



ДЕЛОВАЯ ГУБЕРНИЯ

www.sartpp.ru

Вестник Торгово-промышленной палаты Саратовской области

Лауреат
Всероссийского
конкурса
журналистов
«Экономическое
возрождение
России»

6 июля 2012 года

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

НОВЫЕ ВРЕМЕНА
в Саратове

ПРОБЛЕМЫ

Торговать так, чтобы к тебе не было претензий ни со стороны покупателей, ни со стороны проверяющих органов, сложно. Однако этому вполне можно научиться. В правоте данного тезиса убедились участники семинара «Торгуем по закону», прошедшего в региональной ТПП. Мероприятие транслировалось в режиме онлайн в 23 района области и получилось действительно массовым – в нем приняли участие более 200 предпринимателей.

Проверки без правил

— Очень часто предприниматели жалуются на бесконечные проверки, торговые точки буквально одолевают общественные организации по защите прав потребителей, — отметила начальник отдела правового обеспечения правового департамента ТПП области **Александра Алёшина**. — Таких обществ действительно много — в одном Саратове их зарегистрировано 59, а потому предприниматели должны хорошо знать как свои права, так и обязанности, чтобы успешно противостоять нападкам.

По словам Алёшиной, иск о нарушении правил торговли в саратовские суды подается много — например, за прошедшие три месяца было вынесено около 20 решений. По большей части, не в пользу предпринимателей. Среди самых частых нарушений — отсутствие в торговом зале или на продукции необходимой информации для покупателей, а также продажа товаров с истекшим сроком годности.

— Есть несколько постановлений Правительства РФ, которые на зубок обязаны знать все предприниматели. Это постановления № 55, 982 и 720, — рассказала юрист. — Они подробно описывают, какие данные об организации должны быть размещены на вывеске магазина и информационном стенде внутри помещения, какая информация должна присутствовать на ценниках и самих товарах, в том числе и расфасованных. Наверное, дешевле раз и навсегда выполнить эти требования, чем отбиваться от проверяющих и платить штрафы.

Многих участников семинара заинтересовало, имеют ли право проверяющие требовать от продавца копии сертификатов на ту или иную продукцию. Зачастую эти документы хранятся в бухгалтерии головной организации, а самих видов товара в магазине, особенно сетевом, может быть не одна тысяча. Подобные требования способны парализовать работу любой торговой точки. «Пусть продавцы отвечают в таких случаях, что сертификат есть, но он у руководителя, и у них нет времени его оперативно принести, — пояснила Алёшина. — Можно показать накладные на товар, в которых указан номер сертификата — этого вполне достаточно».

По мнению юриста, многие предприниматели, не зная своих прав и боясь, как бы чего не вышло, предпочитают урегулировать

Бег с барьерами

Законодательство меняется, но жизнь предпринимателей легче не становится



спор с проверяющими в досудебном порядке, заплатив им за так называемую консультацию. Это неправильно и лишь поощряет недобросовестные организации на дальнейший терроризм.

— Общественные организации не вправе требовать предъявления медицинских книжек и трудовых договоров с продавцами или документов об их образовании, они не могут проверять соблюдение санитарных норм и порядок использования кассовых аппаратов и уж тем более не могут обязать предпринимателей принести в их офис какие-то дополнительные документы, — отметила Алёшина. — За общественниками закреплены только те права, которые относятся к обычным потребителям: они могут жаловаться на магазин в контролируемую организацию, подавать иски в суд, а также вести разъяснительную работу в виде семинаров или лекций.

В свою очередь предприниматели вправе требовать от проверяющих предъявления служебного удостоверения с фотографией, печатью организации и подписью ее руководителя, копии устава организации с подробно прописан-

ными целями и задачами, а также официально оформленного направления на проверку конкретной торговой точки. А вот фото- и видеосъемку товара они вести вправе, как, впрочем, и обычные покупатели.

Александра Алёшина категорически не рекомендовала продавцам брать написанные общественниками акты проверки — в первых, они на это не уполномочены, во-вторых, это не входит в круг их должностных обязанностей. «Пусть посылают акт по почте», — отметила она. Кстати, одна из саратовских торговых организаций выиграла на этом основании семь исков — каждый раз акт был составлен проверяющими в одностороннем порядке и «на колёнке». Суд даже вынес частное постановление в адрес недобросовестных общественников, направленное затем в прокуратуру.

Но если с терроризмом общественников еще можно бороться, то выполнить все требования официальных структур подчас просто невозможно, особенно в маленьких городках и поселках. Хотя формально эти требования и отвечают букве закона. Представители ООО «Родник» из ЗАТО

Светлый рассказали о проверках Роспотребнадзора, регулярно устраиваемых в их двух магазинах. Нарушений было обнаружено два — отсутствие мусорных баков и отдельного помещения для расфасовки продуктов. Вся ирония в том, что в Светлом нет машин, убирающих мусор из контейнеров — мусоровоз по графику проезжает по улицам и подбирает выставленные пакеты. Что касается фасованной продукции, то площадь всего магазина 40 метров, и оборудовать отдельную комнатку со столом из нержавеющей стали и двухкамерной мойкой — а именно туда нужно относить колбасу, прежде чем отрезать кусок покупателю, здесь попросту негде. Тем не менее, «Родник» уже был оштрафован на крупную сумму, а поскольку нарушения через месяц не были устранены, предприниматели ждут очередные санкции.

Путь к прилавку

Некоторый чиновничий размах просматривается и в ситуации с сертификацией продукции. О разных формах соответствия продукции принятым нормативам рассказал директор департамента по качеству ТПП области **Александр Иванов**. При этом сертификация может быть как добровольной, так и обязательной. В последнем случае она называется обязательным декларированием и происходит на основе разработанных государством техрегламентов, подробно описанных в федеральном законе «О техническом регулировании».

— Мне часто задают вопрос: а можно ли пускать в продажу консервы или другой товар с не истекшим сроком годности, если срок действия их сертификатов уже закончился, — рассказал Александр Иванов. — Можно, главное, чтобы они были произведены в то время, когда сертификат еще действовал. Но многие этого не знают, и проверяющие нередко заставляют предпринимателей проходить повторную сертификацию.

Иванов посоветовал также лучше изучить приказы Минпротма РФ №54 и 53 от 22.03.2006, описывающие порядок оформления декларации и прохождения сертификации.

— Принимая закон «О техническом регулировании», государство, несомненно, преследовало благие цели, — отметил директор департамента. — Предполагалось что за семь лет — к июлю 2010 года — будут приняты 500 основных техрегламентов, однако к настоящему времени их разработано всего 20, причем действие ряда из них приостановлено из-за вступления России в Таможенный союз.

Общий перечень продукции, подлежащий сертификации, опубликован на сайте Таможенно-

го союза. Техрегламентов здесь принято немного больше — 24, однако беда в том, что сейчас в России нет ни одного органа, аккредитованного на право выдачи сертификата соответствия, действительного для всего Таможенного союза. Что это значит? А то, что торговать, скажем, игрушками или детской одеждой, произведенной в странах ТС до 1 июля 2012 года, можно и по старым сертификатам — они действуют до февраля 2014 года. Но сделать легитимной продукцию, выпущенную после 1 июля, сейчас довольно сложно — для этого предпринимателям нужно будет ехать аж в Белоруссию, где обязательной сертификацией могут заниматься 20 организаций. Когда подобный статус получают российские структуры, сказать невозможно — недавно созданная федеральная служба сертификации пока лишь разослала регламент, предусматривающий четырехмесячный этап подготовительных процедур.

Также участникам семинара рассказали и о новых правилах лицензирования и продажи алкогольной продукции, вступивших в силу с 1 июля. Торговать алкоголем в городских поселениях отныне можно лишь в стационарном помещении площадью не меньше 50 кв. метров, при этом оно должно находиться или в собственности, или в долгосрочной аренде — сроком больше года, с обязательной регистрацией договора в Регпалате. Для торговли пивом также нужны стационарные помещения, но ограничений по площади нет, а запрет на круглосуточную торговлю вступит в силу с 1 января 2013 года.

Поправки к 171-ФЗ касаются также мест торговли алкоголем (более подробные подзаконные акты должны принять муниципальные образования) и порядка получения торговой лицензии. Из хороших новостей — заключение Роспотребнадзора для выдачи лицензии теперь не требуется, из других нововведений — ежеквартальные декларации торговцы алкоголем обязаны заверять исключительно электронно-цифровой подписью, но не всякой, а той, которую принимает Росалкогольрегулирование. Такие в Саратове выдаются лишь в трех местах, а их стоимость на год колеблется от 5 до 8 тысяч рублей. Необходимо помнить, что в выдаче лицензии отказываются предприятиям, имеющим задолженность по налогам, причем такие случаи в Саратове нередки — с начала года было отказано 104 организациям и предпринимателям. Государственный сбор за лицензию — около 40 тысяч рублей — при этом не возвращается.

■ **Марина ШИРОКОВА**

НОВОСТИ ЭКОНОМИКИ

Когда взятки не гладки

В ТПП Саратовской области состоялось очередное заседание совета бизнес-объединений. В его работе принял участие министр экономического развития и торговли области Владимир Пожаров.

Члены совета продолжили работу по подготовке к областному форуму предпринимателей. Напомним, его проведение намечено на сентябрь. Владимир Пожаров выразил готовность оказать поддержку этому мероприятию, предложив в качестве соорганизатора форума возглавляемое им министерство. Более детально обсуждался проект программы форума и его предполагаемые партнеры.

Вторым вопросом повестки было обсуждение инициативы Регионального антикоррупционного комитета – общественной организации, созданной весной этого года при совете бизнес-объединений Саратовской области и призванной противодействовать коррупции. Среди задач комитета – защита законных прав и интересов предпринимателей и предприятий, выработка и внедрение антикоррупционных стандартов через установление единой системы запретов, ограничений и разрешений в целях предупреждения коррупции. Деятельность комитета проводится по четырем направлениям: оперативному, аналитическому, информационному, законодательному. Председателем комитета избран президент группы компаний «Гранит» **Владимир Незнамов**.

На сегодняшний день членами комитета стали видные представители деловых кругов, исполнительной и законодательной власти, СМИ, общественности. В июле на территории Саратовской области начинают работу шесть общественных приемных комитета. Информация о составе комитета, регламенте, плане работы, а также адреса и телефоны общественных приемных будут размещены на сайтах ТПП Саратовской области, региональных отделений «Опоры России», «Деловой России», а также портале www.delovoysaratov.ru.

5 июля на очередном заседании комитета было принято обращение, в котором бизнес-сообщество области предлагают активно участвовать в противодействии коррупции и обращаться в общественные приемные комитета для получения квалифицированной помощи. Также члены комитета намерены добиваться прозрачности проведения государственных закупок и тендеров и принятия административных регламентов. «Ваши обращения и готовность к сотрудничеству сделают нашу работу еще более эффективной и плодотворной», – подчеркивается в обращении.

На штурм финансовых пирамид

Повышением уровня финансовой грамотности населения будут заниматься добровольцы – в России при поддержке профессиональных ассоциаций финансового рынка создан Корпус финансовых волонтеров.

Его основные задачи – повышение степени информированности граждан о финансовом рынке, предлагаемых финансовых продуктах и услугах, а также о возможностях и рисках, связанных с инвестированием. Добровольцами станут ведущие специалисты финансового рынка, профессиональных объединений, крупных компаний и образовательных учреждений.

Как отмечается в декларации корпуса, волонтеры будут действовать по личной инициативе и на безвозмездной основе. При этом в своей работе они не вправе прямо или косвенно рекламировать те или иные финансовые продукты или услуги, а также деятельность отдельных организаций – участников финансового рынка, а лишь говорить об общих правилах использования того или иного финансового продукта. Корпус создается как общественное движение, без образования юридического лица.



Белуга – сестра осетра

Федеральное агентство по рыболовству предлагает ввести на пять лет мораторий на вылов осетровых в Каспийском море, что позволит сохранить их популяцию.



Каспийское море омывает берега России (прибрежные районы Дагестана, Калмыкии и Астраханской области), Казахстана, Туркмении, Ирана и Азербайджана. Данное предложение уже поддерживают Азербайджан, Казахстан и Иран, а Туркмения пока его обдумывает. Глава Росрыболовства Андрей Крайний объяснил, что если эту меру примут, то через пять лет популяция ценной рыбы в Каспийском море будет восстановлена.

Популяция осетровых в Волге за последние 15 лет сократилась на 99%, и речь сейчас идет о спасении генофонда осетровых. Вся белуга, которая производит потомство в Каспийском море и на Волге, является заводской. Осталось лишь одно место, где рыба восполняет потери в популяции естественным образом. Заводы по воспроизводству рыбы нуждаются в срочных инвестициях и модернизации, сейчас они работают на 30-40% от своей мощности.

ТОРГОВОЕ МЕСТО

Куда крестьянину податься?

На «Приводе» саратовские сельхозпроизводители могут торговать без посредников и за чисто символическую плату

Торгово-ярмарочный комплекс «Привоз» хорошо известен в Саратове. Несмотря на молодость – комплекс появился лишь четыре года назад, он уверенно выбивается в лидеры. В прошлом году здесь было продано около 80 процентов всех поступивших в город овощей и фруктов.

Торговать на «Приводе» выгодно, уверен директор ООО «Продальянс» **Михаил Сеницын**, занимающийся эксплуатацией ярмарочного комплекса. «У нас самая низкая среди аналогичных ярмарок стоимость аренды торгового места – как на улице, так и в крытом помещении, – рассказывает он. – У фуры, привозящей товар не на один миллион рублей, средний срок распродажи – 2-3 дня, так что народ остается в хорошем плюсе».

В разгар сезона на «Приводе» ежедневно можно увидеть до нескольких сотен машин с товаром, проходимость покупателей – 10-15 тысяч человек в день. А еще тут с утра пораньше покупают товар множество мелких оптовиков, развозящих затем овощи и фрукты по городским палаткам, приезжают за продукцией корпоративные клиенты – известные саратовские кафе и рестораны. Более того – за счет того, что цены на ярмарке на 20-30 процентов ниже средних по городу, продукция на «Приводе» очень часто покупается и затем перепродается на многих саратовских рынках.

В начале лета овощи и фрукты тут, в основном, с юга – Дагестана, Азербайджана, Астрахани, среднеазиатских республик. Чуть позже появляется и местная продукция – как саратовских сельхозпроизводителей, так и из соседних регионов, с минсельхозами которых у комплекса заключены специальные соглашения. Уже приезжают машины с арбузами из Волгоградской области, на подходе фрукты из Ростова, Ставрополя и Краснодар, картошка из Пензы и Воронежа.

«Привоз» успешно взаимодействует с саратовским министерством сельского хозяйства и администрациями районов, а потому на «Приводе» много местной продукции, выращенной предпринимателями Энгельсского, Аткарского, Новобурасского, Советского, Марковского, Воскресенского, Ровенского, Федоровского и Александрово-Гайского районов. Этот комплекс – один из самых активных участников ежегодных ярмарок «Дары осени». В прошлом году во время ярмарок здесь торговали с 3,5 тысячи машин, причем местных товаров было представлено очень много. При этом саратовские фермеры и дачники могут торговать за чисто символическую плату – по сути, это стоимость уборки мусора в конце дня.

А с мусором, как честно признается Михаил Сеницын, справиться нелегко. «У нас заключены договоры с двумя организациями, занимающимися уборкой мусора – СпецАТХ и «Экотехника», – рассказывает он. – В месяц они вывозят две тысячи кубометров отходов, причем делается это круглосуточно. На территории комплекса стоят специальные баки



для отходов, но необходимо понимать, что овощная ярмарка не может быть копией больничной операционной, абсолютную стерильность здесь обеспечить невозможно».

Основной своей задачей администрация комплекса считает организацию хороших условий торговли: здесь оборудованы туалеты и душевые, отремонтированы комнаты отдыха, поставлены платежные терминалы. Те, кто ходит на «Привоз» постоянно, заметили, насколько он сейчас изменился – к новому сезону здесь заасфальтировано больше 5 тысяч квадратных метров площади, оборудовано на улице 20 крытых палаток, причем благоустройство территории все время продолжается.

«Привоз» популярен и у горожан – ведь продуктовая корзина из товаров, купленных здесь, ощутимо дешевле среднеобластной. Кроме невысокой арендной платы держать низкие цены помогает и максимально сокращенное число посредников. Большинство товаров здесь – непосредственно от производителя. А ведь каждый знает: чем короче цепочка, тем свежее продукты. «Фермеры у нас круглый год в почете, – рассказывает Сеницын. – Творог и сметана из Ровного, Воскресенское

молоко, мясо из Базарного Карабулака». Так что сотрудничество с «Приводе» для сельчан – это хорошее подспорье.

В административном здании нет евроремонта, в этом легко убедиться – всю прибыль мы пускаем на развитие торгового-ярмарочного комплекса, – отмечает Сеницын. – До конца этого года мы планируем заасфальтировать еще 4 тысячи квадратных метров, а число крытых палаток довести до 50. Кроме того, думаем начать в другом месте строительство еще одного торгового комплекса – большего по площади, с современными складскими помещениями, холодильными установками, удобно расположенного и для сельхозпроизводителей, и для покупателей. А еще вместе с минсельхозом мы разрабатываем программу строительства в районах области небольших современных складов для хранения овощей и фруктов. Главное сейчас для нас – обеспечить местным сельхозпроизводителям хорошие площадки для сбыта продукции, а жителей Саратова – круглогодичной возможностью купить овощи и фрукты по самым низким в городе ценам.

■ **Артем КУЗНЕЦОВ**

4 июля на «Приводе» прошла встреча арендаторов и администрации комплекса с лидерами национальных объединений, членами областного правительства и Общественной палаты. Руководитель азербайджанского общества «Ватан» **Владимир Мурадов** отметил, что общество «Ватан» сейчас подписывает с администрацией «Приводе» соглашение о взаимном согласии и сотрудничестве. Подобные документы у «Ватана» уже подписаны со многими структурами, в том числе и с правительством области. В свою очередь «Привоз» готов заключать аналогичные соглашения и с другими национальными диаспорами.

У собравшихся арендаторов не было никаких претензий к администрации «Приводе» по поводу условий торговли, зато возникли вопросы к миграционной службе и правоохранительным органам, их полномочиям и частоте устраиваемых проверок. Было предложено одну из ближайших проверок провести с участием лидеров национальных диаспор, чтобы «на месте решать возможные недоразумения».

Председатель комитета общественных связей и национальной политики правительства области **Борис Шинчук** подчеркнул, что бытовые отношения и проблемы ничего общего с национальными не имеют. «Наш регион – это образец мира и национального согласия, а потому мы призываем людей не забывать об этом и бережно относиться к традициям земли, на которой они работают, – отметил он. – Я слышал о том, что другой рынок пытается переманить арендаторов «Приводе» к себе не слишком цивилизованными методами. Считаю, что любая конкурентная борьба должна вестись честно, а не с помощью выкручивания рук и организации провокаций. Это нарушение прав человека».

По мнению руководителя общества «Дагестан» **Салмана Мусоева**, очень важно, чтобы проверки ФМС и полиции были как-то регламентированы: необходимо создать советы или рабочие группы при различных национальных объединениях, куда бы вошли представители власти, администраций рынков и правоохранительных органов.

БИЗНЕС В ДЕТАЛЯХ

«Настолками» на языке профессионалов называют настольные игры. Помимо широко распространенных в СССР шашек и шахмат, сегодня в России все больше распространяются разного рода «ходилки», «стратегии», «рисовалки» и так далее. Причем в игры не только играют, но и тренируют память, ум и различные творческие способности. А вот саратовский разработчик игр Юрий Сомов уверен, что игры – это еще и спасение российской экономики в период вхождения в ВТО.

Разработка и производство настольных, да еще экономических, игр в России – дело сложное. Притом, что потенциальный рынок, по мнению экспертов, заполнен на 20-30%, а объем продаж не превышает 100 миллионов долларов.

– Основную конкуренцию составляют американские и немецкие производители. У них такие игры популярны уже несколько десятков лет, есть культура игр, отлажено их производство, а самые



Давайте поиграем

Рынок настольных экономических игр заполнен лишь на 20-30 процентов

крупные компании имеют миллиардные обороты. У нас это время упущено, и догнать Запад достаточно сложно, – говорит директор ООО «ЮНСИ» Юрий Сомов.

Идея экономических игр появилась у бизнесмена еще в 70-х годах, а по мере продвижения по карьерной лестнице убежденность в их необходимости только росла.

– Я работал на заводе, служил в министерстве экономики, будучи сотрудником КРУ проехал и проверил не один десяток саратовских предприятий. И нередко сталкивался с тем, что у людей отсутствует хотя бы элементарное понимание экономических процессов, причем зачастую – у руководителей предприятий. Да, у них был запас знаний, почерпнутых из учебников, но применить его не могли. В результате и тогда, да и сейчас об эффективности и производительности труда можно только мечтать – она у нас в разы меньше, чем у западных производителей, – отмечает разработчик.

Первую игру Юрий Сомов разработал на основе учебников по экономике, сегодня в его играх, как он сам посчитал, проигрываются 426 экономических процессов. Главная идея – через игровую форму рассказать и научить людей основам экономики.

– Мои игры основаны на принципе «играя – познавай». Мы даже хотим запустить игры на иностранных языках – так мы создадим среду для изучения и практики. Если говорить об экономических играх, то здесь мы показываем людям максимальное разнообразие экономических процессов и эффективность управления ими. И это отличие моих игр от западных, достаточно упрощенных аналогов, – говорит он.

При этом, считает Сомов, игры необходимо нести в массы – через турниры в школах, институтах и на производстве.

– У нас первый турнир прошел в Саратове в 1996 году, потом мы проводили турниры в разных районах – к нам до сих пор приходят письма с благодарностью. Мы добились, что игру «Рынок» министерство образования РФ рекомендовало в качестве учебного пособия, однако на местном уровне все упирается в отсутствие фи-



нансов и организации, – отмечает разработчик.

Важность непрерывного образования уже давно поняли в странах Запада и Востока – например, в Японии рабочий тратит 8 часов в неделю на образование. В игры, в том числе экономические, там играют не только школьники, но и работники производств. Все это, по мнению Сомова, способствует росту экономики страны. Конечная цель разработчика – сделать наш регион процветающим, тем более что основные игроки – взрослые люди от 30, зачастую бизнесмены.

– Игры помогают понять, что такое экономика производства, какие процессы мы должны обеспечить, чтобы получить прибыль, а в конечном результате – в разы повысить производительность труда, конкурентоспособность предприятия. Что особенно актуально в период вхождения в ВТО – по прогнозам экспертов, через несколько лет грозит нам армия безработных. В Саратовской области речь идет о 120 тысячах человек, – отмечает бизнесмен.

Поддержка настольных игр властью, тем более в таких благих целях – скорее исключение, чем правило. Один из немногих регионов – Красноярский край, где действует целая ассоциация, которая проводит игротеки, чемпионаты по школам, детским домам.

По словам Юрия Сомова, идей турниров по экономическим настольным играм активно интересуется региональная ТПП. А пока без поддержки власти разработчикам и производителям приходится достаточно туго. Хотя бы потому, что популярность на-

стольных игр в России еще далека от идеальной. «В западных странах семь уже давно живут под девизом «Нет телевизору и компьютеру, сядем за стол и поиграем». У нас к этому люди только привыкают, – говорит бизнесмен.

Цифры более наглядны: в Германии – одной из мировых лидеров-производителей настольных игр – существует порядка 50 тысяч их наименований. В России ежегодно переводится и русифицируется порядка 20 игр, а разработчиков и во все можно пересчитать по пальцам. Успешной у нас считается та игра, тираж которой набрал несколько десятков тысяч за несколько лет. А в Германии – тираж которой превысил 250 тысяч экземпляров.

– Есть очень большие сложности с производством настольных игр, защитой авторских прав и вообще защитой бизнес-интересов, – отмечает Юрий Сомов, – У меня порядка 15 патентов, однако «Мистер Твистер» у меня «увела» ростовская фирма. Ситуация неприятная: с одной стороны, игровые алгоритмы не патентуются, с другой – в той же Германии такое поведение не принято.

Интерес ростовчан оправдан: при всей любви саратовского разработчика к экономике, «Рынок» и «Фермер» – не самые продаваемые игры. Лидерство у «пальчиковых» детских игр и тех, где можно повеселиться.

Свою фирму бизнесмен называет издательством, хотя производство здесь основано на сборке – производство комплектующих отдано на откуп сторонним фирмам и, как правило, не в Саратове.

– К сожалению, в нашем городе нет качественной полиграфии

– приходится заказывать в других регионах. Хотя и здесь мы постоянно сталкиваемся с браком: например, из 3 тысяч игровых полей мы иногда бракуем больше половины, – говорит разработчик. – Запад все производство перенесит в Китай и Индию, у нас, к сожалению, пока нет опыта сотрудничества с этими странами.

Эксперты говорят, что залог качества – создание собственных производств. Примеры таких в России уже есть, однако не исключено, что в этом случае себестоимость будет гораздо выше западных аналогов. Хотя в этом случае стоит больший упор делать на качество. Зачастую оптовики предпочитают закупать пусть и более дорогие – от 800 до 2000 рублей за игру, но красочные западные аналоги. В прошлом году именно так и поступили московские фирмы, в одночасье завалив рынок качественной продукцией.

– Мы потеряли где-то 30% объемов, – констатирует Юрий Сомов и добавляет: – Но это заставило нас мобилизоваться: мы наняли новых сотрудников, берем кредит, сейчас активно разрабатываем новые игры и новый дизайн – к осени должно появиться порядка 15 игр. Задумываемся и о методах продвижения продукции, хотя я считаю, что этим должны заниматься не производители, а продавцы. Например, оптовики, поставляющие их в крупные торговые сети. А вообще, конкуренция – хорошая вещь, она толкает вперед, заставляет увеличивать скорость. Благодаря ей я изобрел десятки новых игр.

■ Наталья МАКСИМОВА

Знаменитая «Монополия» могла и не увидеть свет. Сначала компании Parker Brothers игра, участник которой мог либо достичь сказочного богатства, либо потерять все, совсем не понравилась. Спасли идею покупатели, вмиг расхватывшие небольшую партию, отпечатанную Чарльзом Дэрроу, изобретателем игры, на собственные деньги. После этого в Parker Brothers одумались и купили на игру права.

С 1934 года по всему миру было продано более 250 млн экземпляров, и интерес к игре не ослабевает. В «Монополии» поставлен не один рекорд продолжительности игры: в домике на дереве (286 часов), под землей (100 часов), в ванне (99 часов) и даже вверх ногами (36 часов).

В ПРОЕКТЕ

ГЧП на вырост

Закончили публичные слушания по проекту федерального закона о государственно-частном партнерстве (ГЧП), подготовленному Минэкономразвития.

Закон впервые дает определение ГЧП, проектов ГЧП и их возможных форм реализации. Главный риск, который снижается благодаря законопроекту, – это возможность получения земельного участка на основе заключенного соглашения о ГЧП, то есть без проведения дополнительного конкурса или аукциона.

Основной целью законопроекта является установление условий для объединения усилий и средств публичного и частного партнера для реализации инфраструктурных проектов, определение принципов и порядка их взаимодействия при заключении и исполнении соглашений о ГЧП.

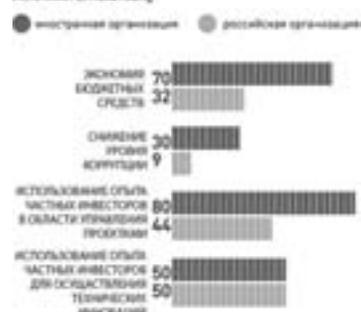
Соглашения о ГЧП предполагается заключать на конкурсной основе. При отказе победителя от заключения соглашения это право переходит к участнику конкурса, предложившему лучшие после победителя условия. Также законодательством РФ и регионов могут быть предусмотрены специальные процедуры заключения соглашений о ГЧП, в том числе с проведением предварительного отбора заявителей по критериям, связанным с наличием опыта, квалифицированного персонала и проч.

В качестве недостатков можно отметить не слишком подробно описанную ситуацию с расторжением соглашения о ГЧП, а также вопросы ответственности сторон. «Отсутствует четкое описание ситуации, когда проведение конкурса необязательно. Такая ситуация создает потенциальные возможности для злоупотреблений. Например, предварительно купив землю, частный инвестор, согласно законопроекту, может чуть ли не на любых условиях договориться с регионом о строительстве дороги на принципах ГЧП, обходя закон о госзакупках (ФЗ-94), и избегая конкурса на ГЧП», – подчеркивает **Моисей Фурщик**, управляющий партнер консалтинговой компании «ФБК».

Сегодня свои законы о ГЧП приняты в 60 российских регионах. Большинство регионов принимали свои законы на основе модельного закона «Об участии субъекта РФ, муниципального образования в проектах государственно-частного партнерства», разработанного Внешэкономбанком. Этот закон содержит достаточно механизмов для реализации ГЧП-проектов на уровне субъектов РФ. В то же время в большинстве случаев он оказался нерабочим из-за боязни регионов реализовывать ГЧП-проекты по схемам, не предусмотренным федеральным законодательством. Принятие закона о ГЧП устранил эту проблему. Для некоторых потенциальных инвесторов наличие федерального закона будет существенным дополнительным аргументом в пользу ГЧП, поэтому эксперты прогнозируют значительный, но постепенный рост числа таких проектов.

На сегодняшний день в России около 300 реализуемых проектов, потенциал российского рынка ГЧП – 8 трлн руб. Число проектов должно возрасти и может составить от 530 до 1600 проектов (исходя из средней стоимости проекта в 15 млрд или 5 млрд руб.). Вероятность принятия закона уже в этом году довольно высока.

МНЕНИЯ ОБ ОСНОВНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВАХ ПРИМЕНЕНИЯ МЕХАНИЗМОВ ГЧП В РОССИИ, %
Источник: Ernst & Young



ЕСТЬ ИДЕЯ!



Кровать за картину

Начинающие художники редко бывают богатыми людьми, зато у каждого непризнанного гения есть пылящиеся дома работы, ждущие своего часа. Для таких граждан и всех, кто любит творчество и готов обменять его плоды на ночевку в гостинице, отель Clarion Hotel Stockholm (Швеция) начал программу розничного бартера Room for Art. Художникам обещана ночь в Стокгольме в обмен на предмет авторского визуального искусства.

В обмен на передачу арт-объекта в собственность отеля, автор получает сутки проживания в этой модной гостинице с атмосферой творчества, музыки и всяческого креатива. Номер двухместный, так что можно взять с собой спутника жизни или подружку. Ожидается, что художник сможет использовать плоды творчества в качестве оплаты номера дважды в год.

Есть простые требования к арт-объектам для бартера: размер формата А4 и авторство гостя отеля. Других пожеланий Clarion Hotel не выставляет и призывает клиентов не стесняться в самовыражении. Радует, что гостиница не требует превью работы, а только просит заполнить краткую анкету об авторе и арт-объекте с передачей последнего отелю при заселении гостя в номере.

В истории с обменом художеств на проживание всегда будут риски приема чужих арт-объектов, но, стремясь создать коллекцию украшений интерьера, отель их не боится. А, учитывая, сколько найдется людей, готовых даже заплатить за размещение их работ в общественном месте, и высокий уровень отеля, спрос на номера в обмен на творчество здесь будет.

Биржевой коктейль

Предприимчивые рестораторы из стейкхауса «Бык и медведь», расположенном в роскошном отеле Waldorf Astoria, дает посетителям скидки на коктейли в зависимости от процента падения акций сети Facebook на фондовой бирже.

Как-то персонал гостиницы начал рассуждать о судьбе недавно вышедшего на биржу Facebook: упадут или вырастут акции. Менеджмент, пораскинув мозгами, решил, что тема Фейсбука будет в ближайшее время популярна среди многих обитателей Манхэттена. Так в подведомственном ресторане Bull and Bear Steakhouse появился экран, показывающий текущие котировки и динамику акций крупнейшей социальной сети мира. На основании этих данных по закрытию рынка посетители стейкхауса получают скидки на коктейли. Чем дешевле стали акций в текущий день – тем больше долларов скидка. 1% падения равен \$1 дисконтом.

Коктейли в стейкхаусе не самые демократичные – по \$14-\$18. Правда, скидка лимитирована диапазоном от \$1 до \$5, дабы гости не опустошили бар бесплатно вследствие резких обвалов рынка, и посетителю еще нужно предварительно «залайкать» страничку ресторана в Facebook.



PROсвет

Пространство коллажа

Василий Власов использует в своих работах различную бумагу, фрагменты рисунков и гравюр

Свой очередной день рождения Радищевский музей отметил в конце июня открытием персональной экспозиции московского художника Василия Власова. Посетителям были представлены авторские книги и композиции, исполненные в технике графического коллажа: полуабстрактные, фантазийные, радующие глаз чистыми цветами. Открытие выставки сопровождалось музыкальным действием в исполнении заслуженного артиста России Анатолия Катца, Анастасии Судневой и Екатерины Алабиной.



О своем пути в искусстве Василий Власов поделился с корреспондентом «ДГ»:

— Идея этой выставки возникла несколько лет назад, когда я встретился в Стокгольме со своими друзьями — Сергеем и Татьяной Штерн, родом из Саратова. Узнав о моем пристрастии к музыке Альфреда Шнитке, они сказали: «А почему бы тебе не сделать выставку в Саратове? Побываешь в прекрасном музее и на родине композитора». После этого никаких специальных действий я не предпринимал, — до тех пор, пока в Москве не познакомился с Еленой Слухаевой, заместителем директора Радищевского музея по экспозиционно-выставочной работе.

— В нынешней интерпретации выставка открывалась как музыкальный альбом Альфреда Шнитке. Какие у вас взаимоотношения с музыкой?

— Музыка, как и многих, постоянно сопровождает меня — с нею веселее жить и интереснее работать. Но музыкальные откровения происходят не каждый день. Первым композитором, вызвавшим в моем творчестве визуально-графические ассоциации, был Игорь Стравинский. Позднее появился Альфред Шнитке.

— Многие музыкальные произведения Шнитке были связаны с большой литературой, поэзией. А когда он сочинил «Желтый звук» на либретто Кандинского, точкой отсчета была абстрактная живопись. У вас обратная взаимосвязь?

— Безусловно. Под воздействием музыки у меня рождаются образы, которые я доверяю холсту или бумаге. Как художник, я многие годы пытаюсь уловить первый творческий толчок. Каждая картина — это видимая метафора,

а метафора, задевая чувства зрителя, вызывает энергию сотворчества. Самым важным для меня является акт творчества моего зрителя.

— А по форме самовыражения вы, подобно Шнитке в смещении стилей, выбираете смещение техник?

— Я не преднамеренно выбирал смешанную технику — так называемый графический коллаж. Мои творческие импульсы сами создают определенную пространственную среду — среду коллажа. Я долго занимался печатной и оригинальной графикой и постепенно ощущал потребность использовать, кроме привычной техники, что-то ещё. Я начал соединять различные фактуры, фрагменты гравюр, кусочки ткани, вводить в композицию стежки, как декоративный элемент. И чувствую, как образующиеся структуры рожают возможности нового смысла.

— Как это происходит?

— Например, если в коллаже используется бумага, она сама является живой метафорой. Ведь бумагу можно агрессивно рвать, мять, а можно из элементов складывать новые образы, сопоставлять их части и сращивать. Для меня это глубоко личный процесс. Разделение и слияние, кризис и обретение, встречи и расставания — всё, как в жизни, из этого возникает новая материя.

Коллаж тесно связан с аппликацией. В моем исполнении плоская форма нашивается на основу грубыми стежками, используя нитки и иглу как элемент не только закрепляющий, но и декоративный. При этом в коллаж вводятся все виды графического материала: разные бумаги, фрагменты рисунков, гравюр, карандаш, гуашь и даже масло.



Василий Власов «Инфанта»

Коллаж (от фр. Collage — наклеивание) — молодое направление в искусстве, родившееся на заре XX века в кругах приверженцев авангарда — кубизма, футуризма и дадаизма, когда художники искали новые изобразительные средства, пытались найти выход из плоскости в объём. Родоначальником коллажа считают французского художника-кубиста Жоржа Брака, он первым использовал наклеивание на картон полос окрашенной бумаги, а чтобы фактура бумаги получилась более эффектной, художник подмешивал в краску песок. Позднее к нему присоединился Пикассо, который, создавая коллажи, наслаждался игрой в полной мере. В русском искусстве первым, применившим технику коллажа, был неуёмный экспериментатор Аристарх Лентулов.

— Вы помните, когда впервые обратились к этой технике?

— Памятной и знаковой стала выставка в Москве в 1986 году «Письма Булгакову». Уже в самом названии кроется многозначный смысл — письма того времени или письма, написанные из сегодняшнего дня?.. Это была коллективная выставка, и на подготовку к ней у меня было очень мало времени. Именно тогда я обратился к своему архиву писем и открыток, используя его как подручный материал, открыл потрясающие возможности новой техники, она меня захватила.

— А у вас нет предубеждения, что техника коллажа сегодня зачастую используется непрофессионалами?

— Мне кажется, непрофессиональный художник имеет право на существование и творческий поиск. Наверное, для кого-то коллаж — точка приложения сил, форма самовыражения. Для меня графический коллаж — это искусство, позволяющее мне самому создавать и строить. Мне важно, находясь в тесном контакте с материалом, заострять внимание на фактурных и тактильных ощущениях, каждый раз заново находить своё пространство. Я не стараюсь в этой технике выглядеть каким-то дилетантом, потому что владею формой и стараюсь использовать в работе имеющийся художественный опыт.

— А ведь опыт у вас колоссальный...

— По окончании Московского полиграфического института в течение 5 лет преподавал в нём вместе с Маем Митуричем. Поняв, что это для меня это не самое важное, посвятил себя миру книги — проиллюстрировал более сотни книг, многие из них отмечены премиями и дипломами. Занимался и свободным творчеством, в моём творческом багаже более 200 литографий и сотни живописных хол-

стов, более 200 художественных выставок, в том числе и международных.

— Как я понимаю, за годы работы в книжной иллюстрации у вас сложился свой образ книги, который вы стараетесь по-новому раскрыть вместе со своими друзьями и коллегами.

— В 2010 году вместе с друзьями я создал интернациональное объединение «Книга художника». Мы хотели понять, что творится в мире художника у нас в России и за рубежом, и сделать это через книгу, к созданию которой причастен каждый из нас. «Книга художника» — по сути арт-движение, организующее выставки у нас и за пределами страны. — В чём особенность «Книги художника»?

Это особый жанр в изобразительном искусстве, где художник самостоятельно создаёт свою КНИГУ. Это может быть и книга-кодекс, книга-свиток, книга-гармошка, просто книга-лист. В её создании сам художник и дизайнер, и редактор, и верстальщик. Текст, как правило, здесь играет второстепенную роль. Он выбирает близкие ему графические техники и принимает решение, сколько выйдут в свет авторских экземпляров (от 1 до 15).

— Что из литературы выбрали вы, работая над «Книгой художника»?

— Это испанская поэзия XVII-XIX веков — «О, женщина, услада из услад...», Василий Дурасов «Дуэльный кодекс» (книга награждена серебряной медалью РАХ), Владимир Маяковский «Я и Наполеон», Велимир Хлебников «Кто?» (за обе книги дипломы всероссийского конкурса «Искусство книги»), Даниил Хармс «Избранное». Есть и авторские вещи «Желтый звук», «Соната», «Лунная fuga», «Корабль плывёт», они вошли в экспозицию.

■ Юлия СЕРГЕЕВА

Елена СЛУХАЕВА, заместитель директора музея по экспозиционно-выставочной работе:

— Выставка Василия Власова — своеобразный подарок Радищевскому музею. Она смотрится необычайно красиво и информативно. Здесь сразу найдёт зацепку для глаз зритель, который интуитивно тянется к красоте. Работы Власова несут информацию о синтезе искусств — изобразительного, музыкального и поэтического. Направление, представленное на выставке, является новым для классического музея, и мы стараемся его развивать.

Наталья КОПТЕЛЬ, куратор выставки:

— Название выставки «Аргоматика метафор» относит внимание зрителя к творческому методу художника — выявлению арго — условного языка образов и ассоциаций, зашифрованных в его работах. Их прочтение — удивительно занимательный процесс — от букв до философских тем и музыкальных воплощений в ритмах и звуках.

Луиза МОСКОВСКАЯ-МУРАХОВСКАЯ, сотрудник научно-просветительского отдела музея:

— Музыкальную программу вернисажа мы продумали вместе с замечательным пианистом, заслуженным артистом РФ Анатолием Катцем. Сложность заключалась в том, что для исполнения произведений Альфреда Шнитке требуется целый симфонический оркестр. Музыкант искал произведения, подходящие для камерного исполнения, и выход был найден: партию, написанную Шнитке для двух роялей, Анатолий Катц и Анастасия Суднева сыграли в четыре руки. Это были три музыкальных фрагмента к спектаклю Юрия Любимова «Ревизская сказка» по произведениям Гоголя. А вокальный цикл Екатерины Алабиной («Песня Лауры» из «Маленьких трагедий» и «Танго дьявола» из «Истории доктора Иоганна Фауста») в соединении с коллажами Василия Власова прозвучал как единое полифоническое произведение.

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