМТ двух столиц условились о проведении регулярных консультаций и рабочих встреч для преодоления препятствий, сдерживающих расширение экономического сотрудничества между двумя странами.

Было также подписано соглашение с Центром электронной торговли министерства коммерции Китая. По мнению сторон, оно будет способствовать развитию электронной торговли. Китайские партнеры пообещали, что

предложения российских компаний и их информация будут размещаться на одном из шести официальных сайтов министерства коммерции Китая. В свою очередь российские предприниматели получают информацию о тех китайских предприятиях, которые интересуются российским рынком. При этом китайская сторона будет оказывать содействие в проверке компаний на благонадежность при совершении торговых сделок.

Кроме того, ведется работа по налаживанию логистических схем между российскими регионами и центром Китая с подключением к этим схемам системы оплаты взаиморасчетов в электронном виде.

■ Марина ШИРОКОВА

### Максим ФАТЕЕВ, президент ТПП Саратовской области:

– Статистика показывает, что объем китайского импорта в прошлом году вырос на треть. Были опасения, что китайские товары могут пойти контрафактом под видом продукции, произведенной в Казахстане, но на территории области такого контрафакта, как отмечают таможенные брокеры, практически нет. Значительную долю импорта из Китая сейчас составляют оборудование и различные высокотехнологичные товары. И это хорошо – саратовским предприятиям необходимо в большей мере ориентироваться на производство импортозамещающей продукции.

К сожалению, несмотря на возникновение Таможенного союза говорить о массовых грузовых железнодорожных перевозках из Китая пока не приходится. Существует масса пробелов – таких, как отсутствие единой системы уплаты таможенных пошлин и налогов, а также применение льгот. Перенос таможенного контроля на внешние границы привел к тому, что процесс регулирования грузопотока несколько осложнился, и это отразилось на региональном бизнесе. Между тем, доставка товаров из Китая в Россию и Европу через Казахстан и, соответственно, Саратовскую область, лежащую на пути, позволило бы снизить транспортную нагрузку на товары и сократить сроки доставки. Если говорить о прямом сотрудничестве с Китаем, то для регионального бизнеса было бы интересно привлечение интеллектуальных ресурсов. В Китае сейчас стремительно развиваются новые технологии, и прием на работу квалифицированных специалистов помог бы созданию в области инновационной экономики.

### Павел МИХЕЕВ, президент холдинга «Метрополис»:

– Как страховщика меня, в первую очередь, интересовал китайский страховой бизнес. Конкретно – автострахование, имеющее в Китае много специфических особенностей. Начнем с того, что количество страховых компаний там меньше раз в пять, при этом велика доля государственных организаций. Если сравнивать тарифы с нашим КАСКО, то они ниже в разы, хотя машин больше

даже не на порядок, а на два. В последнее время государство вынуждено принудительно ограничивать поток автотранспорта на дорогах – например, в четные дни имеют право ездить машины, чей номерной знак оканчивается на четную цифру, по нечетным – соответственно, на нечетную. Сами знаки разыгрываются в лотерею, покрывающую потребность в знаках лишь на 10 процентов. Наверное, из-за того, что номер так сложно получить, китайские водители ездят достаточно аккуратно, ведь за серьезные нарушения правил он сразу же отбирается.

Страховой рынок открыт для иностранных компаний, но из российских там присутствует лишь Ингосстрах, занимающийся, в основном, перестраховкой. Пообщаться с китайскими коллегами было, безусловно, интересно, но их опыт, на мой взгляд, мало подходит для России. В отличие от американской системы страхования, которую можно брать – и сразу же реализовывать.

### Дмитрий КАРАУЛОВ, зампреда совета директоров ООО «Девон-Альянс»:

– Встреча с китайскими коллегами-логистами получилась плодотворной. Мы ездили в порт Тяньцзинь, расположенный в 170 километрах от Пекина. Это четвертый порт по грузообороту в стране, размах его впечатляет. Вопрос, который обсуждался на встрече – составление транспортной цепочки по доставке товаров из различных точек мира в этот порт, а затем, по железной дороге, в Россию. Сейчас грузы из Китая сухопутным путем идут в основном через Забайкальск. Конечно, Саратову, как приграничной с Казахстаном области, был бы интересен вариант с транзитом через Урумчи, но тут есть свои нюансы. По железнодорожной ветке Казахстан-Урумчи в Китай ввозится много цистерн с нефтепродуктами. Учитывая, что для страны это стратегически важный продукт, военные часто перекрывают ветку, отдавая приоритет нефтяным эшелонам. Все это может сказаться на сроках доставки обычных товаров. Сейчас китайские партнеры просчитывают стоимость различных вариантов, в ближайшее время мы получим эти расчеты и продолжим обсуждение уже более детально.

ЗА ПАРТУ

## Ума палата

Новые формы коммуникаций сделают деловое образование более доступным

Учебный центр ТПП Саратовской области проводит конкурсный отбор партнеров для совместной работы по развитию делового образования в муниципальных районах области.

В конкурсе могут принять участие предприятия и организации различного профиля деятельности и разных форм собственности. В числе основных требований, предъявляемых к участникам конкурса, – наличие помещения вместимостью от 15 человек, стабильный интернет-трафик со скоростью не ниже 512 kb/s, оборудование для проведения интернет-семинаров – плазменный или ЖК дисплей (панель) или проектор.

Заявки на участие в конкурсе принимаются до 1 апреля 2012 года. Для регистрации в качестве участника конкурса необходимо направить заявку по электронному адресу: chernova@sartpp.ru, в теме указать «Заявка – Конкурс».

– Деловое образование для предпринимателей, особенно начинающих, играет существенную роль. Оно просто необходимо для успешного развития бизнеса, – говорит специалист правового департамента региональной ТПП Инна Чернова. – И если в областном центре возможности для получения новых знаний достаточно широки, то в районах они, как правило, отсутствуют. Современные технологии позволяют с успехом проводить дистанционные семинары, при этом слушатели активно общаются с преподавателем, задают ему вопросы и получают консультации. Подобный семинар по трудовому законодательству прошел пару недель назад – кроме саратовцев в нем приняли участие предприниматели, собравшиеся в балаковской и балашовской аудиториях.

технологии профессиональной коммуникации».

Тренинг будет проходить в режиме моделирования конкретных коммуникативных ситуаций, возникающих в организации, их видеосъемки и последующего детализированного анализа. Такой анализ дает возможность на собственном опыте освоить важнейшие коммуникативные технологии каждому из участников группового процесса.

В ходе семинара будут освещены следующие темы:

- Динамика коммуникационного процесса. Что нужно учитывать на каждом этапе коммуникации?
- Нулевая фаза контакта: ресурсы и возможности управления коммуникацией.
- Экспресс-диагностика партнера: осваиваем язык тела.
- Технология сбора информации во время беседы. Что на самом деле хочет партнер и чего от него ждать?
- Модель ведения деловой беседы.
- Распознавание манипуляций. Контроль манипулятивных технологий.
- Технологии мотивирования.

Ведущие тренинга: Татьяна Черняева, доктор социологических наук, зав. кафедрой социальных коммуникаций Поволжского института им. П.А.Столыпина – филиала РАНХ, и Елена Герасимова, доцент кафедры социальных коммуникаций того же вуза, международный эксперт социальных программ работы с семьей по России.

Тема еще одного семинара – «Общественности организации работ по охране труда в малом бизнесе». Он состоится 28 марта.

В программе семинара:

- Требования законодательства в сфере охраны труда.



Среди ближайших мероприятий Учебного центра следующие семинары. 22 марта состоится бесплатный семинар на тему «Вопросы развития процедур медиации». В ходе него будут освещены такие вопросы, как сфера применения медиации; коммерческая медиация и особенности разрешения коммерческих споров с помощью медиации; эффективность медиации при разрешении трудовых споров, особенности и принципы работы штатного медиатора компании; проблемы применения медиации в России.

Семинар проводят Александр Матвеев, советник юстиции 1 класса, судья регионального третейского суда, эксперт по внедрению программ управления дебиторской задолженностью, консультант в области взыскания долгов, профессиональный медиатор по коммерческим спорам, и Людмила Сенякина, декан факультета повышения квалификации Поволжского юридического института РПА Минюста России, федеральный судья в отставке.

Следующий семинар-тренинг пройдет 23 марта, его тема – «Современные

- Организация работ по охране труда. Создание системы управления охраной труда на малых предприятиях.
- Обучение, проверка знаний и инструктаж по охране труда.
- Общие методологические аспекты организации и проведения аттестации рабочих мест по условиям труда (АРМ). Факторы производственной среды и трудового процесса. Общие принципы гигиенической классификации условий труда.
- Взаимодействие с органами, осуществляющими надзорные функции в сфере охраны труда.
- Ответы на вопросы.

Семинар проведет начальник отдела аттестации рабочих мест региональной ТПП Ирина Ефимова.

Все подробности об участии в семинарах можно узнать на сайте палаты [www.sartpp.ru](http://www.sartpp.ru) в разделе «Услуги – Учебный центр ТПП Саратовской области». Или у руководителя проекта «Деловое образование» Инны Черновой по тел. (8452) 390-464, e-mail: [chernova@sartpp.ru](mailto:chernova@sartpp.ru)



ЕСТЬ ИДЕЯ!



## Посудомойцы

Ресторан – это интересный бизнес, но, как и любое дело, доставляет его хозяину массу хлопот. Хотя и тут появляются аутсорсинговые решения. Например, сингапурская компания Synnovate Solutions занимается мойкой посуды для заведений общепита.

Мойка посуды – как правило, узкое место ресторана. Работа эта неквалифицированная, и платить за ее выполнение много – непозволительная роскошь. Посему и найти для нее беспроблемного человека крайне тяжело. А посудомоечная машина опять же недешева, и большой производительный агрегат не всегда есть куда поставить. Synnovate Solutions же предлагает рестораникам альтернативу: забирать ночью всю грязную посуду, а утром привозить ее обратно уже вымытую.

В распоряжении сингапурской компании огромная посудомоечная машина и всего три человека, которых достаточно, чтобы перемыть 15–20 тысяч тарелок за 8-часовую смену. При ручном способе для этого бы потребовалось 20 пар рук. По словам директора компании **Лоуренса Ло**, их услуги помогут ресторанам сэкономить на посудомоечном участке от 20% до 50% затрат. Правда, он не упоминает, что при этом заведениям придется держать дневной запас посуды, и оставить без внимания тему боя при транспортировке.

Пока в клиентах посудомоечного стартапа значатся только маленькие ресторанички и кейтеры, но фирма ведет переговоры и с крупными игроками: ресторанными сетями и отелями.

## Стакан на закуску

Очень креативные и эко-ответственные девушки из дизайнерской студии «The way we see the world» предложили разнообразить летнюю жару симпатичными одноразовыми стаканами для напитков. Да не простыми стаканами, а съедобными.

Стаканы, названные Jelloware, сделаны из материала агар-агар, растительного заменителя желатина, получаемого из водорослей. Основной компонент агар-агара – вполне съедобные полисахариды. А добавление ароматизаторов и красителей позволяет менять вкус и цвет одноразовой посуды, сделав её, например, лимонно-жизнерадостной или мятно-освежающей.

Используя одноразовый съедобный стакан для употребления прохладительного напитка или мороженого, мы получим ещё и приятную закуску. Если же покупатель не готов съесть за собой посуду, она быстро разлагается естественным образом, радуя голдные микроорганизмы и удобряя собой почву.



## Шапочка вместо душа

Многим из нас приходится просыпаться рано утром и идти на работу или на учебу. Причем делать это иногда против своего желания и при нехватке времени. Убить сразу двух зайцев, быстро взбодрив еще спящий организм и вернув на место растрепанные за ночь волосы, поможет шапочка для пробуждения Morning head.

Morning head похожа на шапочку для душа. Ее внутренняя поверхность легко впитывает воду, а затем отдает жидкость, увлажняя волосы. Для использования все-таки надо проснуться хотя бы настолько, чтобы суметь набрать полстакана воды в шапочку, надеть Morning head на голову и приглаживать несколько секунд. В результате голова становится влажной, как после душа (который принимать уже не обязательно), сознание проясняется, а непослушные вихры и пряди волос можно легко вернуть в нормальное положение. Силу бодрящего действия Morning head можно регулировать температурой залитой в шапку воды. Радует, что ниже головы вода из шапки не попадает. Шапочка для пробуждения многоцветная, главное – сушить ее после использования.

Создатель шапочки, **Макс Вэлверд** успешно представил продукт на Kickstarter.com и уже получил сотни заказов. Сейчас в интернете начата продажа шапочек по цене \$5 за штуку.

ПРОБЛЕМА

# Не детский час

Вывести школьников из районов на экскурсию практически невозможно

Как бороться с турфирмами-однодневками, требуется ли разрешение директора школы на воскресную экскурсию и почему детей в поездах нельзя кормить быстрорастворимыми кашами – круглый стол по развитию туристического бизнеса, прошедший в региональной ТПП, получил бурным, но эклектичным.

Сложно сказать, что волновало аудиторию больше – проблемы демпинга или детского туризма. Эмоций и в том, и в другом случае было много.

– В нашей области действуют около 300 туристических агентств, – объясняла директор ООО «Покровск-тур» **Татьяна Антипина**. – Формировать собственный турпродукт они не имеют права, зато активно продают чужие путевки. Считается, что знаний для этого особых не нужно – посадил девочку за стол с компьютером и она возится в интернете, подбирает варианты. Такие отделы уже чуть ли не в продуктовых магазинах появляются. Но нет никаких гарантий, что такое агентство не закроется через три месяца, а его директор не сбежит вместе с деньгами клиентов. Сколько раз мы сами с таким сталкивались, отправляя людей на юг: стоят «погорельцы» на перроне и плачут – путевка есть, а фирмы нет. Вот раньше было лицензирование, создававшее определенный барьер для однодневок. Почему его отменили? Нельзя ли вернуть его назад? Должен же быть хоть какой-то контроль за деятельностью турагентов.

Антипину поддержали и другие представители турбизнеса – если нет лицензирования, а сертификация – дело добровольное и дорогое, то нельзя ли хотя бы создать региональный реестр добросовестных турагентств.

– Это ничего не даст, – уверен председатель комитета по молодежной политике, охране культурного наследия и туризму области **Степан Парфенов**. – Во-первых, фирмы-однодневки точно так же будут обращаться с просьбой занести их в реестр, во-вторых, на каких основаниях им можно будет отказывать? Если государство окончательно отказалось от лицензирования этой сферы, то просить вернуть его назад бессмысленно. Мне кажется, здесь бы подошел опыт саморегулируемых организаций – как у строителей, например, где участники рынка сами следят за чистотой своих рядов.

Однако это предложение присутствующим не приглянулось: контроль в СРО слишком мягкий, а русский человек привык к дубине. Кроме того, лицензия, как официальный документ с подписью министра, очень бы пригодилась в непростых ситуациях – например, многие директора школ до сих пор ее требуют и не верят в отмену. «Я не вижу тут особой проблемы – обращайтесь в орган по сертификации, он у нас работает при палате. Разработаем критерии для турагентств – и пожалуйста, приходите, сертифицируйте свою деятельность, а все реестры будем вывешивать на сайте палаты», – предложил вице-президент региональной ТПП **Сергей Леонов**.

Другой бурно обсуждавшейся темой стал демпинг. По статистике, лишь четверть россиян выезжают на отдых, остальные проводят отпуск на даче или у родствен-



ников. Соответственно, чем больше агентств, тем меньше клиентов приходится на каждое. По мнению турфирм со стажем, начинающие любят отчаянно демпинговать – и, как правило, прогорают. «Туризм – низкомаржинальный бизнес, – уверена директор ООО «Мир на ладони» **Светлана Бобкова**. – Агентства сидят на своих десяти процентах и если уступают по просьбе клиентов еще на пять, то делают это из своей зарплаты. Бороться с демпингом трудно. Может, стоит привлечь к этой проблеме антимонопольные органы?»

Обсуждение проблем детского туризма по накалу эмоций перехлестнуло и демпинг, и фирмы-однодневки. «Балашов лишен цирка, в нем нет театра оперы, оперетты, крупных музеев. Казалось бы – вот он, Саратов, рядом, можно одним днем обернуться, но не тут-то было», – жаловались представительницы балашовских турфирм. Оказывается, что отправить группу детей в Саратов не так просто – директора школ начинают требовать какие-то совсем уж невообразимые документы вроде лицензий транспортных перевозок детей (таких просто не существует). Негласно же говорят: лучше вам посидеть дома и никуда не ездить. А если поедете и сманите с собой классного руководителя, мы его уволим. «Мы понимаем, что суперосторожность связана с ноябрьской трагедией, когда балаковский автобус попал в аварию, но нельзя же теперь всю оставшуюся жизнь дуть на воду, – говорят предприниматели. – Давайте разработаем какие-то общие правила, устраивающие и органы образования, и детей с родителями, и бизнес.»

– Специальные правила существуют – но лишь для школьных поездок и экскурсий, проходящих в учебное время, – считает **Евгений Денисов**, начальник отдела коррекционного и дополнительного образования министерства образования области. – Поездки в выходные дни никак не регламентируются, и разрешения директора школы на них не требуется. Точно так же и любой учитель может поехать с группой детей в свое нерабочее время – но не как школьный работник, а как частное лицо. Мне кажется, все эти противоречия возникают потому, что родители хотят обезопасить себя и переложить ответственность за поездку на школу.

Нет, отвечали балашовцы, мы не хотим ни на кого ничего перекладывать, но все директора и работники управления образования как один уверяют, что автобус с детьми просто не выпускают из города.

– Может быть, стоит рассмотреть эту проблему прямо в Балашове? – предложил **Сергей Леонов**. – Там есть представительство палаты, соберем круглый стол и обсудим эту тему. Что касается проблем детского туризма, то в конце февраля они очень подробно обсуждались в Москве, в ТПП РФ. Была создана рабочая группа, подготовившая двадцатистраничный документ с предложениями по совершенствованию нормативной базы. Мы разошлем его копию по электронной почте всем участникам сегодняшнего мероприятия, чтобы они смогли добавить туда свои замечания.

Существующие правила перевозки детей прокомментировал и представитель областного управления ГИБДД – заместитель начальника отдела ДПС, розыска и организации применения административного законодательства **Андрей Филин**. «В своей работе мы руководствуемся методическими рекомендациями, подписанными **Геннадием Онищенко** еще в 2006 году, – пояснил он. – Нам был направлен официальный документ с подписью, этой редакцией мы и пользуемся. Интересно, что текст рекомендаций, скачанных из интернета, отличается от официально подписанного, а потому часто толкуется неверно. Чтобы не было разночтений, мы направим всем присутствующим копию нашего документа.»

Что касается железнодорожных перевозок, то накладок здесь становится меньше, хотя некоторые неясные моменты все же остаются. Например, почему детей во время поездки надо непременно вести через весь состав в вагон-ресторан, вместо того чтобы покормить на месте продуктами быстро приготвления, подходящими для детского питания. Или зачем каждой группе из 8–10 детей, едущих в одном составе, нужен свой отдельный врач. Представители ГЖД сослались на действующие нормативные документы, изданные все тем же Роспотребнадзором, и пояснили, что кардинальные подвижки не в их компетенции. Хотя пообещали в отдельных случаях идти навстречу турфирмам – например, разрешать обходиться одним врачом, если группы едут по одному маршруту и билеты у них взяты на один и тот же поезд. Также согласны железнодорожники пускать детские группы в VIP-зал ожидания на вокзале – только день и время надо согласовывать с ними заранее.



РЫНКИ

На сегодняшний день услуги по хранению зерна и подсолнечника в области оказывают порядка 50 предприятий системы хлебопродуктов. Емкость элеваторов и хлебоприемных предприятий региона – 3,2 млн тонн, из них 324 тыс. тонн осенью прошлого года были заняты государственным зерном интервенционного фонда области. Остальное, хотя и не под завязку, заняло зерно урожая 2011 года и семена подсолнечника.

Надо сказать, что вопрос заполнения емкостей для почти полусотни «банок», как в обиходе называют элеваторы, – основополагающий. Большинство из них были построены при советской власти и рассчитаны на совершенно иную экономику, при которой за государственный счет эшелоны с зерном перемещались из одного конца страны в другой. Зато сегодня игрокам рынка хорошо известно, что оптимальное транспортное плечо от поля до зернохранилища составляет порядка 50 км. Такое условие соблюдается далеко не везде, но, даже имея элеватор неподалеку, сельские хозяйства обращаются туда не всегда. Многие уже построили собственные мини-хранилища, а кто-то продал урожай с колес и засыпать ему практически нечего.

По-прежнему сильным остается и недоверие к сервисным компаниям, зародившееся у селянина в лихие девяностые. Тогда элеваторы попали в зону криминальной приватизации, а в 1998-м, в год засухи и дефолта, директора ряда элеваторов продали чужое зерно, оставив собственникам пустые закрома. Да и без всякого кризиса обвесы и занижение класса сдаваемого на хранение продукта, воровство и нарушение условий хранения были в порядке вещей. Сильно портила атмосферу деятельность РПК «Зерно Поволжья»: видя творившийся беспредел, хозяева прочих «банок» тоже чувствовали себя неуязвимыми.

Наверно, две трети областных представителей этого бизнеса прошли через банкротство, причем очищенные от долгов активы нередко возвращались прежним хозяевам. А наиболее привлекательные получали новых собственников, которые покупали элеваторы через всевозможные многоходовые схемы либо используя административный ресурс. Так, ГК «Букет» стала владельцем единственного крупного водного элеватора – «Балаковский терминал», а ООО «Астарта» удалось приобрести четыре элеватора емкостью свыше 200 тыс. тонн единовременного хранения.

Сегодня наиболее удачливыми среди собратьев выглядят хранилища, вошедшие в состав крупных холдингов. Как правило, это наиболее ликвидные мощности с хорошей логистикой и транспортной инфраструктурой. Их владельцы располагают серьезными средствами для модернизации предприятий и такими запасами зерна и подсолнечника, для хранения которых дешевле купить элеватор, чем оплачивать чьи-то услуги.

Хотя даже в судьбе счастливых возможны повороты. Например, в 2004 году в собственность группы компаний «Держава» (Нижегородская область) перешел Романовский комбинат хлебопродуктов. При новом владельце на Романовском КХП произошла такая кардинальная модернизация, что предприятия стали называть среди коллег «элеватором Кириенко». Но во время недавнего кризиса ГК «Держава» не сумела выполнить обязательства по собственным облигациям в размере 441,5 млн руб. Поручителем по облигациям на сумму 6,9 млн рублей выступал, в числе прочих членов ГК, и Романовский КХП. В 2011 году эта

# Амбары и овины

Зернохранилища региона выживают по-разному



ситуация закончилась банкротством и самой «Державы», и поручителем – так за копейку, в общем-то, сумму «элеватор Кириенко» угодил в процедуру.

Переход предприятий в новые руки происходит и в наше время. Например, когда-то ОАО «Краснокутский элеватор» и его основной владелец Ашот Навасардян находились в областной базе неблагонадежных заемщиков. Это произошло после того, как предприятие, взявшее у Сбербанка кредит на 20 млн рублей, по-тихому нырнуло в банкротство. Тогда имущество банкрота купило ООО «Первая зерновая компания» (Москва), и предприятие теперь называется ООО «Краснокутский элеватор», участвует в интервенциях, что говорит о его

благонадежности. Или, например, в 2010 году госпакеты (25% акций) Пугачевского элеватора и Балашовского комбикормового завода перешли в собственность государственной «Объединенной зерновой компании». ОЗК традиционно дирижирует госинтервенцией, и появление компании в списке владельцев может обещать гарантированную засыпку госзерна на хранение.

Еще один вариант благополучной жизни – выход регионально игрока на всероссийский рынок. Это произошло еще в начале 2000-х с элеватором, построенным на средства международной организации TESIS, в рамках поддержки фермерского кооператива «Союз» (Краснокутский район). Элеватор, который был тогда вершиной сов-

ременных технологий, обслуживал фермеров этого района, а они получили возможность торговать своим зерном с Санкт-петербургской товарной биржей. Вопрос порядочности был вопросом выживания, поэтому ни о каких обмерах и обвесах речь даже не шла. В момент, когда вывоз зерна был вопросом политическим, потому что в те годы границы области то и дело перекрывались, провинциальные фермеры спокойно торговали и ни перед кем не ломали шапку. Это приводило чиновников в бешенство, на краснокутцев валом валили всевозможные проверки. На сегодняшний день гонимые когда-то фермеры сделали большие карьеры, а элеватор по-прежнему работает.

Самостоятельные хранилища многие годы старались выжить за счет собственного производства.

– Советские элеваторы не рассчитаны на экономию энергоресурсов, кроме того, рентабельными они становятся при засыпке емкостей от 30% и более. В противном случае элеватор просто сам себя съедает, – рассказывает один из бывших директоров. – С другой стороны, если «банка» имеет выход на железную дорогу, собственные вагоны, да еще прессы для подсолнечника и комбикормовое производство, она всегда себя прокормит.

Сегодня основной статьей дохода для элеваторов является погрузка/разгрузка клиентского зерна (до

350 рублей за тонну), а также сушка и подработка (50–60 рублей за тонну). Собственные крупорушки и прессы для масла ушли в прошлое, так как рынком давно завладели крупные производители.

Основная статья расхода – платежи за электричество и газ. Голубой мечтой всех «банок» является госинтервенция. В прошлой интервенции участвовали 30 элеваторов региона, для урожая 2011 года элеваторы области готовы были оказать услуги по хранению зерна интервенционного фонда в объеме 480 тыс. тонн обособленного хранения. Интервенция привлекательна, потому что дает возможность получить от государства гонорар за сбережение национального достояния, а также плату за сушку и подработку. Кроме того, зерно нужно обновлять, а потому элеваторы получают собственный маневренный фонд и возможность продать зерно на пике цены, засыпав новое вскоре после урожая, когда оно дешевле всего.

Но меньше всего рисков у элеваторов, которые входят в производственный комплекс. Как известно, московская компания «МакПром» недавно запустила в Балашове фабрику по производству макарон из пшеницы твердых сортов. В состав производственного комплекса входит макаронная фабрика мощностью 27 тыс. т, мельница – 400 т/сут., примельничий элеватор – 8 тыс. т.

К сожалению, тема обмана и недоверия в этом бизнесе по-прежнему актуальна. В конце 90-х весьма известным было АООТ «Хлебная база № 44», вокруг которого кипели тогда нешуточные страсти. В начале нового века они закончились возвращением в руки государства 51% акций, неправомерно приватизированных несколькими годами ранее. Изъять их пришлось у нелегитимных владельцев, зарегистрированных в Чечне. В 2003 году уже в результате банкротства имуществом комплекс этого крупнейшего хлебоприемного предприятия был куплен московской компанией «МСК» за 40 миллионов рублей.

Надо сказать, что данная хлебная база (теперь называемая ООО «МСК») была построена в 30-е годы прошлого столетия и рассчитана на 178 тыс. тонн единовременного хранения. Расположена она в Саратове и строилась специально под хранение зерна госрезерва. После потери репутации, связанной со скандальной продажей государственного зерна в конце 90-х и банкротства, база начала функционировать как склад, сдавала помещения в аренду и т.п. Новому владельцу она прибыли не приносила, но и убытков тоже.

Однако после очередной смены руководства базы, случившейся в 2009 году, у предприятия образовался солидный пул разочарованных клиентов, в котором были не только местные небольшие компании и трейдеры, но и уважаемые экспортеры, такие как компания «Эфко-Дон» и российская «дочка» международной корпорации Olam International – Outspan Интернешнл. Одним «МСК» обещала выгодно продать зерно в рамках госинтервенции, другим – прикупить хороших зерновых, третьим – отправить их партию в любую точку земного шара. Было даже возбуждено уголовное дело в отношении гендиректора, на данный момент ничем не кончившееся. Не введена процедура банкротства и на предприятии, которое в очередной раз уже сменило собственника. Чем все это закончится, неизвестно. Вполне возможно, громким скандалом со стороны потеревших терпение кредиторов.

## Крупные игроки:

**ООО «Астарта»:** элеваторы в Духовницком, Федоровском, Новобурасском и Питерском районах общей емкостью 223 тыс. тонн.

**Холдинг «Солнечные продукты»:** ОАО «Калининский элеватор» (200 тыс. тонн), ООО «Балаковский терминал» (218 тыс. тонн).

**ЗАО «Элеваторхолдинг»:** элеваторы в Хвалынском, Аркадакском, Ртищевском, Самойловском, Хвалынском районах общей емкостью 380 тыс. тонн.

**ОАО «АПК «ОГО» (Москва):** элеваторы в Петровском, Пугачевском, Лысогорском районах общей емкостью свыше 200 тыс. тонн.



## ИНТЕРНЕТ

Опытные люди советуют: не затевайте бизнес, если не представляете, как его подать в интернете. И действительно – многие сферы или обзавелись on-line дублерами, или полностью переместились в виртуалку. Покупки, бронирование билетов и туров, платежи, знакомства, ну и развлечения, само собой. Между тем, региональная статистика показывает, что большинство мелких предпринимателей до сих пор не рассматривают сеть Интернет как место для продвижения своих товаров и услуг. Подробнее об этом «ДГ» рассказал разработчик сайтов Константин Маратаев.

– *Позиционировать себя в интернете можно по-разному. Один способ – разместить информацию о предприятии в различных каталогах, другой – сделать свой сайт и целенаправленно его развивать. Как я понимаю, второй путь вам ближе.*

– Создание сайта вовсе не отрицает размещения информации, просто логичнее вместе с номером телефона давать и ссылку на свою страничку. Ведь потенциальный клиент уже в интернете – ему проще зайти на ваш ресурс и посмотреть там какие-то подробности, чем выяснять их по телефону. Другое дело, что предприниматели часто считают сайт просто картинкой – вроде журнального макета – и не понимают, что это полноправный инструмент маркетинга. Для него нет особой разницы, как сайт устроен внутри, главное – цена. В итоге интернет забит самоделками, слепленными знакомыми студентами за две копейки. Но такие сайты – неработающие. Они плохо аккумулируют поток посетителей и главную свою задачу – приносить деньги – не выполняют.

– *В чем заключаются их основные недостатки?*

– Ну, у каждого они свои, но, как правило, у таких сайтов нет оптимизации, «кривые» ссылки, они не считают количество посетите-

## Рабочий инструмент

Сделайте хороший сайт – и он начнет приносить вам прибыль



лей и откуда они пришли, сколько времени пробыли на вашем сайте. Многие не заточены под поисковики, а если и раскручены – стоят по ключевым запросам на первых позициях, то прибыли все равно не приносят. И тут очень много нюансов, почему. Например, неинтересная главная страница – кроме слов «Добро пожаловать!» и названия организации там больше ничего нет. Но посетителю лень рыться в разделах и выуживать глубоко запрятанную информацию, ему проще уйти и поискать что-то другое. Поэтому когда пишешь тексты для сайта, очень важно сразу

же объяснить, что вы предлагаете, в чем ваше конкурентное преимущество, перечислить отличительные особенности бизнеса. Другой пример – вроде все нормально, но вот цен на ваши товары или услуги нигде нет, заходит человек в раздел «Прайс» и видит надпись: страница находится в разработке. Как вы думаете, сколько потом снимут трубку и позвонят, чтобы уточнить?

– *Но ведь какие-то из недостатков поддаются устранению?*

– Связанные с текстом и информационной насыщенностью

сайта – безусловно. Что касается программной начинки, то иногда проще все сделать заново, чем отлаживать полусырые вещи.

– *Есть очень много бесплатных конструкторов сайтов, с уже готовыми шаблонами. Некоторым это кажется очень удобным – сам написал текст, повесил картинки – и готово. Никому платить не надо.*

– Да, и хостинг бесплатный в придачу, и доменное имя, правда, третьего уровня. Если ваша задача – сделать сайт-визитку, то почему бы и нет. Но если вы хотите выстроить форму обратной связи с клиентами, объединить сайт с платежными системами или специальными складскими программами, то без специалистов тут не обойтись.

– *Таких в Саратове много?*

– Услуги по разработке сайтов предлагают порядка 60 фирм, программистов, работающих частным образом, еще больше. Но вот организаций, у которых по ОКВЭД этот вид деятельности основной, не так много – где-то 28-30. Общая проблема для всех серьезных фирм – это демпинг. В нижнем ценовом сегменте полный развал, начинающие студии, чтобы привлечь клиентов, делают большие скидки, но поскольку не обладают опытными кадрами, ни к чему хорошему для заказчика это не приводит. Мы, например, из этого сегмента ушли – пусть будет один клиент, но с нормальным проектом и бюджетом.

– *Лучший заказчик – денежный заказчик?*

– Конечно, квалифицированная работа не может стоить копеечки. Но дело не только в этом. Многие считают, что заплатил деньги – и пусть программисты дальше сами ковыряются. Но создание и продвижение сайта – кропотливая совместная работа. Мы должны понимать специфику бизнеса заказчика, что он собой представляет. Информация должна обновляться, а вопросы клиентов нельзя оставлять без ответа. К сожалению, многих заедает текучка и до поддержки сайта у них просто руки не доходят.

– *Какие методы продвижения сайтов наиболее эффективны?*

– Разные задачи, разные методы, но, как правило, наилучшие

результаты дает поисковая оптимизация, она, как и контекстная реклама, приносит не случайных посетителей, а уже потенциальных клиентов. При этом в среднесрочной перспективе обычно обходится намного дешевле. Баннеры не дают особой отдачи, есть даже такое понятие – баннерная слепота, означающая, что пользователь их не замечает. Если вам предлагают разместить перетяжку на каком-нибудь сайте, условно, за 6 тысяч рублей в месяц, то лучше заплатить 10 тысяч и продвинуть свой ресурс по пятнадцати запросам. Правда, если вам нужна реклама в имиджевых целях, баннеры сработают эффективно. Вообще, если на сайте есть новости, интересные разделы, которые постоянно обновляются, то продвижение выходит дешевле. Потенциальные клиенты предпочитают задерживаться на таком ресурсе, а значит, повышается шанс заказчика получить прибыль.

– *Если говорить о чисто интернет-бизнесе, что в Саратове сейчас активно развивается?*

– Бума интернет-магазинов, который все предрекали, я не вижу. Здесь очень сильны позиции федеральных игроков – того же «Связного» или OZON. Есть сильные проекты в регионах – скажем, самарский DNS. Поэтому саратовцы предпочитают регистрировать филиалы и работать под чужим отлаженным брендом, а не развивать свой. На волне торговли скидками – Группоны, Биглионы и так далее. Опять же, здесь выгоднее встраиваться в федеральный проект. Невверие саратовских бизнесменов в интернет как средство заработка связано и с низкой финансовой грамотностью населения, его страхами. В общем, это проблема не только Саратова, но и многих других регионов.

– *А не занятые региональные ниши есть?*

– Безусловно. В области нет нормального портала по недвижимости, удобного и для риелторов, и для покупателей. И таких примеров много, однако саратовские инвесторы в серьезные проекты вкладываться пока не готовы.

## ВОПРОС-ОТВЕТ

– *Сайт создан, что дальше?*

– Вам только что сделали сайт. Вы приняли работу, оплатили оставшуюся часть денег, получили доступ к административной части сайта. Вы стали полноправным владельцем сайта. Что дальше? Что нужно сделать, чтобы сайт приносил пользу и клиентов?

Указывайте сайт в рекламных материалах. Напишите адрес сайта на визитках, в буклетах и рекламных материалах. Не лишним будет указать сайт и на вывеске магазина или офиса.

Освойтесь на сайте. У вас сайт с системой управления? Тогда самый раз попрактиковаться в работе с ней: попробуйте добавить или отредактировать страницы, закачать на сайт картинки.

Проверьте контент. Просмотрите свой сайт, прочитайте тексты. Возможно, что при первичном наполнении вы что-то упустили, тогда самый раз попрактиковаться в работе с сайтом, добавьте нужные страницы.

Отвечайте на обращения. Старайтесь регулярно просматривать почту и обращения с сайта. Проверяйте заказы с сайта.

Обновляйте информацию на сайте. Старайтесь регулярно обновлять информацию на сайте: пишите статьи, обзоры, публикуйте акции и новости. Если у вас сайт-каталог или интернет-магазин, то вносите информацию о новых поступлениях и скидках.

Привлекайте на сайт посетителей. Посетители на сайте – это ваши потенциальные партнеры и клиенты. Чем больше у вас посетителей сайта, тем выше вероятность, что бизнес будет удачным и прибыльным. Самый эффективный способ привлечения пользователей – продвижения сайта в поисковых системах. Также хорошие результаты даёт контекстная реклама. Не пренебрегайте и старыми методами: размещением ссылок на сайтах партнеров, рассылка новостных сообщений и т.д.

Основное назначение сайта – информирование клиентов о ваших услугах и товарах. Поэтому, работая с сайтом, старайтесь его сделать максимально удобным и понятным. Обращайте внимание на отзывы клиентов и партнеров.

– *Зачем сайту CMS (система управления сайтом или «движок»)?*

– К нам часто обращаются люди и говорят: «А зачем мне на сайте нужен движок? Всякие системы, сложности и т.д.? Сделайте

мне сайт подешевле. Мне сосед говорил, что сайт сделать просто: вроде бы достаточно вордовский документ «сохранить как html».

Конечно, можно за один-два вечера сделать статический сайт-визитку. На первый взгляд неискушенного пользователя, это выглядит логичным: затраты минимальные, а сайт «как бы есть». Но это только на первый взгляд. Давайте рассмотрим ситуацию более внимательно.

Во-первых, статический сайт нельзя изменять. Вернее, его можно редактировать и обновлять, но для этого надо иметь навыки программирования. Для такого простого действия, как вставить картинку, придётся выполнить ряд операций: в графическом редакторе подготовить изображение, скопировать изображение на сервер через ftp-менеджер, разметить на странице место и затем вставить тег `img` с нужными параметрами. Маловероятно, что у человека, занятого своим делом, будет время (и желание) изучать программирование и самостоятельно делать такую работу. Движок позволяет управлять сайтом без навыков программирования.

Во-вторых, система управления сайтом берёт на себя большинство рутинных операций по отслеживанию ссылок, формированию разделов и т.д. Представьте, что вам надо создать список статей или товаров. Как вы будете это делать в текстовом редакторе или конструкторе? Нужно будет создать страницу товара, затем создать список, в списке указать название и с названия поставить ссылку на страницу. А если товаров много? И необходимо создать несколько списков? В CMS же всё это автоматизировано.

В-третьих, движок позволяет создать интерактивность. Самый простой пример: форма обратной связи – пользователь заполняет форму с сообщением и отправляет на сайт, а уже движок направляет сообщение вам либо на e-mail, либо в виде SMS.

В-четвёртых, у сайта, который собран на движке, можно наращивать функционал без коренной переделки. К примеру, есть у вас информационный сайт, а вы хотите сделать интернет-магазин. С CMS это потребует гораздо меньше затрат, не будет необходимости переделывать сайт с нуля, достаточно установить и настроить модуль торгового каталога и систем оплаты.

Есть и много других причин использования движков. Поэтому даже если вам нужен только сайт-визитка, мы вам рекомендуем его создавать на системе управления сайтом.



**PROсвет**

Выставки современного изобразительного искусства в холле Радищевского музея на Первомайской уже стали традиционными. В эти дни завершает свою работу выставка Андрея Мельникова – одного из первых неопримитивистов в Саратове. Его картины сразу располагают к общению – художник приглашает своего зрителя в путешествие: по воде и на суше, вместе с ангелами, меланхолическими рыбами и зверушками с человеческими глазами.

– Андрей, вы помните ваше первое соприкосновение с искусством?

– В школе, на первом уроке рисования. Нам задали тему рисунка «кем ты хочешь быть», – и я нарисовал себя художником. Причём сам удивился, почему так получилось, этому не было тогда объяснения. Но вообще-то мне нравилось не только рисовать. В конце 70-х – начале 80-х мы занимались в самых разных кружках, я увлекался физикой, химией и параллельно учился в художественной школе. А потом решил поступать в Саратовское художественное училище – в родном Волгограде такого просто не было. И поступил!

– До сих пор рассказываете, как вы взбудоражили преподавателей, увлечшись сезаннизмом.

– Учился я много и с удовольствием. Другое дело, что нас воспитывали в русле соцреализма, и на каком-то этапе мне это перестало быть интересным. На третьем курсе попытался переосмыслить полученные в училище знания и начал экспериментировать с цветом. На третьем-четвёртом курсах мы были во многом предоставлены сами себе, и я задумал дипломную работу в стиле «Купальщиц» Сезанна. Мероприятие было на грани фола, диплом из идеологических соображений могли закрыть в любой момент, а меня выгнать из училища. Наверное, на руку сыграло время – в 1991-м всех беспокоили более важные вопросы, чем судьба студентов. Я получил за диплом высокую оценку – это казалось мне победой, но на самом деле всё только начиналось.

– Вы имевте в виду поиски творческого «я» или борьбу за выживание?

– И то, и другое, причем иногда возникало желание бросить всё. Для художника вообще не просто адаптироваться к прозе жизни, ведь ни в одном училище или вузе не учат этому. Я хотел развиваться, но зарабатывать на хлеб приходилось неквалифицированным трудом. В то время такая работа, как сборка мебели, казалась настоящей удачей. В 1993-м устроился на студию «Саратовтелефильм», где была маленькая, но официальная зарплата. Работал вместе с режиссёром Юрием Заболотным над «Картинками по старинке», «Жизнь серого медведя» и «Сказкой про кругленьких и длиненьких человечков». А дома писал картины.



## Колесо жизни

Картины Андрея Мельникова – мир аллегорий, символов и неразгаданных образов

– Какова судьба ваших первых работ?

– В период учёбы я участвовал в групповых выставках в Радищевском музее, дворцах культуры и других местах. Конечно, мне и дальше хотелось выставляться и продавать свои работы. Были попытки реализовать картины в Москве и в Петербурге, но я быстро понял, что это никому не нужно. В 90-е годы в столичных галереях был бум на «диссидентов» и «соцреалистов», а творческие искания молодого художника не были интересны меняющейся России. В 1995 году мне посчастливилось провести персональную выставку в Радищевском музее, но и она не помогла понять, что делать дальше. Начался период религиозных исканий, стремлений соединить в себе искусство и веру в Бога. Знакомые считали, что обретя веру, для искусства я навсегда потерял.

– А вы хотели вернуться в искусство?

– Я хотел, чтобы в моей душе не было противоречий. Как искусство, так и вера требуют посвящения. Как найти баланс? Это не просто. Мне потребовалось время, чтобы разобраться с этим. По большому счёту, я вернулся к живописи в 2006-м, почти десять лет ушло на переосмысление действительности.

– Но ведь эти годы не выпали из жизни, чем приходилось заниматься?

– До 2000-го года работал на «Саратовтелефильме» в анима-

ции. Воспитывал детей, принимал участие в семейных выставках и фестивалях художественного творчества, осваивал компьютерные дизайнерские программы. В 2005 году пришёл в кинокомпанию «Аквариусфильм» художником-аниматором. В 2006-м здесь создавались мультфильмы «Дорожные жалобы», «Небесные качели», в этом же году попробовал себя в качестве автора сценария, режиссёра и художника-постановщика одновременно.

– Расскажите об этом подробнее.

– Это анимационный фильм «Страсти по Шагалу», посвящённый моему любимому художнику. Сценарий написан на основе книги воспоминаний Марка Шагала «Моя жизнь», а финансированию фильма помог выигранный «Аквариусом» конкурс. Над мультфильмом работала целая команда – великолепные аниматоры, аранжировщики и музыканты, в их числе Алексей Живайкин из «Кристалл-Балалайки». «Страсти по Шагалу» был отмечен различными кинопремиями, вошёл в семёрку лучших фильмов 2007 года. Приятно вспомнить, что на вручении одной из премий я стоял рядом со Станиславом Говорухиным, получившим приз за фильм «Пассажирка». До сих пор для меня загадка, почему государство не заботится о продвижении отечественных мультфильмов, даже признанных на кинофорумах и фестивалях.

– Поэтому вы больше не занимаетесь анимацией?

– Во-первых, студии «Аквариус» больше не существует, а во-вторых, это очень трудоёмкий процесс. В мультипликации мне удалось выразить многие художественные идеи, и сейчас меня больше волнует живопись. В 2006 году я участвовал в выставке в Гамбурге, и меня поразило, что почти в каждом доме, каждом офисе я видел живые произведения искусства. И понял, что через какое-то время это придёт и к нам.

– У вас есть свой взгляд на картину в интерьере?

– В отличие от безжизненного постера картина несет в себе сильный энергетический заряд. Это уже поняли и ощутили на себе люди, у которых дома есть картины. Все чаще дополнением интерьера становятся произведения живописи, графики, декоративно-прикладного искусства. При стремлении заказчика оформить помещение по всем канонам дизайна, произведение может создаваться на заказ, причем интерьер выступает как обрамление картины.

– Но не каждый художник готов работать на заказ – кто-то отказывается из принципа или собственной лени.

– Каждый заказ нужно прожить творчески и относиться к нему профессионально. Года три назад я увлекся рекламным дизайном – начинал с визиток, простых макетов. Не чувствуя себя профессионалом, предлагал свои услуги бесплатно – своим друзьям, знакомым. Только нарабатывая определённый опыт, я получил право рассчитывать на материальное вознаграждение. Так же и с фотографией – фотографировал свадьбы для друзей, а после того, как мои работы увидели и оценили, появились заказы на съёмку. Вообще, дизайнерские заказы позволяют мне ощущать свободу в творчестве.

– Какие задачи вы сегодня перед собой ставите?

– Художник не может стоять на месте, ему свойственно находиться в поиске нового. Сегодня я стараюсь уходить от неопримитивизма, от ярких сочетаний цвета к сдержанному колориту. Мне интересно экспериментировать со сложными и разнообразными фактурами, и это лишь часть главной задачи в создании образов-символов, образов-знаков. В моей живописи вы найдёте и философа – в образе петуха, и центуриона – краба, и колесо жизни – ракушку.

– Вы чувствуете отдачу от выставок?

– До 2006 года у меня их вообще было мало, позднее – раз в году. Благодаря поддержке жены Ирины – она тоже художница, в 2011-м у нас прошло пять совместных выставок «Семейная мастерская», в том числе в ПАГСе и Саратовской областной думе. Конечно, персональная выставка в Радищевском музее для художника всегда значима. Здесь мне посчастливилось встретиться со своим зрителем, что в обычной жизни происходит не часто.

■ Юлия СЕРГЕЕВА

**КОНКУРСЫ**

## Локон вьется, глаз блестит

Профессиональный конкурс «Парад невест» пройдет в Саратове в рамках фестиваля красоты «Volga Beauty весна 2012».



Некоммерческое партнерство «Индустрия эстетики, красоты и здоровья» при поддержке Международного фестиваля красоты «Невские Берега» (Санкт-Петербург) и агентства «Саринформ» 17 марта проведет открытый Чемпионат по парикмахерскому искусству, нейл-сервису, декоративной косметике и флористике на кубок Саратовской области.

Свое мастерство продемонстрируют учащиеся государственных профессиональных образовательных учреждений, выпускники коммерческих школ-студий, молодые мастера и опытные специалисты в сфере парикмахерских услуг, маникюра и декоративной косметики. Честное судейство гарантируется судьями международного уровня.

Некоммерческое партнерство «Индустрия эстетики, красоты и здоровья», являясь единственной организацией в Саратовской области, проводящей мероприятия такого формата, оно объединяет лучшие школы по парикмахерскому искусству, нейл-сервису, декоративной косметике, косметологии, ведущие мировые бренды и специалистов всех направлений.

17 марта, ФОК «Звездный», начало в 10.00

## Звуки музыки

Благотворительный фонд «Благодать» подвел в ресторане «Околица» итоги сразу двух музыкальных конкурсов: «Творчество без границ», посвященного памяти Александра Свербута, и «Мелодии бизнеса».

В первом принимали участие люди с ограниченными возможностями, во втором – представители различных компаний Саратова. Награждение победителей двух творческих конкурсов прошло под девизом «С песней по жизни» и стало новым этапом в процессе интеграции людей с ограниченными возможностями и взаимодействия бизнес-структур, общественных организаций и органов власти.

Организаторами мероприятия выступили благотворительный фонд «Благодать» и государственное автономное образовательное учреждение «Центр по обучению и реабилитации инвалидов», поддержку оказывали минсоцразвития области и региональная ТПП.

Конкурс «Творчество без границ» проводился по трем номинациям: «Звуки на ладони» (вокал людей с нарушением слуха), «Преодолевать барьеры музыкой» (среди людей с нарушением опорно-двигательного аппарата), «Пусть музыку увидят все» (среди людей с нарушением зрения).

Идейным вдохновителем первого конкурса, прошедшего в 2011 году, был Александр Свербута, ныне ушедший из жизни. Будучи инвалидом-колясочником, Александр смог добиться в своем микрорайоне создания доступной среды для инвалидов. Он был организатором и активным участником различных мероприятий, направленных на интеграцию инвалидов в общество, причем многие из мероприятий проводились в нашей области впервые.





WEEKEND С ДГ

## Красивый сам собою

**П**риглашение в Саратовский театр драмы известного болгарского режиссёра Явора Гырдева для постановки «Урода» Майенбурга – смелый и долгожданный эксперимент. Причем, с хорошим результатом.

Это произведение можно назвать главным театральным фетишем последнего десятилетия. Постановки по «Уроду» уже с успехом прошли по всему миру, и вот, наконец, настала очередь Саратова. Впрочем, выбор в пользу именно этой пьесы Гырдев сделал не сразу. До этого он работал исключительно в московских театрах и, оказавшись впервые в русской провинции, попытался понять, какие зрелища будут востребованы саратовцами. «Урода» я выбрал потому, что эта история не абстрактная, она может произойти с каждым из нас, в какой бы стране и каком бы городе мы ни жили, – говорит Явор. – Понятие красоты сейчас возведено в культ, оно переешивает все остальные ценности. Это пьеса об индивидуальности человека и о том, как легко ее потерять».

Немецкий драматург **Мариус фон Майенбург** рассказывает историю одной пластической операции и ее последствия. Немецкие критики называют «Урода» блестящей комедией реверсирования и язвительной притчей. Создатели спектакля определяют его жанр как сатирическое кабаре.

Постановка Гырдева и его команды – художника **Венелина Шурелова** и композитора **Калина Николова** – покорила своим безупречным чувством стиля. В спектакле играет поистине звезд-



ный состав: заслуженные артисты России **Игорь Баголей, Эльвира Данилина и Владимир Назаров**, а также артист **Андрей Седов**.

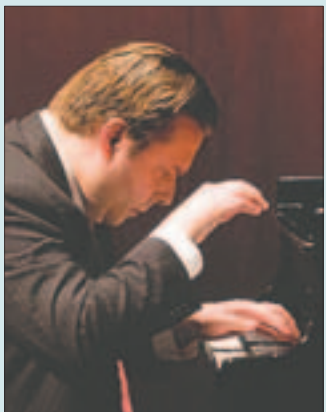
Явор Гырдев с 1994 года поставил более 20 спектаклей в европейских театрах, известность за пределами Болгарии получил как режиссёр снятого в 2008 году дебютного фильма «Дзифт». За него Гырдев получил приз Московского международного кинофестиваля за лучшую режиссёрскую работу. Кстати, сам Явор имеет магистерскую степень по философии. «Занятие режиссурой, как и философия, развивает критическое мышление. Хотя иногда мне открывалось жалко героев спектаклей», – признается режиссер.

30 марта, Саратовский академический театр драмы, начало в 18.00

## Солдат музыки

**Л**ауреат премии **Avery Fisher Игнат Солженицын** известен как один из наиболее выдающихся современных музыкантов, успешно совмещающий карьеру дирижёра и пианиста.

Саратовцы смогут услышать его сольный концерт, который пройдет в рамках фестиваля **Нейгауза**. Выдающийся пианист исполнит «Аврору» **Бетховена**, Сонату ля-минор **Шуберта** и Шестую сонату **Прокофьева**.



**Игнат Солженицын**, которому в этом году исполняется 40 лет, художественный руководитель и главный дирижёр Камерного оркестра Филадельфии, главный приглашённый дирижёр Московского симфонического оркестра, а также профессор Филадельфийской консерватории по классу фортепиано. В качестве приглашённого дирижёра Игнат выступает со многими известными оркестрами – как американскими, так и российскими.

Музыкальное образование музыкант получил в Соединенных Штатах, где

вырос, потом – в Лондоне, куда он поехал ради выдающегося педагога **Марии Курчо**, которая около 40 лет там преподаёт частным образом. Вернувшись из Англии, он поступил в Кэртис Институт – консерваторию в Филадельфии, где учился сразу на двух факультетах: дирижерском и фортепианном.

«Мне очень повезло в том, что у меня широкое, богатое образование, – рассказывал Игнат в одном из интервью. – Принято считать, что для музыканта образование – дело десятое, что он может быть, извините, круглым ослом во всем, что не касается музыки. Но когда он выходит на сцену играть симфонию Бетховена или концерт Моцарта, то что он может сказать, не имея опыта жизни, любви, обладая узким кругозором? Всё, что он скажет, будет бледным отпечатком того замысла, того духовного послания, который содержится в великих произведениях».

На вопрос, чьи вещи, по мнению критиков, ему удаются больше всего: Шопена, Бетховена, **Шумана** или композиторов XX века, Солженицын отвечает так: «Лучше всего я отвечу словами **Шостаковича**: «Я солдат музыки». У каждого композитора свой звук, свое звучание, свой внутренний мир, своя философия. И вот это необходимо отразить, выразить в полной мере. То есть Бетховен должен звучать по-немецки, **Чайковский** – по-русски и так далее. Если я играю Шостаковича, то я хочу, чтобы говорили: «Звучит Шостакович», а не «Солженицын играет Шостаковича». Худшего комплимента не придумает!»

31 марта, Большой зал консерватории, начало в 18.00

НА КОНЕ

## Слепи снежок

Делать деньги – как катать снежный ком: начав с малого, можно достичь многого

**Уоррен Баффет (Warren Buffet)**, по убеждению большинства – самый удачливый инвестор в мире. Впрочем, слово «удача» здесь не самое уместное.

**Баффет** родился в 1930 году в провинциальном американском городке Омаха, штат Небраска. По семейному преданию, первую финансовую манипуляцию Уоррен провернул в 6 лет. Он, якобы, купил 6 банок кока-колы по оптовой цене. И затем продал их в розницу. Доход от торговли составил всего несколько центов – мелочь, а приятно.

Школьником Баффет работал в брокерской фирме. Электронных табло с котировками ценных бумаг тогда не было. Цифры писали мелом на доске. Пришла по телеграфу новая котировка – старую стирали. Этой работой и занимался Баффет. Стёр-написал.

Он был бережливым ребёнком и на пустяки денег не тратил. В 11 лет он попробовал силы в биржевых спекуляциях. Купил 2 акции «Сити сервис» по 37 долларов. И уже через месяц акции благополучно упали до 27 долларов. Фиксировать убыток молодой спекулянт не захотел. Он сжал зубы и дождался-таки обратного хода котировок. 40 долларов. Отлично! Акции проданы. Но через несколько дней цена на эти акции взлетела до 200 долларов. Надо было потерпеть подольше. «И вообще, долгосрочное инвестирование прибыльнее и спокойнее, чем краткосрочные спекуляции», – рассудил мальчишка. Этот принцип он пронесёт через всю свою карьеру инвестора.

В 13 лет Уоррен разносил газеты. Отличился тем, что придумал хитрый алгоритм разноски – за минимальное время он охватывал максимально возможное число адресов. Благодаря этому его ежемесячный доход был выше зарплаты директора почтового отделения, где Баффет работал.

Старшеклассником Баффет затеял собственный бизнес. Скупал сломанные игровые автоматы, ремонтировал с приятелем и ставил в людных местах. Бизнес оказался выгодным. Он мог бы всю оставшуюся жизнь кормиться с этих игровых автоматов, но амбиции требовали иного. Баффет продал свою игорную сеть за 1200 долларов и отправился получать высшее экономическое образование. В Гарвард его не взяли из-за юного возраста. И тогда он подался учиться к **Бенджамину Грэмму** – классику инвестиционного анализа.

Грэм учил анализировать, в первую очередь, финансовую отчётность компании, а не род её деятельности и динамику котировок на бирже. После окончания учёбы Баффет попросился к Грэмму на работу. Он был готов работать бесплатно, лишь бы получить доступ к мудрости опытного инвестора. Грэм отказал, но через полгода передумал и пригласил-таки толкового парня в свою фирму.

За 6 лет Баффет накопил из своих доходов 140 тысяч долларов. С этим стартовым капиталом он начал собственный инвестиционный бизнес. Вернулся в 1957 году в Омаху и организовал инвестиционное товарищество «Buffet Associates», пайщиками которого были соседи и знакомые.

Баффет доработал методику выбора инвестиций Грэма и, помимо изучения баланса и отчёта компаний, внимательно изучал структуру управления и биографии топ-менеджеров. Если в роду у какого-либо из топ-менеджеров были сумасшедшие предки, то для Баффета это был повод воздержаться от инвестиции. На его взгляд, наилучшая компания для инвестиций – эта та, которая продержится на рынке максимально долгий срок.

«Наш любимый срок для продажи акций – это никогда», – до сих пор говорит он.

Поэтому Баффет старался подбирать в свой инвестиционный портфель компании с безупречными перспективами.



**Уоррен Баффет: «Запомните: рынок акций безумен. Вам не следует выходить на него до тех пор, пока вы не сможете наблюдать за падением своих акций на 50% без паники».**

За пять лет Баффет преумножил вклады своих пайщиков в два с половиной раза и продолжал консервативно управлять активами ещё пять лет. Крепко держал свои акции. Редко-редко что-то продавал. Если продавал, то исключительно для того, чтобы купить нечто еще более перспективное. В последующую пятилетку активы возросли ещё в четыре с половиной раза. Итого за десять лет под управлением Баффета деньги пайщиков увеличились в одиннадцать с лишним раз. За эти же 10 лет Дуу-Джонс прибавил 122%, т. е. вырос вдвое.

В 1969 году «Buffet Associates» стоила 102 миллиона долларов. Баффет распускает товарищество и возвращает деньги пайщикам. Взамен он приобретает маленькое текстильное предприятие «Berkshire Hathaway», ставшее для него генератором ликвидности. Всю прибыль от текстильного бизнеса он направляет на покупку страховых компаний. Но и те нужны ему лишь как более мощный генератор – ведь страховой бизнес буквально сидит на живых деньгах.

Теперь Баффет получил возможность развернуться во всю ширь. Он стал покупать компании, которые отвечали его инвестиционным принципам. Но-первых, фирма производит нужный, полезный и понятный товар. Во-вторых, этот товар будет востребован ещё очень долго. И в-третьих, на предприятии существует простая и отлаженная система корпоративного управления. Как правило, Баффет скупал акции этих предприятий в моменты каких-то локальных трудностей. Отчего покупка получалась очень дешёвой. А впоследствии компания усилиями самого Уоррена Баффета выходила из кризиса и приносила прибыль.

В 1990 году Уоррен Баффет официально стал миллиардером. Увы, из-за финансового кризиса этого года он потерял 25 миллиардов долларов. Но у него оставался достаточный запас прочности, чтобы продолжать заниматься инвестиционным бизнесом.

1998 год. «Чёрный четверг». Так американское бизнес-сообщество окрестило обвал фондового рынка этого года. Но Баффет сказал бы иначе – «золотой четверг». После обвала биржи его компания тратит 1,3 милли-

арда долларов на покупку акций «Кока-кола», «Уолт Дисней», «Жилет», «Макдоналдс», «Американ экспресс». Он скупает потребительский сектор, потому что знает, что люди всегда будут есть, пить, развлекаться и бриться. Он верен своей идеологии покупать долгоиграющий бизнес.

В конце 90-х Баффет не спешит вкладываться в интернет-компании и акции высокотехнологического сектора. Молодые трейдеры, инвесторы, спекулянты и финансисты не стесняются потешаться над стариком-миллиардером. Дескать, его время прошло, в новой экономике Баффет ничего не понимает. А ему и не надо ничего понимать. Он знает, что если товар непонятный с первого взгляда, то и инвестиция в производителя весьма сомнительная.

Инвесторы в высокотехнологичные компании и в интернет-бизнесы зарабатывали на бирже сотни процентов годовых. Но Баффет продолжал стоять в стороне – его устраивали старая добрая кока-кола и макдоналдс. Двухтысячный год расставил всё по местам. Индекс Nasdaq оглушительно рухнул, превратив в пыль состояния, заработанные теми молодыми инвесторами, которые потешались над Баффетом.

Авторизированная биография Баффета называется «Снежок». По замыслу автора это метафора инвестиционной деятельности. Если целенаправленно и без усталости катать снежок, то можно вырастить огромный снежный ком. Точно так же Баффет целенаправленно и без усталости сколотил миллиардную инвестиционную империю. Он не делает ничего сложного – только простые и понятные вещи.

Сейчас Баффету 81 год, но он продолжает работать и не собирается уходить на пенсию. недавно издал автобиографию, в которой делится своими инвестиционными знаниями. Последний рейтинг Форбса оценивает его состояние в 44 млрд долл. США. В июне 2010 Уоррен Баффет объявил о безвозмездной передаче более 75% своего состояния пяти благотворительным фондам. Этот поступок стал самым щедрым актом благотворительности в истории человечества

■ Станислав ПРЫГУНОВ

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