

# Газета

№35(357) 6 октября 2015

# В САРАТОВЕ

# НЕДЕЛИ

## ВОДОКАНАЛ ПОПАЛ В ПЛЕН

Частная структура диктует МУПу свои денежные требования

Стр. 19

## Скидки — круглосуточно

Если на скидки есть спрос, значит, его будут эксплуатировать



Скидки сопровождают нас повсюду. Они уже стучатся к нам без спроса и предупреждения. Не с витрин. А прямо в дом приходят — СМС-сообщениями и рассылками на электронную почту. И большинство людей продолжает им верить. Потому что в нашей стране привыкли верить всякому печатному слову и всякому знаку. В связи с этим на всякий случай хорошо бы всегда помнить простую заповедь: «Вникая в суть распродажи, не забывай, что в русском языке слова «скидка» и «кидать» — однокоренные.

Ольга Копшева

В подтверждение этому обидному тезису — недавняя история про один извест-

ный в Саратове мебельный магазин, который засунул буклеты о скидках чуть ли не в замочную скважину каждой квартиры. Моя соседка присмотрела себе в том буклетике стеночку в отремонтированную квартиру. По цене в 18 тысяч рублей. И грезила о ней несколько дней подряд. А когда пришла в магазин посмотреть ее наяву и пощупать-понюхать, ужасно расстроилась. Потому что за один из шкафчиков нужно было доплатить еще 6 тысяч рублей. И таким образом, стеночка обходилась ей уже в 25 тысяч рублей. Тогда она начала горько сетовать продавцу, как же так получилось, ведь шкафчик нарисован, и под всей конструкцией стоит скидка. А продавец пожала плечами и сказала: «А что вы хотите? Замануха такая».

Только не надо говорить о том, что в противных нам Европе и Америке всё еще

хуже. И как там обманывают покупателя, впаривая ему ненужное, нам еще учиться и учиться. Опять же, к слову, народная мудрость. Теперь в форме грустного анекдота.

«В Америке придумали черную пятницу, где скидки доходят до 90 процентов и продают до 85 процентов залежалого товара, а наши пошли дальше — придумали черный февраль, подняли цены в три раза и продали всё». Это на события начала года намек, когда российский рубль резко девальвировался. И люди не понимали, в какой магазин бежать, чем затариться, а по большому счету — как им спасти накопления.

Стр. 10–11



## Людмила Таранина:

В МОЕЙ ТРУДОВОЙ КНИЖКЕ ТОЛЬКО ОДНА ЗАПИСЬ

— Может быть, у вас есть рецепт сохранения хорошего настроения?

— Горе всегда где-то рядом с радостью — из этого состоит жизнь. Важно уметь сопереживать, вовремя подать руку, когда это нужно человеку.

Стр. 4

## Фрегат за 20 тысяч

ЖУРНАЛЬНАЯ ПРИВИВКА

Если взрослый человек в состоянии трезво оценить ситуацию и понять, что 100 кукол или игрушечных автомобилей ему едва ли пригодятся, то ребенок этого, увы, не поймет.

Стр. 2

## Как не оказаться пеньком

САРАТОВСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ УЗНАЛИ О РАБОТЕ С ИЗДЕРЖКАМИ И УСЛЫШАЛИ НЕРАДОСТНЫЕ ПРОГНОЗЫ НА БУДУЩЕЕ

«Будут ли они загонять доллар под сто? Скорее, нет, чем да, — поделился своим мнением топ-менеджер. — А вот то что, у вас изымут валютные сбережения и ограничат хождение валюты... Скорее, да». Также в ближайшие годы в России могут запустить деноминацию, под которую прозойдёт рост цен.

Стр. 3, 8

## Игры спасают мир

ТЕОРИЯ КАК ЛЕКАРСТВО ОТ ДОРОЖНЫХ ПРОБОК

Мужчина, муж, отец двоих детей, занятый на работе, каждый день выбирает стратегию — остаться на работе подольше или же придти домой пораньше, чтобы его собственная система жизни, баланс «семья — работа — финансы» были в равновесии.

Стр. 15

## Такая корова нужна

самому...

МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ ПО ИЗВЛЕЧЕНИЮ ПРИБЫЛИ ИЗ ОСТАТКОВ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Стр. 5

ОТЛИЧИТЬ «ХОРОШИЙ ЧАЙ ОТ ДУРНОГО» МОЖЕТ ТОЛЬКО ТОТ, КТО ЗНАЕТ СОДЕРЖАНИЕ В НЁМ ТАК НАЗЫВАЕМОЙ ЧАЙНОЙ ПЫЛИ, ОТ КОТОРОЙ И ЗАВИСЯТ «БУКЕТ, МЯГКОСТЬ И НАСТОЙ» НАПИТКА

СТР. 17



[7 дней с Дмитрием Козенко]

[репортаж]

## Сирийский акцент

Как изменилась буквально за десять дней информационная повестка нашей страны! Исчезли куда-то украинские агрессоры, свободолобивые народные республики Донбасса, жалкий американский президент и его приспешники. Даже миграционный кризис, готовый уничтожить Европу (700 тысяч мигрантов на 500 миллионов населения), и тот канул в Лету. Сирия. Сирия, только Сирия. Канал «Россия-24» оповещает о погодах в этой арабской стране. Намекая, что октябрь будет ясным, а ноябрь — дождливым, и, стало быть, действия российской авиации будут затруднены. Генштаб Российской Федерации чуть ли не ежедневно отчитывается о новых и новых победах. Заинтересовала фраза из рапорта начальника главного оперативного управления генерал-полковника Андрея Картаполова, что около шестисот боевиков «Исламского государства» (запрещено в РФ) в панике пытаются прорваться в Европу. Блогер Антон Носик полон изумления: с тех позиций моджахедов, которые разбомбила наша авиация, до Европы — нелегкий путь. Сначала надо пройти территории, контролируемые курдами, которые с боевиками ведут войну, потом еще Турцию. И потом, какой аэрофотосъемкой удалось отследить выражение паники на бородатых лицах моджахедов? Как удалось узнать, что они бегут в Европу? Но разве обычный телезритель, сиречь рядовой гражданин нашей страны, будет вдаваться в такие подробности? Сказал генерал «Бегут в панике», значит, так оно и есть.

Единственное, что не доведено пропагандистским пулом до широких слоев населения, — это, собственно, зачем мы воюем в Сирии. Помнится, было первоначально такое объяснение: чтобы радикальные террористы — выходцы из России не вернулись обратно и не устраивали террор здесь. По разным источникам, их там около двух тысяч. А с выходцами из стран бывшего СССР и того больше. Но являются ли бомбардировки эффективным средством против террористов? Ну разбомбят занятые ими города, разбегутся по пустыне, что, прикажете за каждым моджахедом гоняться на Су-24? И потом, разве на границах нашей страны не установлен надежный заслон, чтобы потенциальные террористы не смогли проникнуть к нам и нарушить нашу мирную жизнь? Может, чем бомбить, лучше установить на границах еще более надежный щит?

Понятно, это не единственное объяснение, зачем мы появились в сирийском небе. Оставим в стороне самые бредовые рассуждения о том, что Сирия (а не Византия) является колыбелью православия и российской цивилизации. И что она сакральная, почти как крымский Херсонес. Оставим в стороне геополитику: то ли мы хотели таким образом показать Обаме кулиш, то ли, наоборот, это единственный способ заморозить с Америкой. Оставим в стороне и рассуждения на религиозные темы — типа того, что мы вступили в войну на стороне шиитов и алавитов, поссорившись с куда более многочисленными суннитами. Между прочим, и российские мусульмане в большинстве своем сунниты. Возьмем самую распространенную версию: мы решили защищать Башира Асада. Зачем? Затем, что есть у российской власти такой принцип: никто из руководителей любой страны не должен быть свергнут в результате народного возмущения. А Баширу Асаду это еще как грозит. Не будем пускаться в историю взаимоотношений семьи Асадов и Советского Союза и его правопреемницы Российской Федерации. Скажем только одно: отцу Башира Асада Хафезу наша страна передала на миллиарды долларов вооружения, чтобы он противостоял Израилу. В итоге Сирия потерпела ряд поражений, а долги ей, как водится, списали. И главное: сейчас с Асадом воюет не только запрещенное в РФ «Исламское государство». Представим, что мы уничтожим его ударами с воздуха. Но что делать с многочисленными другими вооруженными отрядами сирийской оппозиции, сражающимися с нынешним президентом? Свободной сирийской армией, армией обороны Хомса и прочими. Они, в отличие от ИГ, не изгои. Их поддерживает Запад, Саудовская Аравия и нефтяные шейхи Залива. Вступать в войну с оппозицией и в противостояние с их покровителями? Пока о поддержке российской операции в Сирии заявили лишь Ирак и Иран.

Но, может, есть и другая причина нашей военной операции. Либералы любят говорить, что современная российская действительность — реализация кошмаров Оруэлла и отчасти Кафки. Может, стоит поискать другой источник? Например, уже уходящий в забвение фильм «Хвост вертит собакой». И согласно ему подумайте, война это или просто операция прикрытия и отвлечения. Отвлечения от завершающегося провалом проекта «Новороссия». От массовых протестов в Молдавии и демонстраций против российских военных баз в Беларуси. От экономического кризиса, который никуда не делся и исчезать не собирается.



## Фрегат за 20 тысяч

### Журнальная прививка

**Собрать своими руками робота-шпиона, точную копию знаменитого фрегата, бороздившего моря и океаны, или танка, наводившего ужас на противника во время войны, в наши дни довольно просто. Нужно лишь немного свободного времени и возможность хотя бы раз в неделю совершать прогулку до ближайшего газетного киоска.**

**Ах да! В кошелке должно быть несколько свободных сотен рублей, которые не жалко потратить на журнал и часть будущей коллекции.**

Вячеслав Коротин

«Газета недели в Саратове» на минувшей неделе выясняла, каким коллекционным журналам отдают предпочтение саратовцы и какую сумму они готовы тратить каждый месяц ради своего увлечения.

### И не журнал вовсе!

Коллекционный журнал, или, по-другому, партворк (произошло от слияния двух английских слов part — «часть», и work — «работа»), — узкоспециализированное периодическое издание, которое состоит из ранее определенного числа выпусков, выходящих один раз в неделю или реже. Как правило, к одному из первых номеров прилагается папка-скоросшиватель, куда впоследствии номера журнала и подшиваются. Полностью собранный партворк представляет собой тематическую антологию или энциклопедию. В качестве приложения к журналу могут поставляться диски, элементы будущих моделей, книги и так далее.

Огромной популярностью партворки пользуются в европейских странах. В России же первый такой журнал появился лишь в 2002 году. Им стало издание «Древо познания». Оно и до сих пор считается самым успешным проектом в России. Но до конца всё же серию поклонникам собрать не удалось. В нашей стране из 264 номеров вышло 240.

На волне успеха «Древа познания» стали появляться другие журналы. Россиянам предлагали собрать точные модели тела человека, Солнечной системы, парусника «Баунти», 3D-принтера, коллекцию минералов, насекомых, полицейских машин мира, кукол, карманных часов, элитной парфюмерии, миниатюрных книг, монет, банкнот, почтовых марок и много чего еще.

### Так делаются деньги

Выпуск очередной серии предвзвешивается масштабной рекламной кампанией. Видимо, все хорошо уловили, что реклама — двигатель торговли. Далее в продаже появляется первый выпуск. Тут издателю тоже приходится работать себе в убыток. Обычно первый номер продают по себестоимости или даже ниже (были случаи, когда и вовсе раздавали бесплатно). Уже со второго номера цена возрастает чуть ли не в два раза. Но это не предел. Стоимость каждого выпуска будет постепенно расти на всем протяжении выпуска коллекции. Первые выпуски издаются большим тиражом. Многие покупатели могут купить журнал из праздного любопытства, а кто-то как раз из-за низкой цены.

Судьбоносный для издателя номер — третий. Считается, что с третьего номера издательство от выпуска серии начинает получать прибыль. Ну или окончательно теряет все надежды даже на то, чтобы окупить первоначальные затраты. История знает немало провальных серий, которые не смогли окупиться. Тираж третьего номера уже составляет половину от ти-



ража первого номера. Коллекция будет считаться успешной, если тираж последнего номера составит хотя бы 20 процентов от тиража первого номера.

Больше всего издатели любят выпускать партворки, к каждому номеру которого в придачу идет деталь будущей модели. Номера таких коллекций пропускать нельзя, да и больше шансов на то, что покупатель будет покупать журналы до конца. Жалко потратить несколько тысяч рублей и собрать лишь половину танка или корабля.

Еще одно любимое направление — издания для детей. Если взрослый человек в состоянии трезво оценить ситуацию и понять, что 100 кукол или игрушечных автомобилей ему едва ли пригодятся, то ребенок этого, увы, не поймет. А побаловать своих чад хочет каждый родитель.

### Вся надежда на партворки!

Еще совсем недавно в киосках «Роспечати» можно было купить газету или журнал на любой вкус. Без свежей прессы многие не представляли своей жизни, а рядом с телевизором всегда лежала программа телепередач на следующую неделю. Теперь газету можно читать на экране планшета или смартфона, тем самым избавляя себя от необходимости отправляться в киоск. Некоторые печатные газеты не выдержали конкуренции с новейшими гаджетами, и закрылись. На некоторых сказался кризис 2009 года. Это время стало пиком популярности для коллекционных изданий. «На мой взгляд, это развитие, эволюция. С появлением интернета всё, что люди черпали раньше из газет и журналов, теперь они могут узнать из сети. Читателям нужна информация, которую они могут получить оперативно, быстро. Да и зачем убивать дерево, когда можно получить всю необходимую информацию из всемирной паутины. Это проще, удобнее. Поэтому к журналам сейчас и стараются прикладывать что-то. То, чего из интернета не достанешь», — считает **Антон Матюшенко, президент «Российской ассоциации честных адвокатов».**

— В 2008 году я открыла точку по продаже периодики. Захотела работать на себя, а не на чужого дядю. Спустила какое-то время стало понятно, что на одних газетах и журналах трудно даже на аренду заработать. Я не говорю уже про налоги и прочие расходы. Стала расширять ассортимент. Бешеной популярностью пользовались журнальные коллекции. Так как цена у меня была немного меньше, чем в киосках, то от клиентов отбоя не было. Постоянные клиенты могли быть уверены, что у меня всегда для них останется очередной номер журнала, — вспоминает Наталья, индивидуальный предприниматель в недалеком прошлом. — А вот нынешний кризис ударил сильнее. Если раньше люди покупали все номера коллекции подряд, то теперь стали выбирать. Один мужчина собирал железную дорогу. Он каждую неделю приходил и смотрел, что приложили к очередному номеру. Если какие-то деревья, то он журнал уже не покупал. А кто-то и вовсе бросил собирательством заниматься.

Так Наталье пришлось закрыть свой небольшой бизнес. Теперь женщина работает в столовой и с тоской вспоминает те времена, когда она могла себя именовать бизнес-леди.

### Подсели на журналы

В киоске на 2-й Садовой купить 159-й номер какого-нибудь партворка не получится.

— В свободной продаже у нас только бывают первые номера серии. Потом с каждой неделей мы заказываем всё меньше и меньше номеров. В итоге нам начинают привозить строго определенное количество — только нашим постоянным покупателям. Вот сейчас выходит такой журнал «Почтовые марки мира». В продажу поступил 91-й номер. За этим журналом к нам ходят пять человек. Ежедневно мы и заказываем именно пять экземпляров журнала. Не больше, не меньше. За полтора года мы поклонников журнала с почтовыми марками по именам узнали. Поэтому вам я этот журнал не продам, — рассказывает киоскер.

Но не всё потеряно. Ряды коллекционеров почтовых марок или полицейских машин довольно просто пополнить. Надо сообщить киоскерам о своих планах в дальнейшем покупать журнал именно в этом киоске, и через неделю можно смело отправляться за очередным выпуском. «Только если хоть одну неделю пропустите, то больше на вас мы заказывать номера не будем», — предупреждает женщина-киоскер.

Услышав, что речь идет о коллекционных журналах, в наш разговор вмешивается мужчина. Его любимый партворк — тот, к которому прилагаются банкноты и монеты из разных стран мира.

— Я каких только ни собирал журналов! Столько денег они из меня выкачали. Я и барк собирал, и танк, и фигурки солдатиков. Теперь это богатство пыль у меня дома собирает. А выкинуть жалко. Жена моя собирала кукол, пока не задумалась, на фигу ей столько кукол. Вот теперь собираю монеты и купюры. Больше трехсот рублей в карман кому-то кладу каждую неделю, — сетует мужчина.

Мой собеседник смог на себе в полной мере ощутить простые, но эффективные маркетинговые приемы. Первоначально планировалось выпустить 60 номеров его любимого журнала. Потом серию продляли еще несколько раз. На минувшей неделе мужчина стал обладателем уже 142-го номера. По его словам, теперь журнал продавали до 155-го выпуска. Следующая фишка — выпуск еще одного, схожего по тематике журнала.

— Выходят сейчас одновременно два журнала с монетами и купюрами. Так же было и с куклами. Сначала предлагали собирать кукол разных эпох, а потом вышла серия, посвященная куклам в национальных нарядах. Они как бы намекают на то, что не плохо и два журнала параллельно собирать. Типа коллекции дополняют друг друга. Эти журналы — как наркотик. Я как-то взялся считать, и у меня получилось, что собранный полностью фрегат стоит около 20 тысяч рублей! А кому он теперь нужен? Его даже за половину этой суммы никто не купит.



# Утки, индейки и водный дворец

## Губернатор договорился на 15 млрд инвестиционных рублей

Появились реальные перспективы окончания строительства Дворца водных видов спорта. Говорят, что благодаря продуктивной работе саратовского губернатора Валерия Радаева на инвестиционном форуме «Сочи-2015». 3 октября было подписано соглашение о сотрудничестве с управляющей компанией «Прага Капитал», которая намерена инвестировать собственные средства в строительство спортивного объекта.

Ирина Курьянова

Строительство Дворца водных видов спорта было начато в 2012 году, именно тогда наш земляк **Илья Захаров**, тренирующийся в Пензе, стал в Лондоне олимпийским чемпионом по прыжкам в воду. Дальше фундамента продвинуться не удалось, были забиты сваи. Завершить стройку на бюджетные средства оказалось проблематично, нужно было искать инвестора. И тут как нельзя кстати случился форум в Сочи, на котором **Валерий Радаев** подписал соглашение о реализации совместного проекта по инвестированию в соцсферу с членом совета директоров компании **Сергеем Бакировым**.

Столичная компания «Прага Капитал» зарегистрирована в Твери в 2006 году и специализируется на финансовых операциях. В числе услуг, которые она оказывает, значится управление негосударственными пенсионными фондами, закрытыми и открытыми паевыми инвестиционными фондами и ипотечными сертификатами участия. В переч-

не проектов на официальном сайте компании указаны несколько коттеджных поселков и промышленных парков в Подмоскowie и производственно-складской комплекс «Большое Толбино».

Понятно, что строительством социального объекта в Саратове сотрудничество со столичным инвестором не ограничится. В соответствии с подписанным соглашением «Прага Капитал» построит не только грандиозное по саратовским меркам спортивное сооружение (три бассейна: один, размером 12 на 6 метров, для детей, не умеющих плавать; второй, 50 на 25 метров, для спортивного плавания; третий, 23 на 23 метра, 6-метровой глубины, — для прыжков в воду, плюс места для тысячи зрителей), но и 12-этажную гостиницу. Общая стоимость проекта оценивается в 3 млрд рублей, из них 1,2 млрд — инвестиции в спортивный объект и гостиницу, остальное — на «сопутствующую коммерческую застройку».

Кроме того, «Прага Капитал» намерена вложить 6,5 млрд рублей в крупный проект в аграрной сфере, о чем также подписано соглашение. В рамках этого проекта планируется создание оптово-распределительного центра сельскохозяйственной продукции (1,5 млрд), тепличного комплекса по выращиванию овощей (2 млрд), овощехранилища (300 млн), птицефермы по выращиванию индейки (2 млрд), мясоконсервного комбината (700 млн). Проект будет реализован в течение пяти лет.

Не исключено, что Дворец водных видов спорта достался московскому инвестору в нагрузку к аграрному холдингу. О сроках его



завершения на сайте правительства области не сообщается.

Валерий Васильев в Сочи время даром не терял и подписал в минувшую субботу в Сочи еще одно соглашение с ООО «СовМясТорг» (Санкт-Петербург). Инвестор из северной столицы намерен построить в нашей области комплекс по выращиванию утки мощностью до 5 млн штук в год. На предприятии будет полный промышленный цикл с инкубатором, убойным и разделочным цехами. Учредитель компании Игорь Мандрык сообщил, что проектом с объемом вложений 6 млрд рублей предусматривается производство утки для массового потребления и племенного сегмента. Пока выбирается площадка — рассматриваются земельные участки в Пугачевском, Петровском и Татищевском районах.

услугами фонда. Во-первых, сразу отпадают из претендентов те, кто уже воспользовался возможностью отдать свое право на жилье в долготертое в обмен на социальную выплату из госсредств. Выплаты эти на самом деле оказались по сути фантиком от конфетки, и несколько человек из позарившихся на них будет теперь крутить эту обманку до лучших времен. Как сказал грубо и прямо Леонид Писной, «проблемы будут у тех, кто ждет выплату, которую мы давать не будем, потому что у нас денег нет», и «из-за отсутствия прямой обязанности нашей на выделение таких бюджетных ассигнований». Во-вторых, в-третьих и в-четвертых, придется доказывать, что обманутый нечестным застройщиком наивный человек не живет, а мучается все эти долгие годы в ожидании квадратных метров. У него нет денег, большая семья, и он из последних сил снимает угол. И при этом уже прошел все круги судебного ада. И вот единственное, что ему остается, — это сложить от бессилия руки на коленях и сидеть в ступоре в ожидании смертушки. Утрирую, конечно, но пара страниц, регламентирующих путь в очередь нуждающихся, — это не шутка, а серьезный отсев.

# Как не оказаться пеньком

## Саратовские предприниматели услышали нерадостные прогнозы на будущее

«Мы катимся под горку», — считает известный топ-менеджер, основатель операционной управляющей компании «Management Development Group Inc», работавший с такими известными компаниями, как «Пятёрочка» и «Карусель», **Дмитрий Потапенко**. В обозримом будущем российскую экономику не ждёт ничего хорошего, а значит, предпринимателям важно уметь планировать стратегию своего бизнеса. Для этого нужно знать, как работать ключевыми издержками, которых — пять. Об этом он рассказал саратовским предпринимателям в минувшую среду в ходе первого регионального форума собственников и управляющих розничного бизнеса.

Роман Дрякин

### Немного о брокколи

Первая издержка — плата за товар. «К сожалению, 90 процентов из нас выносят её за рамки, и непонятно, почему», — заметил Потапенко. Поэтому следует постоянно давить на поставщиков с целью снизить цену. Чем больше возможностей для такого давления, тем лучше. Помочь в этом может такая штука, как «диверсификация продукта». Например: у компаний Потапенко есть три канала давления — розница, производство и общепит. «Одно время был просад, когда начали отказываться от овощей вразвес. Брокколи не продавались вразвес, — пояснил спикер. — Но нам удалось отстоять и скидку на товар, и условие отсрочки платежа — по причине того, что у нас активно развивались столовые, в которые в одно из блюд обязательно входили брокколи. Это было осознанное давление объёмом продаж».

Вторая издержка — аренда. «К сожалению, не от хорошей жизни ретейл и общепит вынуждены заниматься девелопментом», — заметил спикер. Многим компаниям приходится само-

стоятельно строить себе магазины, столовые и производственные площадки, а не арендовать их. Это связано с тем, что рынок по-прежнему принадлежит не арендаторам, а арендодателям. Поэтому компания должна активно заниматься застройкой «под себя», а если этого не позволяют возможности — «являться ключевым консультантом и продавать ключевую компетенцию при застройке другими девелоперами».

### Кодекс строителя

Потапенко рассказал о своём видении российского градостроительного стандарта, который улучшит возможность ведения бизнеса: «В одноподъездной 17-этажной башне должно быть двухэтажное встроенно-пристроенное помещение площадью 400 метров, где на первом этаже должен располагаться магазин, на втором — либо заведение общепита, либо заведение социально-бытовых услуг и далее по списку». Такая политика даст возможность создать переизбыток площадей, и ценник на аренду начнёт снижаться. В пример спикер привёл США, где компания «Уоллмарт» арендует свои объекты за 50 долларов в год, и Прагу, где арендная плата составляет 9 евро в месяц. Всё это — результат осознанной градостроительной политики. «Сомнительно, что в Саратове арендная плата на проходных местах составляет 50 долларов», — заметил спикер.

Кстати, заключать договоры аренды Потапенко советует сроком от трёх до пяти лет. Потому что лично он окупить объект общепита или ретейла в инвестиционных расходах меньше чем за 28-32 месяца не может. «Если у вас договор менее трёх лет, вы попадаете сразу», — констатировал спикер. Также не стоит заключать договоры в валюте, потому что колебание её курса предпринимателям неподвластно. «Простите, вы получаете деньги в рублях, почему расходы фиксируете в валюте?» — пояснил менеджер.

# Смех с риском для жизни

## Как неловкие моменты переплетаются с нежными чувствами

Театры вышли из отпусков и начинают знакомить публику со своими премьерами. Бликой первой постановкой, которую подготовил для зрителя Саратовский академический театр драмы, стала, казалось бы, простенькая, легкомысленная французская комедия.

Андрей Сергеев

Второго октября на большой сцене театра зритель увидел «Мафию и нежные чувства» современного драматурга Люка Шомара в постановке Николая Покатыло. Это классическая комедия положений, сюжет которой не может не напомнить недавно шедший в прокате «Этот неловкий момент» Жана-Франсуа Рише, где главный герой в исполнении Венсана Касселя неожиданно для себя закручивает роман с только-только ставшей совершеннолетней дочкой своего лучшего друга. Инициатором отношений, разумеется, выступает не

столько он, сколько она, шантажирующая своего любовника, что расскажет всё папе. Папа в свою очередь, узнав, что дочка закрутила с кем-то роман, жаждет поговорить с этим парнем по-мужски и, ничего не подозревая, просит своего друга помочь выведать имя «мерзавца». До этого момента сюжет у обеих комедий практически идентичен. Но там, где фильм Рише проследил из-за затанцовости и слишком очевидных сюжетных ходов, постановка Покатыло искрит яркими ходами и плотным действием. Благо сами условия помогают, ведь Карлос (Игорь Баголей) и Этьен (Андрей Седов) не просто друзья, а, на секундочку, босс мафии и его адвокат, соответственно. Короче, здесь пули опасаться действительно стоит.

Поворотов сюжета в этой комедии предостаточно, как и ящичков в квартире Этьена (тонкое замечание художника-постановщика Юрия Наместникова), при этом чувство вкуса не отказывает режиссеру.

# Не для всех пострадавших

## Недодуманные законы пытаются усовершенствовать. Но спасать будут избирательно

В минувший четверг депутаты Саратовской областной думы мудрили, как им восстановить справедливость и исправить действующие нормы сразу по трем направлениям. Первое: спасти пострадавших участников безнадёжного строительства. Второе: разрулить ситуацию с двумя управляющими компаниями в новых домах. Третье: освободить от взносов на капремонт как можно больше новоселов из многоэтажек возрастом менее пяти лет.

Ольга Копшева

### Уже радоваться могут только совсем сырые и убогие

Депутаты Саратовской областной думы (по совместительству видные застройщики) Леонид Писной и Сергей Курихин пытаются закрепить в региональном законодательстве способ спасения пострадавших от нечестных коллег. Обсуждения их законопроекта «О внесении изменений в отдельные нормативные правовые акты Саратовской области по защите прав на жилище участников строительства многоквартирных домов» прохо-

дят очень интенсивно. Вот и в минувший четверг юристы сразу нескольких правовых управлений различных органов власти пытались искать подводные камни, которые могут всплыть при реализации здравой идеи.

Суть идеи в том, чтобы при правительстве Саратовской области создать некоммерческую структуру — некий фонд, которому бесплатно выделять участок земли. Этот фонд эти участки будет отдавать инвесторам, согласным построить многоэтажку «с нагрузкой» — обязанностью предоставить определенное договором число квартир обманутым дольщикам. Нет-нет, конечно, инвестор ни в коем случае не будет обременяться так, чтобы сработать себе в убыток, это даже не обсуждается. Но и пострадать он не должен. А для снижения издержек нужно поставить ограничитель для числа обманутых дольщиков, которых областная власть вроде уже почти согласна расселять подобным образом. По крайней мере принципиальное согласие губернатора Валерия Радаева на это есть.

Ограничителем можно выставить понятие нуждаемости в жилье. В обсуждаемом проекте когда-то сделанный взнос в строительство совершенно не означает, что человек автоматически получает право воспользоваться



## Людмила Таранина:

# В моей трудовой книжке только одна запись

**По Бабушкиному взвозу до Саратовского театра кукол «Теремок» — таким маршрутом полвека спешила на работу актриса, а впоследствии заведующая труппой театра Людмила Таранина. Невероятная цифра: с 1965 года и по нынешний день она связана с этой сценой, на которой многие годы создавала образы сказочных принцесс и цариц, но свою главную роль продолжает играть в театре до сих пор. Ту, которая всегда готова прийти на помощь артистам в их жизненном и творческом становлении, обитатели театра кукол давно привыкли называть просто — мамой.**

Мария Аксанич

— Людмила Ивановна, вы пришли в театр молодой актрисой 50 лет назад и продолжаете работать здесь по сей день. Изменилось ли за это время ваше отношение к театру, восприятие вот этой особой внутренней театральной жизни?

— Конечно, с того времени изменилось всё. Меняется мир, эпоха, люди, меняется и театр и личное отношение к нему. В чём-то мы, вместе с цивилизацией, сделали огромный шаг вперед, но в то же время что-то и потеряли. Я говорю о простоте, вместе с которой уходит душевность, теряется отдача. Отчего-то всё переводится на материальную основу — вся жизнь, — и кажется, что энтузиазм уже окончательно «устарел». 50 лет назад мы не умели и не знали столько, сколько умеют и знают молодые актёры, которые не так давно взойшли на профессиональную сцену. Я не перестаю поражаться их актёрской подготовке — сколько они по сравнению с нами могут! Но я не перестаю поражаться и тому, насколько им не хватает простоты.

— Так что же 50 лет назад привело вас в театр? Помогли энтузиазм, простота, случай?

— Моя встреча с театром произошла достаточно непредсказуемо. Я училась на режиссёрском отделении Культпросветучилища и после окончания должна была вернуться в родное село, чтобы стать руководителем какого-нибудь местного драмкружка. Но всё сложилось иначе. В Саратове тогда открыли театрально-училище, которое долгое время после войны не действовало, и один из наших режиссёров-педагогов сказал: «Люда, тебе нужно попробовать выучиться на актрису». Я ещё ничего не решила, ни в чём не была уверена, простое любопытство привело нас с друзьями в училище — мы решили одним глазком посмотреть, как проходит вступительный экзамен. Но так получилось, что на экзамене присутствовала наша знакомая студентка, которая была на короткой ноге с одним из членов комиссии — режиссёром ТЮЗа. И вот я вижу — она подходит к нему, что-то шепчет на ухо и на меня показывает взглядом. Потом мне передают записку: «Сейчас тебя будут прослушивать». Я в ответ кулаком ей грожу: «Даже не думай!» Но тут друзья стали уговаривать: «Ведь терять нечего — заявление ты не подавала, поступать всерьёз не планировала. Будь что будет!» И я решилась. Вышла с мыслью «Не пройду — и не надо» и бойко прочитала юмористический отрывок югославского писателя Бранислава Нушича «Урок географии», а потом ещё и песню спела «Широка стра-

на моя родная», потому что все остальные просто напросто вылетели из головы, хоть я и росла в очень «певучей» семье и песен знаю миллион. Своим выступлением рассмешила всех — и студентов, и комиссию. Считаю, что именно эта песня и решила мою судьбу.

— Родители, наверное, радовались такому внезапному повороту в вашей жизни?

— На самом деле говорить об этом родителям было особенно страшно. Отец как раз надеялся на то, что я наконец закончу учёбу, стану зарабатывать, помогать родным — всё-таки ему одному приходилось кормить семью из семи человек. И вдруг я сообщаю, что ещё целых четыре года собираюсь учиться на актрису. В конце концов они, конечно, не могли не согласиться. Ну как можно отказать? Вдруг через годы дочь скажет, что мама с папой ей всю жизнь поломали? Поэтому, получив карт-бланш от родителей, я стала учиться, а на втором курсе вышла замуж и родила ребёнка. После окончания училища у меня была возможность уехать работать в драмтеатр в Калининград или в Бийск на Алтай, но я пошла по простому пути и выбрала семью, осталась в Саратове. А 26 сентября 1965 года пришла в труппу саратовского театра кукол «Теремок». С тех в моей трудовой книжке есть только одна эта запись.

— Насколько сложным оказалось знакомство с жанром театра кукол? Признайтесь, первое время испытывали разочарование из-за того, что пришлось отказаться от возможности выходить на сцену драматического театра?

— Да, «притирание» проходило сложно, и дело не только в технике кукловодства. Нелегко было перестраиваться внутренне. Прекрасно помню, что первый спектакль, который я здесь посмотрела, был киплингковский «Слонёнок». На сцене — небольшие тростевые куклы, все актёры скрыты за ширмой. Я смотрела спектакль и думала только о том, что мне никак не получается побороть разочарование — так хотелось быть именно драматической актрисой! Но на помощь пришли старшие коллеги, прекрасные люди, которые много лет отдали театру кукол. Помню, меня вызвал к себе опытный актёр, заслуженный артист РСФСР Чижиков А. Ф. и дал мне такое наставление: «У тебя ярко выраженное амплу характерной актрисы, но здесь, в театре кукол, ты сможешь выйти за эти рамки и получить намного больше. Здесь ты станешь и инженером, и романтической «голубой героиней», и королевой. Ты сможешь быть хоть Слонёнком, хоть царевной Несмеяной». Всё случилось именно так, как он говорил: театр кукол сразу же захватил меня. Так сложилась моя судьба в «Теремке», что здесь я переиграла всех принцесс, королей и цариц, не говоря уже о многочисленных птичках и зверушках. У театра кукол есть огромное преимущество перед драмой — тут, за ширмой, ты можешь сыграть хоть все роли сразу. Недавно пыталась посчитать, сколько ролей я сыграла в этом театре, но вскоре бросила это занятие. В одном только спектакле «Аистёнок и пугало» я играла одновременно и Аистёнка, и Воробья, и Иву. В спектакле «Чебурашка и его друзья» все три главные роли (Чебурашка, Галя и Шапокляк) были моими. Где ещё так может повезти?



— Но ведь работа кукловодки — это в первую очередь тяжелый труд, требующий от актёра ловкости, виртуозности, физической силы, точной координации движений...

— Несмотря ни на какие трудности, тяжести, сложности, я получала колоссальное удовольствие именно от того, что играла роли, которые шли мне к душе. Кстати, голос у меня был очень звонкий, муж говорил, что меня слышно за десятками метров от театра. Ну не могла я тише. От удовольствия хотелось наизнанку вернуться, вот и всё!

— Неужели все роли любимые?

— Да, я любила все свои роли. Бывало и так, что во время гастролей заболел кто-то из актёров, и приходилось брать их роли на себя. В итоге стоишь за ширмой, держишь сразу две куклы, разговариваешь сама с собой разными голосами, потом одну бросаешь или кто-то стягивает её с руки, а ты уже бежишь со второй. Так мы не раз выручали театр. Ещё у меня была великолепная память, которая позволяла знать тексты всех пьес, реплики всех действующих лиц, и если кто-то заболел, я без проблем брала куклу этого человека и играла его роль. Готова была выполнить всё от и до, ни разу никого не выбила из колеи незнанием текста, ни когда не перепутала ни одной мизансцены. Коллеги-актёры это очень ценили, и их отношение сыграло большую роль в моей дальнейшей театральной судьбе.

— Как получилось, что вы сменили сцену на административную должность — стали заведующей труппой театра?

— На тот момент, когда в театре появилась ставка основного помощника главного режиссёра по труппе, я проработала здесь уже 25 лет. Актёры сразу предложили на эту должность меня. Наверное, оттого что я была очень жадная до работы, знала все спектакли, все декорации, реквизит и за всё очень переживала. Меня даже ругали: «Ты что, хочешь стать театральной психопаткой? Шатается декорация в этом спектакле — ну и пусть шатается». А я не понимала — как это дом может шататься, когда он должен стоять неподвижно? Поэтому я получила прямое направление от актёров, и мне, конечно, это было лестно.

Долгое время я была, как говорится, играющим тренером. Перешла на административную должность, но продолжала отыгрывать спектакли, в которых

была занята. А ещё — хранила весь старый репертуар, старалась делать всё для того, чтобы не списывали спектакли, поскольку в театре в то время не было главного режиссёра, и тот репертуар, который был, нужно было беречь. И мы постоянно ремонтировали, репетировали и постепенно я вместо себя начала вводить во все спектакли других актрис. Остался только пресловутый «Кошкин дом». Никак я от него не могла отделаться! То заболел кто-нибудь, то родил, то экзамены убежал сдавать. И вот прихожу в театр, а мне говорят: «Людмила Ивановна, а вам сюрприз — вы сегодня у нас Котёночек». Или: «Вы сегодня у нас Курица». Так и подшучивали всё время. Вот совсем недавно кто-то опять заболел, и мне объявили, что надо либо играть в спектакле, либо отменять его вовсе. Но отменять — ни за что, ведь в зале аншлаг! Так что это единственный спектакль, который идёт со мной по жизни, и я переиграла в нём практически всех, за исключением трёх персонажей — Кота, Козла и Свины.

— Столько лет вы посвятили одному-единственному театру... Скажите, за что вы любите именно его?

— Помню то время, когда в театре шёл спектакль «Сон в летнюю ночь» — самая шикарная постановка нашего главного режиссёра. Было всего 20 или 30 показов — я ни одного не могла пропустить. Вот прихожу на очередной показ и в очередной раз собираюсь смотреть только до антракта, ведь на улице зима, добираться до дома тяжело, и так каждый день приезжаю в десятом часу. Потом понимаю, что оторваться не смогу! Пусть придёт вызывать такси, но спектакль я досмотрю до конца — настолько это было здорово.

Вспомню ещё один эпизод. Как-то на спектакль «Бременские музыканты» не пришёл один актёр, и все ребята собрались и вышли из положения настолько виртуозно, что у меня просто истерика случилась. Я плакала от восторга, я гордилась, что работаю с такими артистами, которые смогли так блестяще выйти из сложной ситуации. До сих пор, когда рассказываю, меня душат слёзы. Это всё о том, за что и почему я люблю этот театр.

— Вы стараетесь как-то влиять на атмосферу в театральном коллективе? Может быть, у вас есть рецепт сохранения хорошего настроения?

— Профессия артиста очень специфична и тяжела. Нельзя, чтобы актёр здесь, в театре, был в плохом настроении. И я пытаюсь, насколько могу, поддерживать их дух и очень хочу, чтобы они и сами друг друга всегда поддерживали. Мне не нравятся, что они между собой не дружные. Мы были дружнее. Когда мы делали разбор спектаклей, мы страшно ругались, но в целом дружили очень. Они же другие. Талантливее, начитаннее, театральнее и виртуознее, чем мы. Но я бы хотела научить их главному — бескорыстному отношению к театру, к работе и, главное, научиться состраданию. Ведь время, в которое мы живём, очень тяжёлое. Горе всегда где-то рядом с радостью — из этого состоит жизнь. Важно уметь соперничать, вовремя подать руку, когда это нужно человеку. Как говорится, «с миру по нитке, а голому рубашка». Моя мама часто использовала русские поговорки. Сколько в них мудрости! Хотелось бы, чтобы молодые актёры тоже поняли это и пошли по этому пути.



# Такая корова нужна самому...

**Методическое пособие по извлечению прибыли из остатков Саратовской области**

**Бренд, говорите вы? Придумать для Саратовской области логотип, вспомнить старые фирменные марки? А для чего? Для того, чтобы повысить инвестиционную привлекательность, привлечь туристов в наши богом забытые края?**

Елена Микиртичева

Так не получится, не с того начинаем. Кровати в борделе переставлять — бесполезное занятие, надо менять девочек. Это из старого анекдота, если кто забыл. Но девочек тоже надо заинтересовывать. Потому что каким ущербным человеком надо быть, чтобы перебраться из благополучного места в затоптанную насмерть территорию без какого-либо профита для себя любимого?

Итак, давайте посмотрим, что может привлечь в наш регион свежие политические и экономические силы. Или, если это будет проще, чем может заинтересовать Саратовская область потенциального руководителя. Если, конечно, он, руководитель, не будет назначен по принципу личной преданности, а придет в регион навести порядок и поднять благосостояние его жителей. Понятное дело, не без пользы для себя.

Оговоримся сразу, что текст предельно циничный, потому как жизненный опыт и многолетние наблюдения за людьми, попавшими во власть, не позволяют верить в альтруизм тех, кто припал к властной корमुшке.

Итак, что в Саратовской области может материально заинтересовать?

## Черное золото

А что? Нефть у нас есть. Во-первых, так называемая сланцевая, благодаря которой эти вредные американцы становятся всё более и более независимыми от черного азиатского золота. Нет, есть, конечно, проблемы с добычей — там не так, как в традиционных нефтяных месторождениях, просто с точки зрения технологии, но все равно.

Есть в области и рифовые нефтяные месторождения — это на левом берегу в сторону Волгограда. Там тоже не всё просто с добычей и даже разведкой. Но нефть однозначно есть. А в нашем неустойчивом мире, когда страна предпочитает ресурсно-сырьевой курс развития — почему нет?

Злые люди говорят, что наш вечный благодетель Вячеслав Викторович некогда хотел поменять направление своего (конечно, уже бывшего!) бизнеса и сменить одну маслянистую жидкость на другую. Но тогда что-то не заладилось. Впрочем, вполне возможно, что эти проекты отложены на черный день...

Но это не означает, что кто-то очень предприимчивый не может сыграть на опережение. Или, если предприимчивость удачно сочетается с прагматизмом и осторожностью, реализоваться может вместе с благодетелем. Есть, конечно, шанс остаться без штанов или оказаться в цугундере, но, как известно, кто не рискует, тот не пьет шампанского.

Так что нефть — это авантюрное номер один, которое вполне легальным образом может принести вполне приличные дивиденды в твердой валюте. А если посчитать профит от сопутствующего увеличения рабочих мест, поступлений в бюджет и прочие моральные удовлетворения, то получается вполне серьезный интерес.

Понятное дело, это главная замануха региона, но есть еще и другие, второстепенные.

## Житница?

А вот тут экономического интереса нет совсем. Точнее, так: интерес — он, конечно, и может быть, но только с сильно криминальным уклоном. Потому как сельское хозяйство, особенно в зоне рискованного земледелия, прибыль приносить не может по определению.

А если учесть, какая неразбериха стоит на аграрном рынке (речь идет о непонятным образом принадлежащих селянам наделах, рейдерском захвате земель у добропорядочных предпринимателей), то и вовсе беда.

Но получать деньги с этого направления можно — если отщипывать кусочки от субсидий, дотаций и прочих компенсаций из федерального бюджета. Нет, в других регионах можно, а мы что, рыжие, что ли? Вот пишут, что арестованный губернатор Коми брал 50 процентов откатов...

Но о грустном не будем. Нет, конечно, есть еще перерабатывающая отрасль, разные молокозаводы и мясокомбинаты, но там везде свои хозяева, более или менее удачливые. И лишать их доходов с непредсказуемыми последствиями — дело неблагодарное во всех смыслах.

## Здравница?

Тут речь может пойти даже не о санаториях, профилакториях и иных курортных метках, которые на территории региона есть. Но они уже давно имеют собственников, которые расстаться без боя со своим, приносящим какой-никакой доход, имуществом не пожелают.

Но у нас есть ФОМС. Бюджет которого составляет плюс-минус 20 миллиардов рублей. Что без малого половина областной казны. То есть огромные деньги. Наверняка есть способы запустить в эту бездонную финансовую чашу свою трубочку скромного диаметра и направить маленький финансовый поток в нужное русло.

Есть еще один прекрасный способ получить больничный профит. Посадить на сухой бюджетный паек пару-тройку учреждений здравоохранения. Лучше выбрать те, что оснащены получше. Загнать их в финансовый тупик и приватизировать. А потом выкупить в частные руки, не меняя профиля учреждения. И вот тебе на — еще одна сеть частных клиник. Это на самом деле неплохой бизнес. Население региона, увы, здоровее не становится.

## Кузница кадров?

Да, конечно, Саратов сегодня — это студенческий город. И вузов у нас в достатке. Но уже сейчас высшие учебные заведения — структуры федеральные. И вузовские денежные потоки региона никак не касаются. Да, с ректорами нужно дружить, потому как они обеспечивают массовку на многих массовых мероприятиях. И, пожалуй, всё.

Есть еще один нюанс. К благосостоянию региона вообще и его руководства в частности он никакого отношения не имеет, но все-таки. Ходят упорные слухи о массовом укрупнении вузов и ужесточении требований к их руководителям. Говорят о том, что в ближайшие год-два эксперимент по объединению-укрупнению будет проведен в республиках Татарстан, Башкортостан. А потом очередь дойдет до всех остальных. Например, саратовский мед присоединят к одному из московских медицинских вузов, юридическому академии — с московским старшему товарищу с аналогичным профилем. Что касается требований к руководителю вуза, то, например, политехом сможет руководить только специалист с инженерным образованием.

Так что учреждения высшего образования региона могут быть только делом престижа, но никак не получения прибыли.

## Мосты и дороги

В идеале это хорошее вложение инвестиций. Если кто забыл, то, построив свои шикарные автобаны, Германия выбралась из сильнейшей депрессии.

Но это Германия, там другой менталитет. У нас же, на Саратовщине, куда как актуальнее пример Геворга Джавяна, освоившего дорожные деньги более утилитарным способом.



Впрочем, сегодня строительство дорог не ведет к обогащению. Потому как тратится на это направление транспортный налог, а он считанный-пересчитанный. Нет, конечно, кое-что может залипнуть, но это всё сущие мелочи. Другое дело — мосты.

Мост, особенно если он через Волгу, дело не дешевое. И регион самостоятельно осуществить такой проект не в состоянии по определению. Нужны федеральные деньги. Причем речь идет не о миллионах рублей, а о сумме с большим числом нулей.

Но! Целесообразность проекта надо доказать — это раз. Два (и это самое главное) — выбить под него финансирование и — это уже три — добиться выделения этих денег. А в современных условиях, когда в приоритете Крым и оснащение вооруженных сил, это практически нереально. Хотя... Если заинтересовать людей на самом верху... Но это опять криминал.

## Что нам стоит дом построить?

Вот тут, пожалуй, может вырисоваться серьезный интерес. Также на грани фола, но все-таки.

Есть федеральная программа по расселению ветхого и аварийного жилья. Понятно, положено софинансирование на региональном уровне, но тут уже как считать. Но это так, для затравки.

А есть еще очень серьезная поляна под названием «старый жилой фонд». Саратов, как известно, старый купеческий город. Понятное дело, купеческо-мещанское жилье безнадежно устарело. Но несмотря на это кое-где, а то и повсеместно, живут там люди. Причем эти наивные горожане уверены, что расселять их должны в просторные благоустроенные хоромы, а не предоставлять уже имеющиеся 25 квадратов, но в доме с удобствами. Короче, тут есть некие проблемы. Решают у нас в Саратове их не очень цивилизованно, а как-то очень в пожарном порядке. Но не суть. А дело в том, что вся эта купеческая рухлядь расположена в центре города, где коммуникации, инфраструктура в наличии. Не бог весть какая, конечно. Но с коммуникациями во всем Саратове не очень.

Так вот, земля под этим старым жилым фондом дорогая. Потому как там можно возвести элитное жилье, офисные центры или, наконец, торгово-развлекательные комплексы. Что вполне себе в обозримом будущем принесет неплохие доходы.

И те, кто уже владеет землей в центре Саратова или может стать латифундистом в

перспективе, — очень состоятельные люди. Более того, благосостояние их будет расти. Так что это очень перспективное направление.

Собственно, и земля вокруг городов — это очень неплохо. Потому как города, вопреки всему, растут. Помимо жилья, надо возводить и инфраструктуру — магазины, спортклубы, ветлечебницы и прочее. А на всё это счастье нужно разрешение. А дальше — вы понимаете.

## Отдам в добрые руки

Есть еще одно вполне себе приличное поле деятельности для людей с предпринимательской жилкой, связями и без комплексов.

Предприятия-банкроты. Точнее, муниципальные предприятия-банкроты. Или предприятия, находящиеся в предбанкротном состоянии. В Саратове это водоканал, банно-прачечное хозяйство, предприятие горэлектротранспорта.

О том, что для водоканала ищут концессионера, говорилось много раз, но отчего-то никак не могут найти. Слухи ходят разные: не сговорились с властями какого-либо уровня, не договорились между собой и так далее.

Но если все-таки найдется смельчак и рискнет навести порядок в водопроводных сетях и при этом соблюсти свои коммерческие интересы, то это будет чудо. Но вполне себе рукотворное. Потому как любой здравомыслящий человек понимает, что водоканал в концессии — это сильно выросшие тарифы на услуги этого предприятия. И рост тарифов — дело непопулярное, и населению города может не понравиться. Но положи руку на сердце скажите, кого волнует мнение этого самого населения, если на кону стоит хорошая прибыль? Так что водоканал — это приманка номер один.

Номер два — бани, которые вроде как терпят страшные убытки, потому как обслуживают льготные категории граждан. А если отдать бани частникам? И немножко (это как договорятся) компенсировать помывку пенсионеров из бюджета. А в остальном отдать ценообразование на откуп хозяину? Бани-то в хорошем состоянии, и желающих париться в сауне пока предостаточно. Это конечно, не нефтяной бизнес, но тоже какая-никакая, а денежка.

Ну а с электротранспортом... По большому счету, самое «вкусное» у этого предприятия — большой кусок земли в самом центре города. С памятниками архитектуры промышленного строительства. Вот если их снести, а на их месте построить небоскреб или еще что-то быстро окупаемое, то...

А всякая лабуда о перевозке льготных категорий граждан — это история для предвыборной кампании. которая может еще и не случиться. Так что думайте сами.

## И немного культуры

Говорят, что сегодня модно вкладывать деньги в искусство. То есть покупать разные там яйца Фаберже или картины художников великого искусства. Впрочем, классики русской школы, передвижники или члены «Бубнового вальса» тоже сойдут.

В одном из последних детективов Татьяны Устиновой предложена простая до гениальности схема хищения картин. С произведения классика делалась хорошая копия, которая выставлялась в музее. Сам оригинал замалевывался картиной доморощенного автора, продавался «случайному» туристу и вывозился за рубеж. Всё.

Наверняка в музеях Саратовской области остались еще оригиналы картин известных, модных или даже великих художников.

Понятно, тут речь идет даже не преступлении, а о кошунстве, но все мы знаем цитату классика: «Капиталист пойдет на любое преступление ради прибыли в 300 процентов».

Что, это утверждение Маркса сегодня уже не актуально?



[беседы с инсайдером]

# Не пацан он

Елена Микиртичева

— Привет, что у нас со слухами?

— Привет. То есть ты сразу быка за рога? И что в первую очередь тебя интересует?

— Для начала — вернулся ли господин Лобанов из отпуска или как?

— Вернулся и уверяет всех своих соратников, что отмазался. Но у меня, например, другая информация. Врут, что совсем скоро «будут брать» Лобанова и Козина.

— А Козин-то тут при чем? Он ни разу не глава города и тем более не губернатор.

— Я откуда знаю? Так говорят. А еще говорят, что губернатор Радаев чуть ли не ежедневно звонит в администрацию президента и настаивает на том, что Грищенко надо убирать. Врут, что всё это сопровождается красочными рассказами про недостойные деяния главы.

— Слушай, но это же неприлично. Тем паче что Грищенко никогда не входил в конфронтацию с губернатором. Наоборот, на мой взгляд, был излишне лоялен.

— Смешная ты. В политике таких понятий, как «прилично», «неприлично», не существует. Это раз. Два (и это мое мнение): губернатор попросту ревнует. Потому как спроси сегодня десять прохожих на улице, кто у нас губернатор, шесть назовут фамилию Грищенко, трое — Аяцкова, один — Ипатова. И никто не вспомнит фамилию действующего, народного, на минуточку, губернатора.

— Согласна. Но все равно разочарована. Не по-пацански это всё. Что еще?

— Еще, говорят, правительство покупает типографию на Вишневой.

— Обратно?

— Да. И это притом что типография в последние годы работала на износ. Оборудование не обновлялось и так далее.

— Странно, а где деньги на это недешевое приобретение возьмут?

— Понятия не имею. Но это действительно странно. Потому как Ерусланов, по слухам, вполне себе дружен с Панковым. И многие заказы от ЕР на выборах выполняла именно типография на Вишневой.

— Слушай, а ведь там большинство районов печатается...

— Именно.

— Завабно. Будем посмотреть. А как тебе рейтинг проходимости действующих депутатов в Госдуму? Нам практически уже список будущих избранников выдали: Баталина, Панков.

— А что тебя удивляет? Всё как обычно. И кстати, если Баталина на региональном медийном поле видно в лучшем случае раз в месяц, то Панков вполне себе активен.

— И, говорят, стал более внятен. Я, честно говоря, за его творчеством не слежу...

— Всё правильно. Он и изъясняться стал лучше, и информационные поводы вполне себе пристойные. Говорит не только об АПК.

— Может быть. Что еще?

— Еще, говорят, из местной «Комсомолки» отправлено письмо Сунгоркину, это который хозяин КП, с планчем Ярославны: творится непонятное, денег не платят, зарплаты черные. Спаси, барин, нас несчастных.

— Всё вполне ожидаемо.

— Да, а франшизу «Родной город» продают за миллион.

— Ты говорила.

— Да, но уже стала понятна цена. Еще возникли проблемы у депутата, который покупает хорошую недвижимость в хорошей стране. Вроде как отказали в визе здесь, у нас. Говорят, дорога в Америку и Европу для вас заказана. Только в третьи страны.

— А почему? Долги, криминал?

— Понятия не имею.

— Что еще?

— Еще врут, что могут случиться проблемы у Коргунова, потому как он поссорился с серым кардиналом Энгельса. А он, этот кардинал, — парень непростой и обид не прощает.

— Ой, про проблемы Коргунова говорят с завидным постоянством. А Олег Николаевич сидит на своем месте, как вкопанный.



# Гвардия вечно опаздывающих

**Мгеровцы не подготовились к одному своему мероприятию, опоздали на второе, а на третье не пришли**

**Непрофессионализм — отличительная черта последних десяти-пятнадцати российских лет. У нее есть последствия печальные и забавные. Саратовское отделение МГЕР, политическое будущее главной партии страны, въезжает в новый политический сезон на калоше, в которую они садятся буквально на каждом своем мероприятии. А всё потому, что готовиться надо тщательнее.**

Анна Мухина

За последние две недели саратовская «Молодая гвардия» так или иначе засветилась на трех акциях: 24 сентября члены МГЕР планировали рейд по ночным клубам Саратова, 29 сентября они же пикетировали офис «Общественного мнения» в защиту ветерана Георгия Фролова, а 2 октября на проспекте Кирова провели посвящение в молодоговардейцы. Но на одну из акций мгеровцы не пришли вовсе, на вторую на сорок минут опоздали, а к третьей не подготовились.

## Рейд не наш

В середине сентября, когда первокурсники разных вузов Саратова массово праздновали посвящение в студенты, в одном из саратовских ночных клубов произошла потасовка с применением травматического оружия. Конфликт между первокурсниками и охраной ночного клуба быстро перерос в драку, но, судя по сообщениям СМИ, никто не пострадал. Это событие послужило информационным поводом для рейда по ночным клубам, в котором, помимо молодоговардейцев, должны были принять участие члены городской общественной палаты, сотрудники городского управления МВД и областного УФСКН.

Целью рейда мгеровцы обозначили «предотвращение ситуаций нарушения законодательства (внос на территорию клуба оружия, алкогольной продукции, наркотических средств, а также нахождение в клубе лиц, не достигших 18 лет)». Общественность намерена была именно в этот вечер взять на себя контроль за соблюдением правил безопасности в развлекательных заведениях. Организаторы очень просили СМИ осветить это мероприятие.

Собраться участники рейда должны были в десять вечера 24 сентября у входа в Кировский районный отдел полиции.

В назначенное время корреспонденты четырех информационных агентств собрались по указанному в релизе адресу. Но в течение часа, пока длилось их ожидание, никто из организаторов рейда так и не пришел. А глава саратовского реготделения МГЕР просто не брал трубку.

И только на следующий день выяснилось, что рейд все-таки состоялся, но организовывала его не «Молодая гвардия», а член городской общественной палаты Александр Бондаренко. А мгеровцы просто информационно «помогли».

— Просто ошибка была в том, что они (участники рейда. — Прим. ред.) не дождались. Они пришли туда к девяти, стояли, видимо, решили, что всё, — сообщил потом по телефону корреспонденту ИА «Свободные новости» Иван Дзюбан, а также пообещал извлечь из ситуации урок и постараться не повторять таких ошибок.

## Золотая калоша

Целью своей следующей акции молодоговардейцы объявили защиту ветерана. Защищать ветеранов — это вообще дело благородное, правильное и отлично работающее на имидж.

Сколотить отряд «тимуровцев», навещать ветеранов, особенно одиноких, — вымыть пол, сбегать в магазин или аптеку, помочь с документами. Но молодая поросль «Единой России» пошла другим путем. Погожим будним днем 29 сентября тридцать молодоговардейцев встали в пикет у гостиницы «Волга», развернув в сторону магазина «Белочка» плакаты «Хотим справедливости!» и «Имейте совесть! Уважайте ветеранов!», что немало повеселило сотрудников медиахолдинга, офис которого располагается в гостинице «Волга». Некоторое время журналисты наблюдали обращенные к ним спины молодых пикетчиков, действиями которых руководил Иван Дзюбан.

Чем «Общественное мнение» так не угодило молодоговардейцам и при чем тут защита ветеранов? Дело в том, что обозреватель журнала «Общественное мнение» Александр Крутов посвятил серию статей редактору Книги памяти, ветерану Георгию Фролову. Если пересказать их в одном абзаце, то получится следующее: в личных документах Фролова имеется множество несовпадений — начиная с даты рождения и заканчивая датой его прибытия в Саратов, а также обстоятельства ранений, число которых варьируется от документа к документу.

Сначала пообщаться с молодоговардейцами попытался глава саратовской областной общественной организации ветеранов «кубинцев» Юрий Рамазанов, который, так же как и Крутов, засомневался в подлинности некоторых документов, доказывающих ветеранство редактора «Книги памяти», и предъявил ксерокопии спорных документов.

Попытка главы пикетируемого медиахолдинга Алексея Колобродова пообщаться с молодой порослью главной партии страны привела к не самым лучшим для мгеровцев последствиям. В ответ на вопросы, что послужило поводом для пикета и читали ли пикетчики те статьи, с которыми так отчаянно выражают свое несогласие, Колобродов получил тяжелое молчание и после кивок на Дзюбана: «А зачем мне читать их? У меня вон руководитель есть, к нему все вопросы».

В принципе Колобродов был даже не против подписать петицию в поддержку ветеранов, но обнаружил в документе некоторые фактические ошибки. Иван Дзюбан, как ни странно, с Алексеем Колобродовым согласился, пообещал внести в петицию коррективы. Но золотую калошу (по аналогии с премией «Серебряная калоша» радиостанции «Серебряный дождь» — за сомнительные успехи в шоу-бизнесе) Колобродову вручил. Хотя вполне мог бы оставить ее себе. Потому что заслужил.

## Обряд инициации

На посвящение в молодоговардейцы саратовского реготделения МГЕР пригласили всю саратовскую прессу. Это был первый по-настоящему холодный вечер в городе после долгого и необыкновенно теплого бабьего лета. К тому же пятница. Мероприятие назначили на шесть вечера. Логично, что из всей саратовской прессы на посвящении в мгеровцы присутствовало «полтора землекопа». Может, их было бы и больше, просто другие зрители не дождались начала. Более удивительным было то, что самих участников набралось от силы человек тридцать.

Организация посвящения в молодоговардейцы оказалась просто провальной. За десять минут до начала на месте были человек пять девчонок (две из них держали свернутые флаги, и было чувство, что им неловко их раз-



вернуть) да патрульно-постовая служба, обязанная охранять массовые мероприятия.

Впрочем, о массовости речь не шла. Где-то через полчаса к куску не до конца смонтированной сцены у музыкального фонтана подошли еще человек десять. Пресс-секретарь реготделения МГЕР Юлия Алейникова по телефону выясняла, где все, всё твердила, что пора уже начинать, и вопрошала, почему нельзя всё делать вовремя.

Но, видимо, нельзя. Птенцы главной партии страны берут пример со старших товарищей, а особенно с национального лидера (хоть лидером «Единой России» он и не является) Владимира Путина: всем известна привычка нашего президента изрядно опаздывать на важные встречи.

В общем, сцену подвезли минут через сорок, пока ее монтировали, кто-то догадался все-таки включить музыку, молодежь в количестве тридцати человек стала приплясывать (непонятно только, от энтузиазма или от холода), а флаги наконец развернули. Спрашивается, что мешало устроить такую движуху раньше? Видимо, не было указания свыше.

В итоге мероприятие началось с часовым опозданием, практически в полной темноте.

Заслуженным мгеровцам Тимуру Логинову и Юле Алейниковой за заслуги перед «Молодой гвардией ЕР» вручили футболки с символикой организации («о которых они давно мечтали», прокомментировал действо глава городской ячейки МГЕР Артем Петров), а еще шесть человек, призванных в ряды молодоговардейцев, получили значки на грудь.

Обряд инициации (именно так его назвала ведущая концерта) был пройден. По крайней мере новообращенные прекрасно могли представить, какая работа их ждет, поскольку посвящение прошло вполне в тренде повседневной работы молодежной организации ЕР: опоздали, не пришли, не подготовились.



# Не для всех пострадавших

Стр. 3

При этом губернатора области, например, и он не устраивает. И его правовое управление просит конкретно прописать, какие документы нужно предоставить, чтобы подтвердить свою нуждаемость. Леонид Писной к самой идее доказывать нуждаемость относится скептически. Вспоминает, как женились-разводились-заводили и усыновляли детей, чтобы получить право на жилье еще при советской власти. С тех пор, уверен, люди этих навыков подделки документов не потеряли, а только усовершенствовали их. Писной в принципе вообще против такого критерия, как нуждаемость. Но пока даже он не осмелился сказать, сколько домов нужно построить, чтобы решить проблему обманутых дольщиков. Десять? Сто? Сколько квартир будет отдавать застройщик фонду в виде благодарности за бесплатный земельный участок?

Сотня бесплатных участков за несколько лет — это, конечно, многовато для города Саратова, где сконцентрировано наибольшее число пострадавших от произвола бездарных или нечестных застройщиков, но, с другой стороны, как-то решать постыдную проблему надо. Ведь это власть, в конце концов, долгие годы закрывала глаза на обман, некомпетентность и беспредел вполне себе официальных организаций по отъему денег у населения. Так что пусть теперь и несет свой груз материальной ответственности.

В данном случае смущает лишь то, что земельными участками в городе Саратове в настоящее время распоряжается муниципалитет. А про его согласие-несогласие участвовать в формировании фонда никто не говорит. И его письменных возражений-одобрений к законопроекту не приложено. Возможно, на этой стадии обсуждения запрашивать мнение муниципальной власти не полагается. Но нельзя исключать и того, что на уровне области уже принято решение лишить муниципалитет контроля над землей.

Обо всем этом мы узнаем в лучшем случае, когда идею фонда начнут обкатывать в общественной палате Саратовской области: «Там есть пара специалистов, которые в проблеме обманутых дольщиков разбираются». Пока и у депутатов остается множество неясностей с будущим фондом.

Он разрешит ситуацию с проблемными домами, но не разрешит ситуацию с частью участников долевого строительства, которые из-за некомпетентности застройщика остались без денег и без жилья.

На каких основаниях фонд будет передавать людям квартиры? На условиях социального найма или в собственность? Как будут передавать свое право на жилье в достраиваемом доме члены вновь созданного во время процедуры банкротства ЖСК, поодиночке или оптом по решению собрания? Может ли фонд заключать договор с застройщиком, если часть дольщиков передаст ему свои права на строительство дома, а часть не передаст?

Как застройщик отвечает перед фондом за исполнение обязательств по предоставлению жилья определенному количеству обманутых дольщиков?

Но в результате бурного обсуждения начали сходить в том, что надо бы хотя бы один такой дом «обкатать на практике» и посмотреть, какие издержки грозят фонду и инвестору. Как говорится, ввяжемся, а потом война план покажет. С одной стороны, это попахивает волюнтаризмом. Ну а с другой — проблему обманутых дольщиков требовалось решить еще вчера. Если без эксперимента принять нормально работающий закон не получится — пусть будет эксперимент. И как можно скорее.

**Народ истерику устроивает, но айсбергу надо рубить сразу две головы**

Как показывает практика, в сфере строительства и ЖКХ вообще многое сначала делается, а только потом законодательно закрепляется. Вот пару-тройку последних лет на практике идет притирка двух отдельно обоснованных юридических норм. По одной — застройщик на стадии окончания строительства дома передает его содержание управляющей компании. По другой — после официального

Это писновский комплекс под названием «Русинвест» в поселке Юбилейный.

Дом справа точно не будет пять лет платить взносы на капремонт. За остальные новостройки Писной решил побороться



ввода новостройки в эксплуатацию муниципалитет должен провести конкурс и выбрать для нее управляющую компанию. А когда и кем контролируется, чтобы одна УК уступила место другой, в законодательстве не сказано. В результате две управляющие компании выставляют счета жильцам новостройки. И каждая считает, что на законном основании. И на время рассмотрения вопроса в судах жильцы совершенно справедливо отказываются платить по выставленным счетам вообще. Суды, по информации Леонида Писного, как правило, встают на сторону компании, которая заключила договор с застройщиком, а не с муниципалитетом. Этот спор о том, кто главнее, курица или яйцо, разрешается в пользу первой УК, потому что нигде в законодательстве не прописано, что она должна по собственной воле расторгнуть договор и уйти из дома, в который вложила определенные ресурсы, приводя его в божий вид после окончания общестроительных работ.

Застройщик Леонид Писной озабочен таким неправильным положением дел. И начал писать федеральным законодателям письма с просьбой пояснить, как правильно. И после того как письма походили туда-сюда, из Москвы пришел желанный ответ. Совет Федерации подтвердил, что в российском законодательстве по этому вопросу пробел. Совет Федерации дал добро доработать тему на региональном уровне. И вот в минувший четверг на заседании рабочей группы в Саратовской областной думе прореху пытались залатать. Потому что федеральному центру не слышно, что «ситуация во всех новых домах попахивает социальным взрывом», но в Саратовской области все понимают, что неправильно это, когда новостройка два года похожа на сумасшедший дом.

«Мы подготовили рекомендации, о которые будут вытирать ноги, конечно, — сказал Леонид Писной. — Там, в администрации города, свои тараканы в голове». Но тут же комитет, который проводит конкурсы, похвалил, отметив, что «в последние полгода выигрывают те УК, которые уже обслуживают дом». Однако «эта аморфная форма сохранения мира рано или поздно обострится». Весь этот мир ровно до тех пор, пока проигравшая УК, которая ничем не хуже той, что выиграла, не напишет в суд. И тогда муниципалитет перестанет вынужденно подыгрывать действующей УК, и «все пойдет по новому кругу» — с двумя управляющими компаниями на дом, с двумя платежами.

Есть на самом деле несколько выходов — сделать региональный акт, который даст органам местного самоуправления возможность учесть договор на обслуживание между застройщиком и УК и законно отдать ей предпочтение, или потребовать его расторгнуть, чтобы обе компании оказались в равном положении. Иначе ведь получается, что «фактически суды унижают органы самоуправления», игнорируя при принятии судебного акта результаты конкурса. А муниципалитет вытирает ноги о решение застройщика.

Леонид Писной предлагает четко прописать алгоритм, чтобы, когда к заместителю руководителя администрации Саратова по

градостроительству Андрею Гнусину приходят за разрешением на ввод дома в эксплуатацию, он имел право увидеть, на какой период договор заключен.

У представителя минстроя было другое предложение. В минстрое считают, что у нас уполномоченным органом по выдаче лицензий УК является государственная жилищная инспекция. И УК, взяв дом в управление, обязана представить пакет документов в инспекцию, для того чтобы инспекция внесла этот дом в реестр УК. По мысли сотрудников минстроя, целесообразно было бы обозначить уполномоченным органом жилищную инспекцию, и пусть она отвечает за своевременный уход УК из дома, после того как муниципалитет выбрал другую компанию.

— Я ведь вам главное не сказал, — заинтриговал участников обсуждения Леонид Писной. — Сейчас у этого айсберга еще одна голова вылезла. Теперь ресурсники, которые оказались заложниками в этой ситуации, вообще блокируют заключение договоров на поставку воды, газа, электричества, пока на доме не утрясется, кто будет исполнителем комуслуг. С момента разрешения на ввод до заселения жителей проходит 5–5,5 месяцев. Последний дом вообще меня поразил. Только под нашим городской прокуратуры в сентябре включили его, хотя разрешение на ввод было получено в начале лета. Народ истерику устроивает.

Леонид Писной за словом никогда в карман не лезет. И, наверное, как-то всё же объясняет народу и про пробел в законодательстве, и про две УК, и про ресурсоснабжающие организации, которые боятся задвоенных платежей. Но Леонид Писной ведь не только застройщик, он еще и депутат. И потому торопит коллег что-то узаконить и навести порядок.

— Как-то работу надо двигать, — согласился председатель комитета по ЖКХ в облдуме, руководитель рабочей группы Сергей Нестеров.

**Правительство области нарушило Конституцию?**

В начале сентября постановлением правительства Саратовской области от взносов на капитальный ремонт были освобождены жители новостроек до тех пор, пока дому не исполнится пять лет. Но жильцам многоквартирных домов, введенных в эксплуатацию до 2014 года, такой благодати не досталось. При этом освобождением жильцов от уплаты заведовали федеральные законодатели. А областная власть регулировала, с какого срока жизни дома вести отсчет льготного периода. Леонид Писной (он на заседании рабочей группы играл роль первой скрипки) с таким положением дел не согласен. Потому что он не может объяснить жителям одного комплекса домов, почему одни должны платить взносы на капремонт, а другие нет. И поэтому он обратился с письмом в комитет по вопросам жилищной, строительной и коммунальной политики Саратовской облдумы с просьбой урегулировать конфликт интересов, возникший после постановления регионального правительства.

Юристы, которые готовят законы, были не согласны с Леонидом Писным. Говорили, что закон обратной силы не имеет и что написанного лучше не трогать.

— Какие вы все теоретики! — Депутат Писной не стал сдерживать себя. — Ну поймите вы, что люди далеки от юридических изысков. Это обычные люди. Они сеют хлеб, точат детали, кладут кирпич. Они никогда не поймут, почему в одном доме надо, а в соседнем не надо платить взносы на капремонт.

— Вы что хотите? — уточнили юристы.

— Я пока письмо написал о проблемах, которые появились после постановления правительства.

По словам Леонида Писного, изменения в Жилищный кодекс «создали для большей части жителей новостроек позитивные впечатления, но все документы, которые появились потом, не отвечают на три вопроса».

1. Неизвестна судьба уже внесенных собственниками квартир взносов, если собственник, как выясняется, не должен платить их.

2. Не определены правовые основания возврата средств на капремонт от взносов собственников, которые, как выясняется, не должны были платить.

3. Нет возможности распространить действие льготы по уплате взносов на собственников квартир в новостройках, введенных в эксплуатацию до 2014 года, но имеющих ее срок менее пяти лет.

Последний пункт Леонид Писной выделил особо: «Все-таки большинство, в том числе и я, считает, что мы живем в стране, где Конституция для всех одна. И если пять лет новостройка не платит, значит любая новостройка не платит, которая не имеет пятилетнего возраста, по логике вещей. Но по факту не так. Это создало непонимание. Я по своей практике знаю. У меня комплексы от 60 до 100 тысяч квадратных метров, которые строились в течение трех лет, там как межа прошла: эти платят, эти нет. И объяснить, почему так, трудно. Вы не боитесь, что люди начнут оспаривать разрешение на ввод и просить заново ввести дом в эксплуатацию?»

Юристы не боялись. И не сомневались. Леонид Писной начал уговаривать коллег-депутатов написать в Госдуму запрос, чтобы узнать, правильно ли поняли в Саратовской области поправки в Жилищный кодекс.

Председательствующий Сергей Нестеров спросил, много ли спорных домов и обиженных собственников квартир в них. Представитель областной прокуратуры сказал, что они этого пока не знают, но уже на следующей неделе готовы будут сказать.

— А у прокуратуры какое мнение? — заинтересовался глава комитета по ЖКХ и строительству облдумы Сергей Нестеров.

Представитель областной прокуратуры Олег Петров, присматривающий за тем, чтобы из думы выходили нормативные акты, которые не противоречат федеральному законодательству, сказал, что ему необходимо время, чтобы изучить ситуацию.

Так ничего и не решив, члены рабочей группы постановили, что еще подумают, а потом вынесут тему на круглый стол.



# Буклеты для малограмотных

## Хочу, Могу, Знаю

**В 2013 году Минфин российского правительства начал проект по содействию повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в РФ. Были отобраны десять регионов-участников. И было сказано, что мероприятия в сфере финансовой грамотности ориентированы на учащихся школ и студентов, граждан с низким и средним уровнем дохода, пенсионеров. Было решено сформировать у этих российских граждан разумное финансовое поведение за пять лет. До июня 2016 года предполагалось потратить на эту гуманитарную миссию государства 113 миллионов долларов США. Отследить, сколько денег уже потрачено, мы не смогли. Но на минувшей неделе в редакцию принесли пачку буклетов с образовательным содержанием от Роспотребнадзора. Когда этот труд реализаторов проекта подписан в печать, каким тиражом издан — на буклетах не уточняется. Но главное — задумка ценной в миллионы (надеюсь, все-таки рублей, а не долларов США) — выполнено. Адресатом данной печатной продукции могут быть только малограмотные взрослые люди или те, кто только начинает ориентироваться в устройстве жизни нашего государства.**

Ольга Копшева

### Пугалки для школьников

Просматривая пачку, условно делю ее сначала по адресности. Три буклета точно подойдут только школьникам. Во-первых, потому что в них картинок больше, чем слов. Во-вторых, попытка объяснить сложные вещи простым языком сведена к примитиву. Один из комиксов называется «Сокровища банковской карты». Карточка эта попала в руки недоросля, который уже умеет тратить деньги, но еще не понимает, откуда на карте деньги берутся. Он думает, что «из тумбочки», то есть из банка, которому возвращать деньги не обязательно и они на ней никогда не заканчиваются. Но разгуляться не получилось. Потому что выяснилось, что отец недоросля положил туда ограниченное количество денег, ровно столько, что дает на карманные расходы. О том, что просто так карточки не дают, догадался более финансово недоверчивый товарищ недоросля. А мы предположим, что отец, наверное, хо-

тел, чтобы сын научился пользоваться терминалом. Но не объяснил ни про лимиты, ни про банковскую комиссию при совершении безналичного платежа. Вот так по вине ленивого или необразованного отца к концу истории недоросль приходит к выводу, что наличные деньги надежнее. Но Банк России и Роспотребнадзор исправляют этот недостаток. И рассказывают всякие подробности про пластиковые карты, которые бывают просто банковскими картами, дебетовыми картами, дебетовыми картами с разрешенным овердрафтом, кредитными картами. Но все правила их использования очень строги — за всем надо следить и за всё надо платить.

Еще одна банковская пугалка для школьников называется «Роковая кредитная история». Опять же недоросль, лет так 15-16 от роду, хвастает новым телефоном за 40 тысяч и говорит, что занял деньги у брата. И тот разрешил ему отдать их хоть через десять лет. И сказал, что такой заем называется кредитом и его можно отдавать хоть через 10 лет. Но он будет считать за каждый год 20 процентов годовых. Умная голова в компании тут же подсчитала, что недоросль — обладатель нового телефона будет платить 10 лет по пять тысяч рублей и еще вернет 40 тысяч. И в итоге у нее получилось, что телефон будет стоить 120 тысяч. Я тоже сложила 50 и 40 тысяч рублей, и у меня получилось всего 90 тысяч. Потом я задумалась про то, откуда взялись ежегодные 5 тысяч. Потому что 20 процентов годовых от 40 тысяч — это, по примитивным расчетам, всё же 8 тысяч рублей. И вот если 80 тысяч рублей, которые набегут процентами за 10 лет, сложить с 40 тысячами, мы получим 120 тысяч рублей. (Привет Банку России и Роспотребнадзору, выпустившим буклет неизвестно каким тиражом.) Упрямый взгляд недоросля говорит о том, что на брата он обиделся «за развод» и никакой кредит ему отдавать не будет. Ни через десять лет, ни сейчас. Причем недоросль в этом буклете — тот же персонаж, что в буклете про банковские карты — был вроде поумнее и поосторожнее. Итоговый вывод напрашивается у третьего стороннего персонажа истории, который вроде в стороне стоял, но, всё проанализировав понял, что не будет ни у кого брать кредиты. И будет спать спокойно.

Кроме этой истории про банковскую обдираловку, исполнители проекта предлагают ввязываться в кредит, только если ежемесячные платежи по нему будут составлять не более 30 процентов от доходов.

И что перед тем как взять кредит, нужно сравнивать условия разных банков, которые они должны писать крупными буквами на видном месте. Так что с кредитами, действительно, одна морока. А вот хранить деньги в банке — надежно и безопасно.

В третьем буклете для школьников под названием «Таинственный страховой случай», как вы догадываетесь, у недоросля тот же образ. А вот парнишка, решивший ни у кого не брать кредиты, демонстрирует предпринимательскую смекалку. Он предлагает недорослю давать ему по 100 рублей в месяц, а за это, если с его телефоном что-то случится, он даст ему денег на новый. Недоросль подписывается на этот договор. Но с телефоном ничего не случается. И тогда он его сам разбивает, чтобы купить новую модель. Но товарищ, который не хотел брать кредит в банке и понял, что лучше зарабатывать на страховании, уличает его в намеренной порче имущества и говорит, что денег не даст. Так что нужно платить по 100 рублей в месяц и дальше, а если действительно что-то случится с новым телефоном, то тогда обращаться. Страхование, конечно, проверенный столетиями способ защиты от неблагоприятных событий. Но (ау, исполнители!) 100 рублей каждый месяц для школьников за пределами Москвы — деньги. И отдавать их долгое время страхователю (1200 рублей в год получается) в расчете на «страховой случай», который придется доказывать, они не дураки. Так что этим буклетом можно скорее отпугнуть от страхования будущих активных материально состоятельных граждан России — нынешних школьников.

### Жалко, что наши дизайнеры не поучаствовали

В конце сопровождающего пачку буклетов письма из Роспотребнадзора имеется ссылка на сайт проекта «Хочу-Могу-Знаю.рф», где предлагается найти более подробную информацию о целях и задачах проекта стоимостью 113 млн долларов США. Однако поисковики интернета выводят по этому адресу только на сайт с конкурсом графического дизайна плакатов и видеороликов на тему защиты прав потребителей финансовых услуг «Хочу-Могу-Знаю». Там сообщается, что на первый этап конкурса, который проводился с начала марта нынешнего года, к середине лета поступило свыше трехсот работ, посвященных разумному и ответственному финансовому поведению.



Жюри в составе руководителя российского Роспотребнадзора, директора департамента международных финансовых отношений Минфина России, директора проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации», координатора социальных программ Всемирного банка в России, регионального представителя CGAP по Восточной Европе и Центральной Азии и издателя серии книг о графическом дизайне «КАК надо» определило финалистов. В награду победитель первого этапа конкурса получил бесплатное обучение в одной из известнейших школ дизайна, которое будет оплачиваться, надо понимать, из денег, заложенных на проект по подъему финансовой грамотности. Победитель (из Санкт-Петербурга) «с помощью игры слов раскрывает актуальную тему рисков получения «быстрых денег» от микрокредитных организаций, используя образы купюр с историческими видами Красноярска и Москвы (номиналом 10 и 100 рублей соответственно)». Ведь, «поддаваясь агрессивной рекламе и желанию получить «скорую финансовую помощь», заемщики часто не осознают, что за пользование микрозаймом, визуально представленным «красноярской банкнотой», он будет вынужден расплачиваться большими «московскими» процентами».

(Продолжение в следующем номере)

# Как не оказаться пеньком

Стр. 3

### Где официант?

Третья издержка — организационные технологии. «Надеюсь, все умеют запускать объект за 26-28 дней, как это делают федеральные и транснациональные компании?» — обратился к аудиторию Потапенко. Молчание было ему ответом. «Не умеем, — констатировал спикер. — А почему? Потому что мы не технологичны». В этом вопросе наши предприниматели, похоже, вообще здорово отстают. Потапенко привел пример из жизни: ещё в двухтысячных годах он три месяца работал гастарбайтером в немецкой компании «Альди», чтобы понять технологии её работы. «Мы до этих технологий даже близко не дошли, — поделился опытом спикер. — Мы втроем обслуживали 2,5 тысячи клиентов в день, при этом к нам приходило 64 машины». Даже сейчас самый лучший результат, которого смог добиться топ-менеджер, составляет только пять сотрудников на смену. Они работают крайне интенсивно, однако и количество чеков, и количество машин у них всё ещё меньше.

«В «Альди» приезжала машина, мы выкатывали товар и сразу ставили его в зал, — вспомнил Потапенко. — Сканировалась только единица палета (единица груза. — Прим. ред.), а не пересчитывалось, сколько там и чего. Потому что, пройдя через кассу, весь этот товар потом просто свёрнулся с электронным заказом. Если есть расхождение — поставщик попадает на

деньги. Представляете, какое количество людей сокращается? Это технологии 15-летней давности, они до сих пор работают за рубежом». Спикер заметил, что это и есть та самая система кросс-докинга, которая в России реализована лишь процентов на пять. Изменение внутренних технологий — это и есть возможность сокращения издержек.

### Бизнес и тряпки

Четвёртая издержка — персонал. «Демографическая яма, в которую влетела Россия, будет продолжаться ещё минимум 15-20 лет, — дал прогноз спикер. — Поэтому не будет у вас сотрудников, которых вы хотите. Мы находимся не в Европе и не в Америке, где официантами работают люди за пятьдесят, которые гордятся этой работой. В Москве нужно платить официанту 80 тысяч рублей, и он ещё ничего делать не будет. Найти человека, который «живёт клиентом», невозможно. Для россиян это либо временная работа, либо что-то недостойное». Однако если предприниматель говорит, что уже несколько месяцев не может найти маркетолога или директора, то всё равно, проблема — только в нём самом.

Последняя издержка — кредиты и инвестиции. Кто из присутствующих знает свой план продаж в товарных единицах на первое октября 2016 года? В ответ на этот вопрос Потапенко руки подняли только два человека. «Округлим до десяти, — иронизировал спикер. — Коллеги, от нас зависит, понимаем мы глубину нашего прогноза или нет. Когда вы говорите, что невозможно

найти деньги, я могу открыто сказать: денег в России как грязи. Фонды готовы кредитовать и инвестировать. Но когда в зале реально три-четыре руки — это никому не интересно». Выступающий заметил, что лично он всегда знает даже то, сколько тряпки для мытья пола будет при открытии объекта — семь погонных метров. «Пока ваш бизнес не станет для вас так же прозрачен, как вы можете прийти и взять деньги?» — пояснил топ-менеджер. Так что привлекать денежные ресурсы смогут только те, у кого есть понимание и прозрачность того, что они делают сегодня и что будут делать завтра с учётом всех внешних обстоятельств. Ведь при желании компания даже с небольшим годовым оборотом в 100 млн рублей может совершенно легально выйти на биржу или внебиржевую площадку. Но для этого надо знать, какой у тебя будет оборот хотя бы через год.

### Обрезание по-русски

«Я вам показал, где пеньки, — заключил Потапенко. — Если вы врезаетесь в этот пенёк, уж извините, пенёк — вы».

А врезаться в пеньки действительно не стоит, так как будущее российской экономики весьма нерадостно. Розничная продажа в физическом выражении снижается, а реальные доходы населения за последний год падали просто галопирующими темпами. Такого падения, как в прошлом месяце, не было аж с 1991-го года, что следует из официальных данных Росстата. Что будет дальше? По прогнозам Потапенко, в следу-

ющем году, вероятно, в стране начнут резать «социалку» — последует увеличение пенсионного возраста, замораживание и физическое изъятие пенсионных накоплений. А еще будет выпуск гособлигаций, которые «не будете брать — отключим газ». Ещё через год-полтора начнётся «обрезание» войны. В самую последнюю очередь будут обрезать правоохранительные органы. Ведь силовиков, по понятным причинам, нужно кормить из последних сил.

«Девальвация нашей нацвалюты, то есть нарезание бумаги вам в карман, будет происходить и дальше», — считает Потапенко. Реально располагаемые доходы населения будут продолжать падать. В какой-то момент будет принудительно поднята средняя зарплата, и на некоторое время это действительно даст эффект — товарооборот вырастет. Но далее последует жёсткий провал. «Будут ли они загонять доллар под сто? Скорее, нет, чем да, — поделился своим мнением топ-менеджер. — А вот то что, у вас изымут валютные сбережения и ограничат хождение валюты... Скорее, да». Также в ближайшие годы в России могут запустить деноминацию, под которую произойдёт рост цен.

Однако Россия выдержит: у неё очень много ресурсов и земли, которыми можно торговать. Ещё один национальный товар — экологические квоты. По словам Потапенко, сегодня Россия является первым в мире их продавцом. К тому же на территории РФ строится несколько мусоросжигательных заводов для захоронения отходов. Так что стране будет чем торговать. «Но не вам», — напомнил саратовским предпринимателям спикер.



# Под считанные проценты

**Кто выдаёт кредиты по ставке вдвое ниже, чем в коммерческом банке**

У саратовского предпринимателя Егора Дудина — магазин фермерской продукции. Ещё совсем недавно магазину требовалась закупка оборудования, а для этого, соответственно, нужны были деньги. Конечно, Дудин мог обратиться в банк. Но, во-первых, все знают, какие ставки сейчас в банках. Обслуживать их под силу далеко не каждому предпринимателю. Во-вторых, банки вообще не горят желанием выдавать деньги начинающим бизнесменам, у которых и залогового имущества-то почти нет... В итоге предприниматель решил обратиться за помощью в фонд микрокредитования для субъектов малого предпринимательства Саратовской области. И там он не просто получил деньги, а получил на таких условиях, в какие, кажется, сегодня просто невозможно поверить.

Роман Дрякин

В 2014 году некоммерческая организация с длинным названием «Фонд микрокредитования субъектов малого предпринимательства в Саратовской области» (ФМСО) выдало бизнесмену заём по ставке существенно ниже, чем он мог бы получить в банке. «Без этих средств я бы не открылся», — признаёт сейчас Дудин. Конечно, для получения займа пришлось серьёзно поработать над сбором пакета документов, однако о проделанной работе собеседник не жалеет: «Пришлось приложить усилия, но без этого никак. И оно того стоит».

Стоит, потому что заём под сверхнизкий, по сегодняшним меркам, процент — только одно из выгодных условий, предлагаемых фондом. Например, Дудину была предоставлена ещё и отсрочка платежа, значение которой для начинающего предпринимателя сложно переоценить. «Мы все прекрасно понимаем, что начинающий бизнес не сможет сразу давать таких средств, чтобы выплачивать кредиты», — поясняет собеседник. Неудивительно, что брать деньги в ФМСО он собирается и дальше.

«Приемлемые проценты и погашение в конце срока — это очень удобно», — подтверждает другой предприниматель — глава КФХ Аткарского района Сергей Лютиков. Его хозяйство можно дышать полной грудью». Разумеется, прибегать к помощи ФМСО он планирует и в будущем: «Зимой думаю начать заниматься собиранием бумаж».

И таких примеров — сотни. Получить кредит под низкий процент и с отсрочкой платежа, даже будучи начинающим предпринимателем, в Саратовской области вполне реально. Ведь целью ФМСО, учредителем которого является министерство экономического развития и инвестиционной политики Саратовской области, является не извлечение прибыли. Основная задача фонда — развитие малого бизнеса и конкуренции в регионе. Но вот только известно о его работе пока ещё не всем областным предпринимателям. «Многие просто о нём не знают», — подтверждает бизнесмен Дудин. — Когда я рассказываю людям, что беру кредит в 150–300 тысяч рублей на год и есть десятимесячная отсрочка платежа, они удивляются: «Что это за кредиты такие?»

**Сергей Гайдаш:**

## «Мы обречены на развитие»

На территории областного бизнес-инкубатора чисто, уютно и спокойно. Зелёные газоны, пара аккуратных зданий из красного кирпича, за забором — чудесный загородный пейзаж. Именно здесь расположился Фонд микрокредитования субъектов малого предпринимательства в Саратовской области. Тот самый, что выдаёт займы под низкий процент и с отсрочкой и который так хвалят те, кто уже воспользовался его услугами. А те, кто не воспользовался, изумлённо слушают про имеющиеся под рукой возможности. Руководитель фонда Сергей Гайдаш в своём кабинете предлагает мне чай и начинает исправлять, пожалуй, главную проблему в работе организации — недостаточную известность в предпринимательской среде.

— Сергей Иванович, первый вопрос, который должен быть задан: «Где подводные камни?» Ведь известно, что кредитов под 10–12 % на российском рынке сегодня просто не существует. Но так как я лично общался с предпринимателями и слышал их восторженные отзывы, перейдём к самому началу: сколько существует фонд и сколько за это время им было выдано кредитов?

— Недавно нам исполнилось шесть лет — фонд начал работу 20 августа 2009 года. За эти годы нами было выдано 670 займов на сумму свыше 450 млн рублей. В текущем году мы уже выдали займов на сумму более 54 млн рублей.

— Каков максимальный размер займа, который может получить предприниматель в фонде?

— Один миллион рублей. Эта сумма установлена федеральным законом. Однако в мае президент РФ дал поручение специальной комиссии по предпринимательству рассмотреть вопрос о повышении предельной суммы микрозайма до трёх миллионов рублей. Пока он находится в стадии решения. В любом случае перед этим нужно будет внести соответствующие изменения в федеральное законодательство.

— Чем фонд привлекает предпринимателей?

— Разумеется, прежде всего низким уровнем процентной ставки. Например, микрозайм сроком до года у нас выдаётся под 10 % годовых — это более чем в два раза ниже, чем предлагает сегодня один из крупнейших банков страны! Однако должен оговориться, что за предоставление средств у нас всё-таки взимается дополнительная комиссия, которая составляет 1 % от суммы займа. Другой привлекательной чертой фонда является отсрочка платежа. Для займов сроком до одного года она может составлять до 10 месяцев. А если заём выдаётся на срок до трёх лет, то отсрочка может уже составлять до 18 месяцев. Конечно, для предпринимателей это очень удобно. Ну и третий существенный плюс — залоговое имущество нужно не всегда. Например, залог по программе «Минимальный», по которой можно получить до 150 тысяч рублей на срок до одного года, не требуется.

— Сколько у вас всего программ и какая из них самая популярная?

— Всего три: «Минимальный», «Максимальный» и «Долгосрочный». Самым востребованным является заём «Максимальный» — миллион рублей со сроком погашения до одного года. Сумма ежемесячного платежа там составляет чуть более 87 тысяч рублей. Для предпринимателей со стабильной деятельностью это не много.

— Что предприниматели не могут использовать в качестве залога?



— Раньше нельзя было закладывать землю, но теперь берём и её. Например, недавно в одном из сёл предприниматель заложил участок, который взял в аренду на 49 лет. Но земля земле рознь. Например, землю сельскохозяйственного назначения мы не возьмём. Ведь залог — это, по сути, товар, который потом может понадобиться реализовать на рынке. А вот более ликвидные участки — дачные или отведённые под строительство — мы принимаем. Также не берём легковой автотранспорт старше пяти лет, грузовой — старше восьми лет. Товары в обороте — по результатам анализа. Но точно не берём скоропортящиеся товары. Например, продукты питания. Однако чаще всего люди оставляют в залог автомобили и квартиры.

— Как у вас обстоят дела с просроченной задолженностью и что ждёт неплательщиков? Можно ли выделить какие-то отрасли, которые не отдадут кредиты чаще всего?

— Доля дефолтной задолженности у нас невысока. С апреля текущего года мы сократили её размер с 8,5 миллиона рублей до 5 миллионов. То есть сейчас это примерно пять процентов от всего объёма фонда. Это — задолженность с просрочкой более полугода. Взыскание идёт через арбитражный суд. Если есть залоговое имущество, мы возмещаем убытки за счёт его реализации. Что касается отраслей, то не могу сказать, что какие-то конкретные секторы экономики не платят чаще всего. В числе неплательщиков есть представители и сельского хозяйства, и производства, и торговли...

— А есть отрасли, являющиеся приоритетными при выдаче займов?

— Да, есть. Они определены правилами выдачи микрозаймов. Это производство и переработка, сельское хозяйство, услуги населению, транспорт, торговля. Вместе с тем законодательно закреплённые преимуществы ни для кого нет. Ставки для всех предпринимателей одинаковы. Рассмотреть одну заявку вперёд другой, если она была зарегистрирована хронологически позже, мы тоже не имеем права. Так что преференциями здесь может являться разве только то, что какие-то заявки мы рассматриваем с большей охотой. К ним относятся такие особенно нужные для региона отрасли, как производство и переработка, сельское хозяйство. Тем не менее я не считаю, что для этих отраслей сейчас нужны какие-то особые преференции. Дело в том, что нашими нормативными документами и так ограничены займы для сферы торговли — их доля не может превышать 50 процентов в общей сумме выданных займов. На остальные отрасли это ограничение не распространяется — они могут забрать хоть 99 процентов! Но проблема в том, что заявок от них поступает меньше, чем от предпринимателей из сферы торговли.

— А какие отрасли получают займы больше всего?

— В 2014 году в структуре выданных средств больше всех получили предприниматели, занятые в сфере услуг населению. Далее идут торговля, сельское хозяйство, производство. Завершает этот перечень строительство — на его долю пришлось только три процента. Для сравнения: доля торговли — 28 процентов, сельского хозяйства — 20 процентов. Кстати, если вам интересна территориальная статистика, то здесь

лидирует город Саратов — 45 процентов в структуре выданных средств. Дальше идут Балаково, Маркс, Энгельс, Ершов, Вольск.

— Часто к вам обращаются начинающий бизнес?

— К сожалению, молодой бизнес, который начал работу не более полугода назад, в общей массе получателей средств составляет у нас только три процента. Наверное, причинами этого служит некоторая нерешительность начинающих бизнесменов и те непростые условия, которые сейчас сложились в экономике.

— Насчёт непростых условий: сильно ли события последнего года сказались на работе фонда?

— Да, сильно. Это отразилось в более жёсткой финансовой политике предпринимателей, в оптимизации их затрат и сокращении инвестиционной активности. С другой стороны, раз банковские ставки значительно выросли, по идее, заёмщики должны были бы хлынуть к нам потоком. Но тут мне ещё раз приходится обратить внимание на вопрос недостаточной осведомлённости граждан. Иногда ведь выясняется, что из аудитории в 50–70 предпринимателей о нашем фонде слышали только пять-семь! А ведь люди, которые один раз воспользовались услугами ФМСО, часто обращаются к нам ещё и ещё. Некоторые брали займы уже по четыре-пять раз.

— Сколько кредитов может максимально выдать фонд за год и сколько из этой суммы вы выдаёте фактически?

— Ёмкость фонда совпадает с нашим имущественным капиталом — 80 миллионов рублей. Но фактическая сумма средств, которые мы можем выдать, немного больше, так как существует такое понятие, как портфель займов. Это займы, по которым ещё происходит возврат, то есть та часть денег, которые были выданы в прошлом году, а возвращаются в текущем. Таким образом, в 2014 году нами было выдано почти 96 млн рублей — за счёт большого количества досрочного погашения. В этом году стоит задача выдать бизнесменам не менее 85 млн рублей. Подчеркну, что несмотря на то, что про работу фонда знают далеко не все предприниматели, за год у нас выбирают весь возможный резерв. Это подтверждает, насколько нужной является наша работа.

— Какие планы у фонда на обозримое будущее?

— Однозначно, нас ждёт расширение географии работы в регионе и рост объёма выданных займов. Никак иначе — мы обречены на развитие. Хотя бы потому, что государственная программа поддержки предпринимательства, в рамках которой мы работаем, рассчитана до 2020 года. И предполагается, что в дальнейшем она будет продолжена. Ведь президент поставил перед малым и средним бизнесом задачу довести их долю в общем объёме ВВП до 50 процентов. Пока этот показатель, по некоторым оценкам, составляет на стране чуть более 20 процентов. Так что работать нам ещё есть и будет для чего.

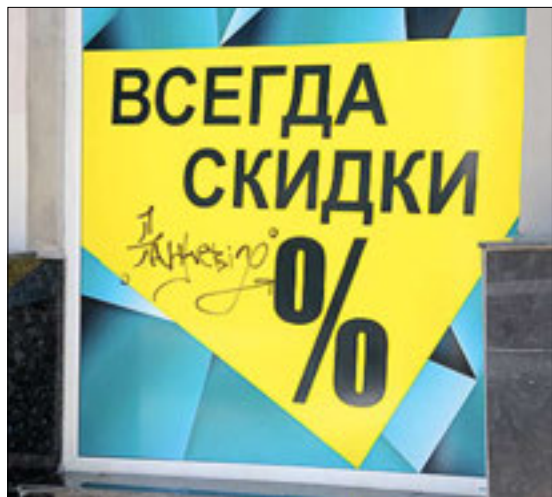
**Подробнее о работе фонда можно узнать:**

- на официальном сайте ФМСО по адресу [www.fmso.ru](http://www.fmso.ru);
- на сайте бизнес-инкубатора Саратовской области [www.saratov-bi.ru](http://www.saratov-bi.ru) в разделе «Поддержка МСБ», подраздел «Фонд микрокредитования» (полная ссылка: [www.saratov-bi.ru/podderzhka-msb/fond-microcredit](http://www.saratov-bi.ru/podderzhka-msb/fond-microcredit));
- на портале малого и среднего предпринимательства Саратовской области в разделе «Инфраструктура поддержки» (ссылка: <http://msp.saratov.gov.ru/registry/infr/>);
- на сайте «Опора России. Саратов» в рубрике «Информация. Предпринимателям» (ссылка: <http://saratov.opora.ru/category/info/for-deal/>).

**Для тех предпринимателей, кого заинтересовала работа фонда, кратко публикуем его кредитные программы:**

- заём «Минимальный» — до 150 тыс. рублей сроком до 1 года под 10 процентов годовых без залога под поручительство;
- заём «Максимальный» — до 1 млн рублей сроком до 1 года под 10 процентов годовых под залог имущества;
- заём «Долгосрочный» — до 1 млн рублей сроком до 3 лет под 12 процентов годовых под залог недвижимого имущества.





# Люди! Убедительная

Предложение

## Забудьте, как было год назад

Акциям верить, в обмане винить экономику

**И**нтернет-форумы забиты историями про странные скидки в различных магазинах. К примеру, присмотрел себе человек фотоаппарат за двадцать тысяч рублей. Собрался его купить. А тут менеджер торгового зала советует: приходите через десять дней, у нас будет акция — скидка на фотоаппарат вашей мечты составит 30 процентов. А через десять дней оказывается, что цена фотоаппарата 22500 — уже с учетом скидки. Такая «игра ценами» встречается довольно часто, особенно этим грешат ювелирные магазины и салоны кожи и меха. Однако в прошлом декабре так поступить были вынуждены практически все торговые сети.

Анна Мухина

— Многие брендовые магазины одежды и обуви закупают свою продукцию за рубежом, где она продается за доллары или евро, — объясняет Екатерина, топ-менеджер в сфере торговли. — Когда в 2014 году случился резкий обвал рубля, все без исключения магазины — и обуви, и одежды — подняли ценник на коллекцию 2014 года, которая была закуплена по старым ценам. Почему? Во-первых, растет аренда, растут налоги, растет закупочная цена. И магазины, чтобы было чем платить зарплату, на

что закупать новую коллекцию, чтобы просто свести концы с концами, идут за рынком. Наши постоянные клиенты, которые знают все наши акции, ждут распродаж, были, конечно, ошарашены тем, что приглянувшаяся им вещь не поменяла цену несмотря на скидку 50 процентов. Но надо понимать, что таких цен, которые были в прошлом году, уже не будет. И про них лучше забыть.

В общем-то, и в кризисных условиях федеральные торговые сети устраивают честные акции: первый месяц новая коллекция одежды или обуви висит по стандартным ценам (торговая наценка составляет до 100 % от себестоимости). Через какое-то время, когда вещи начинают терять актуальность, цена снижается на 30, а чуть позже и на 50 %. В сезон распродаж (с июня по август и с декабря по февраль) цена может падать до 70 %. От остатков коллекции владельцы магазинов могут избавляться по цене, которая может быть ниже себестоимости, чтобы только освободить зал и склады под новую коллекцию.

С очень большой скидкой в конце сезона можно приобрести трендовую обувь или неклассические модели одежды, которые в следующем сезоне потеряют актуальность. Классика же будет цоветать из сезона в сезон, и цена на нее сильно падать не будет.

Что касается ошибок на кассе, с которыми многие из нас, наверное, сталки-

вались в продуктовых магазинах, когда покупали товар со скидкой, а нам его пробивали по полной стоимости, то Екатерина уверяет, что тут виноват человеческий фактор.

— Все почему-то считают, что цель продавца — обмануть. В сетевых магазинах это довольно сложно сделать. Если вам пробивали акционный товар по полной стоимости, вряд ли тут виноват продавец. Все эти акции в сетевых магазинах проходят централизованно, скидки загружаются в компьютер. Возможно такое, что акция на товар закончилась, а сотрудник торгового зала забыл поменять ценник. Менять ценники — это адская работа. Представьте, сколько в магазине товаров и сколько ценников надо регулярно сменить. В моей практике тоже были такие случаи, когда клиенты требовали тридцать процентов скидки за какую-то вещь, а в программе она шла с 20-процентной скидкой. Я всегда в таких случаях объясняю: представьте девочек продавцов, которые в подсобном помещении должны сверять эти коды на ценниках с пришедшими кодами со скидками (а шрифт там микроскопический) и согласно им выставлять скидочные ценники в торговом зале. Она не на ту строчку посмотрела, и всё, ошибка. А по закону потребитель платит ту цену, которая заявлена на ценнике. Так что иной раз приходится покрывать разницу из собственного кармана.

## Я сам обманываться рад?

Жизненный опыт

**Б**ольшинство саратовцев с настороженностью относятся к разного рода «суперпредложениям».

Гульмира Амангалиева

**Маргарита Буковская, журналист:**

**ВЕДУСЬ НА ТАКИЕ АКЦИИ, НО ПОТОМ НИ КАПЕЛЬКИ НЕ ЖАЛЕЮ**

**В** кризис я стала внимательнее относиться к покупке продуктов в торговых сетях. Обращаю внимание на акции «2 по цене одного», скидка 50 процентов на «товар недели» и прочие. Они действительно помогают мне сэкономить и не отдать лишние деньги. Бывают действительно выгодные предложения. Могу признать, что я веду на такие акции, но потом ни капельки не жалею.



**Анатолий Леонтьев, системный администратор:**

**ВСЕГДА НУЖНО ДЕРЖАТЬ УХО ВОСТРО**

**Ч**асто действительно можно что-то выгодно купить. Но всегда нужно держать ухо востро. К примеру, на ценнике будет крупными буквами написано, что скидка, но это не значит, что над ценником лежит именно тот товар, на который акция действительно распространяется. Нужно проверять, чтобы название товара, вес, объем (и т. д.) и на упаковке, и на ценнике были полностью идентичными. Но не факт, что компью-



тер на кассе «знает» об этой акции, поэтому приходится еще и проверять, по какой цене этот товар оказался в чеке.

Другая ситуация, когда стоят на одной полке идентичные товары разных марок, и из-за маркетинговой акции на один из них цена незначительно ниже. Насколько это выгодно, неизвестно. Потому что у каждой марки пачка весит по-разному. Крупну, к примеру, теперь редко встретишь в килограммовой пачке — обычно это 800, 900 или 950 г. Чтобы выяснить, что из этого на самом деле дешевле, приходится приводить цены к единому знаменателю.

Или еще ситуация с большими упаковками продуктов. Нас долгое время приучали, что, чем больше упаковка, тем дешевле (в пересчете на единицу измерения) будет стоить товар. В большинстве случаев так и есть на самом деле. Но последние год-два мне стали попадаться на глаза совсем другие вещи. То окажется, что взять пять килограммовых пачек сахара дешевле, чем один пятикилограммовый мешок от того же производителя. То двухлитровая бутылка растительного масла окажется дороже двух литровых той же марки.

При покупке акционных товаров с коротким сроком годности приходится еще и дату пристально изучать. Иначе купленный по дешевке продукт завтра может оказаться просрочкой. Спаси от таких ловушек может только повышенное внимание и калькулятор в телефоне.

**Алия Садыкова, инженер:**

**СПАСИБО ТЕМ, КТО УСТРАИВАЕТ ДЛЯ НАС АКЦИИ!**

**Я** часто присматриваюсь к скидкам и акциям в магазинах и покупаю соответствующие товары. Особенно бывает приятно получать на кассе подарки к своей покупке. У продавцов есть мотивация увеличить

продажи, а у нас — приобрести товар по выгодной цене. К счастью, примеров честного маркетинга мне встречается гораздо больше, чем нечестного.

Также я с большим удовольствием принимаю участие в конкурсах, промоакциях от производителей товаров и услуг. Например, я несколько раз выигрывала викторину на радио и получала билеты в кинотеатр на любой фильм. Может, удача, а может, случайное совпадение, но после вручения призов появляется азарт на участие в новых акциях. Спасибо всем, кто устраивает это для нас! Надеюсь на дальнейшую удачу.



шей математики превращается в проценты скидки, которая не может учитываться сразу за одну покупку, а растягивается на несколько покупок. В итоге моя вещь обошлась мне не сильно дешевле цены, указанной на ценнике.

**Маргарита Двигалова, студентка:**

**СВАЛИВАЮТСЯ ФУТБОЛКИ В ТЕЛЕГУ И УХОДЯТ, КАК ГОРЯЧИЕ ПИРОЖКИ**

**М**огу поделиться одним маркетинговым секретом, который мне рассказала знакомая, которая работает в магазине одежды. Говорит: вот пришло, например, новое поступление футболок — допустим, по 100 рублей. Аккуратно, красиво всё развешено на вешалках. Народ проходит мимо, ничего не берёт. День висит, два... А потом берётся большая телега. Сваливаются туда эти футболки, пишется бумажка: «Распродажа футболок. Всё по 100 рублей». И уходят тогда футболки, как горячие пирожки.



**Сергей Казимов, инженер-разработчик:**

**ПРОЦЕНТЫ СКИДОК ЗА ГРАНЯМИ ВЫСШЕЙ МАТЕМАТИКИ**

**С**о здоровой настороженностью отношусь к разным «интересным предложениям» в магазинах.

Самый запомнившийся мне случай, когда я «накололся» на одной из «суперакций», случился в известном магазине спортивной одежды. Мне пришло СМС-сообщение, что за сделанные покупки и за членство в клубе покупателей я получаю бонус — 1000 рублей, которые должен успеть потратить незамедлительно, пока не завершилась акция.

Пришел в магазин, выбрал понравившуюся вещь в расчете на то, что она мне обойдется на эту тысячу рублей дешевле. На кассе узнаю, что нельзя просто математически вычесть тысячу рублей из суммы товара — всё это хитрым способом за границами выс-



**Валентина Медведева, пенсионерка:**

**ПОКУПАЮ ТО, ЧТО ДЕШЕВЛЕ**

**В** сетевых магазинах иногда бывает скидки 10–15 процентов для пенсионеров в определенные дни и в определенные часы. Я одно время пользовалась этой услугой. Но в основном я не обращаю внимания на скидки, ценники разных цветов — я просто покупаю то, что дешевле. На мою пенсию в 8 тысяч рублей не разбежишься.





# просьба: будьте бдительны!

предложению рознь

## Со скидкой дороже!

Ни один предприниматель не станет работать себе в убыток

**«Забывали нас? А в октябре двойные бонусы по дисконтной карте!» — буквально на днях напомнил о себе эсэмэской очередной сетевой магазин. И такими сообщениями забит телефон практически у каждого, кто покупает вещи в крупных торговых сетях.**

Анна Мухина

Купи две вещи по цене одной в детском магазине к первому сентября, сети сезонную распродажу — скидки до 70 %, купи подруге золотое колечко со скидкой в честь ее дня рождения. А каждодневные акции? Но довольно часто бывает, что в своем желании сэкономить, участвуя во всевозможных акциях, мы тратим больше, чем нам бы хотелось. Всё, что надо понимать про эти игры: ни один предприниматель не станет работать себе в убыток.

**Не смотри вниз!**

Первое, что влияет на количество продаж, — это расположение товаров в торговом зале. Лучше всего продается товар, расположенный на уровне глаз покупателя. Продукты подешевле будут лежать на нижних полках, дорогие и «элитные» на самом верху.

— Почему все конфеты и детский шоколад в предкассовой зоне располагаются в самом низу? Да потому, что его основным потребителем являются дети, — объясняет Ирина Хайзатова, работавшая мерчендайзером в одном из саратовских гипермаркетов. — Пока родители ждут очереди в кассу, дети нагружают тележку шоколадками.

Иногда гипермаркеты меняют места привычные постоянному покупателю отделы. И постоянный покупатель, блуждая в поисках нужного отдела, по дороге заходит туда, куда не планировал и может купить то, что не собирался.

Чтобы избежать ловушек, грамотно расставленных маркетологами, старайтесь ходить в магазин со списком покупок и строго его придерживаться. А с собой лучше брать не тележку, а корзинку, куда помещается меньше продуктов и которая напоминает о

том, сколько именно килограммов вы сейчас понесете домой.

**Внимание, акция! Ищи подвох!**

Например, сейчас вся «Лента» увешана рекламой океанического лосося по 300, кажется, рублей за килограмм, — делится опытом Георгий, — один из постоянных покупателей. — Рыба — есть, цена на нее такая, что указана в акции. Но рыбки откровенно маленькие — килограмма полтора тушка, притом что обычно лосось вытягивает килограммов на пять. Придя за дешевым лососем, я по факту купил дальневосточную кету, но дороже на сто рублей с килограмма.

Есть еще и такие фокусы: ценники на разный объем товара размещаются близко. В итоге на глаза покупателю попадает товар, который тебе нужен, ценник говорит тебе об акции на него и удачной цене, но если присмотреться внимательнее, то понимаешь, что товара по акции на полке уже нет, а стоит вплитык к ценнику просто похожая пачка. Если не приглядеться, можно запросто купить не то, что собирался, да еще и по полной цене.

**Желтые ценники**

Раз ценник желтый, значит на товар скидка. Производители могут предоставлять магазину свой товар уже по сниженной цене для участия в акциях по двум причинам — агрессивный заход нового товара на рынок (в таком случае купить продукт можно даже ниже себестоимости) или подержание интереса клиента к своему товару.

Случается, что «желтый ценник» используют для товаров с истекающим сроком годности. Но в этом случае решение всегда остается за покупателем — насколько ему нужен товар, который стоит дешево, но скоро испортится.

Правда, как отмечают многие маркетологи, такими приемами, как скидки на залежалый товар, чаще пользуются маленькие несетевые магазинчики. Сетевой магазин всё равно знает, где взять свое. Работает эффект масшта-

ба. Купив много продуктов со скидкой, клиент купит и другие товары, на которые скидка не распространяется.

— Задача маркетинга — показать потребителю преимущества того, что он покупает, — говорит Юрий, который трудится маркетологом уже больше десяти лет. — Тут нет цели никого обмануть, «впарить» товар и так далее. Даже то, что выглядит на первый взгляд обманом, может быть проверено покупателем прямо на месте. Так что во многих случаях всё зависит от внимательности покупателя.

**Гонка за призами**

Интернет-магазины тоже часто искусственно подогревают спрос на свои товары. Например, лето традиционно мертвый сезон для всех продавцов. Один из маркетологов делится секретом успеха своих акций: чтобы поднять продажи в сезон отпусков в продуктовом интернет-магазине, он устроил «гонку за лидером». Смысл в том, что каждые семь покупателей, кто сумеет набрать максимальную сумму покупок за месяц, получает приз — портативный телевизор. При этом любой пользователь сервиса мог отследить, на каком месте он находится. В итоге клиенты так активно соревновались за приз, что магазин на их желании пополнить «халявный» телевизор за один летний месяц заработал больше, чем в предновогоднюю лихорадку.

**Акции-заманухи**

Ближе к зиме автопроизводители запускают акции по продаже машины с зимней резиной в подарок. Резина прилагается не ко всем автомобилям, к тому же в подарочный комплект обычно кладут самые дешевые шины. Человек, польстившись на рекламу, приезжает в салон, чтобы купить вполне определенную машину, а вынужден брать не то, что он хотел, да еще и приходится доплачивать разницу в стоимости зимней резины, чтобы получить качественный товар. Цель акции — привести клиента в салон. А уже на месте вопрос с покупкой желаемого товара или же товара, на который действует акция, решится сам собой.

## Нужно доказывать

Фотографируйте ценники и сохраняйте чеки

**Управление Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Саратовской области дает рекомендации читателям «Газеты недели».**

**1. Что делать, если цена на ценнике не совпадает с ценой на кассе?**

— Одним из ключевых прав потребителей является право на информацию, которая должна предоставляться потребителю в наглядной и доступной форме, быть непременно достоверной, в том числе и в части цены на товар. В отношении товаров действует правило, согласно которому «продавец обязан обеспечить наличие единообразных и четко оформленных ценников на реализуемые товары с указанием наименования, цены за единицу товара, подписи материально ответственного лица или печати организации, даты оформления ценника» (п. 19 Правил продажи отдельных видов товаров, утвержденных постановлением Правительства РФ от 19.01.1998 № 55).

Таким образом, потребителю должна быть обеспечена возможность приобретения товара на основании информации, указанной на ценнике. Между тем для восстановления нарушенных потребительских прав необходима доказательная база, для чего нужно зафиксировать факт нарушения (фотография ценника с ценой, кассовый чек, запись в книге отзывов и предложений). Целесообразно направить претензионное письмо в адрес руководителя предприятия с приложением копий документов (доказательств) для предъявления своих требований. В случае отказа в урегулировании ситуации потребитель имеет право защитить свои интересы в судебном порядке.

**2. Что делать, если покупатель недоволен качеством купленного товара? Если кассир или продавец не хочет принимать обратно товар, а администратор отказывается выполнять законные требования покупателя?**

Потребитель, которому продан товар ненадлежащего качества, вправе по своему выбору потребо-

- безвозмездного устранения недостатка товара или возмещения расходов на его исправление потребителем или третьим лицом;
- соразмерного уменьшения цены;
- замены на товар аналогичной марки (модели, артикула) или на товар другой марки с соответствующим перерасчетом цены.

Если приобретенный товар относится к категории технически сложных, то следует требовать возврата уплаченной за товар суммы или замены товара в течение 15 дней со дня покупки.

Следует обратиться в предприятие, где был приобретен товар, с претензионным письмом, которое имеет произвольный вид, оформляется в двух экземплярах, один из них, с реквизитами о принятии (передаче) ее продавцу, остается у потребителя. В случае если продавец не удовлетворяет требования потребителя добровольно, спор должен разрешаться в судебном порядке.

В соответствии с п. 5 ст. 18 закона о защите прав потребителя продавец (изготовитель, импортер) обязан принять товар ненадлежащего качества и в случае необходимости провести проверку качества товара. Потребитель вправе участвовать в проверке качества товара. В случае возникновения спора продавец (изготовитель) обязан провести экспертизу товара за свой счет. При этом потребитель вправе оспорить заключение такой экспертизы в судебном порядке.

Если экспертиза покажет, что недостатки возникли вследствие обстоятельств, за которые не отвечает продавец (изготовитель), потребитель обязан возместить расходы на проведение экспертизы, а также связанные с ее проведением расходы на хранение и транспортировку товара.

**3. Как и в каких случаях следует подавать обращение в Роспотребнадзор?**

Обращение может быть подано лично в приемные часы, по почте либо в форме электронного сообщения. Управление Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Саратовской области находится по адресу: 410028, г. Саратов, ул. Вольская, д. 7. Факс: (8452) 20-18-58. Эл. почта: sarrpn@san.ru. Официальный сайт: 64.rosptrebnadzor.ru.

## Считай не считай, а душа просит

Поймать на заманчивые предложения легче всего пенсионеров

**Для большинства российских пенсионеров день получения пенсии — настоящий праздник. Но после платы за коммунальные услуги и покупки всех необходимых лекарств на жизнь у пенсионеров остаются крохи.**

Вячеслав Коротин

Сетевые магазины любят заманивать покупателей с помощью акций и скидок. Владельцы супермаркетов готовы потратить изрядную сумму на изготовление буклетов и последующую их доставку потенциальным потребителям. Ведутся в первую очередь на такие заманчивые предложения пенсионеры.

В одном из таких чудесных буклетов сообщалось о том, что цена на ведро снижена — до 40 рублей. В преддверии дачного сезона у стеллажа с ведрами выстроилась небольшая очередь, состоящая, в основном, из пенсионеров, проживающих в соседних домах. Ведра расхватывались, как го-

рячие пирожки. Но по акции продавались ведра с браком, края которых слегка погнуты. Бабушки на такую мелочь внимания и не обратили. В финансовом плане магазин оказался в выигрыше. Конечно, подумаете вы, в такой магазин больше и соваться не стоит. А куда деваться бабушкам, для которых преодоление нескольких сот метров уже приравнивается к подвигу? Во многих спальных районах Саратова сетевых магазинов в шаговой доступности раз-два и обчелся. И пенсионерки вновь отправляются в магазин за покупками. Только теперь, умудренные горьким опытом, внимательно осматривают товар от и до, а если речь идет о продуктах, то первым делом смотрят на срок годности.

«Как-то видела в магазине уже расфасованную клубнику. В контейнерах продавалась. Сверху лежала просто замечательная! Так и просилась в рот. Да и цена не кусалась. Акция на нее была! Перевернула я контейнер, а на дно пропавшую клубнику положили. Брать

я, естественно, не стала» — вспоминает пенсионерка Вера Васильевна.

В 2009 году директор резервной банка Зимбабве Гидеон Гоно стал обладателем Шнобелевской премии (вручается за самые сомнительные достижения в науке) по математике за то, что вынудил малограмотное население африканской страны научиться считать, выпустив купюры достоинством от 1 цента и до 100 триллионов зимбабвийских долларов. Российским ретейлерам в пору тоже вручать какую-нибудь премию. За то, что не позволяя людям разучиться считать. Многие пенсионеры уже не ходят в магазин без калькулятора.

«Обращаю внимание всегда на вес товара. Часто в магазинах предлагают купить две бутылки, например, мощного средства, а третью получить в подарок. Подарки у нас все любят получать! Только порой бывает, что купить одну большую бутылку намного выгоднее, чем три маленьких, даже если одна бесплатная. Стараюсь на их удочки не попадаться!» — рассказывает другая пенсионерка.



# С праздником мудрости!

**Опытным докторам Петровской больницы присвоили звание «Народный врач»**

**С**олнечным осенним днем во дворе Петровской районной больницы собрались нарядные молодые женщины и мужчины — бывшие сотрудники больницы. Несмотря на пенсионный возраст забот у них хватает и с внуками, и на даче. Но один раз в год они бросают все дела и приходят повидать своих бывших коллег, давних друзей и отпраздновать День пожилого человека, который отмечается 1 октября.

Екатерина Аблаева

Заместитель главврача по медицинской части ГУЗ СО «Петровская РБ» Людмила Конопляникова тепло поздравила бывших сотрудников больницы с праздником. Администрация учреждения под руководством главного врача Дмитрия Вагаева не забывает своих пенсионеров. Ежегодно 1 октября готовит угощение, подарки и устраивает пожилым людям посиделки. Тем для разговоров у них не перечесть. Есть среди пенсионеров и свой гармонист. Такие встречи проходят с музыкой и песнями и заряжают виновников торжества хорошим настроением.

Работающие педиатр Михаил Резцов и терапевт Валентина Портнова не так давно пополнили ряды пенсионеров. А эндокринолог Людмила Коблова — уже более 10 лет назад. Правда, отмечать День пожилых людей вместе с остальными пенсионерами практикующим докторам некогда, их ждут пациенты.

Именно эти три врача из команды Дмитрия Вагаева победили в конкурсе «Народный врач — 2015» в номинациях «Лучший врач-терапевт», «Лучший педиатр», «Лучший врач узкой специальности». Организатор конкурса страховая компания «СОГАЗ-Мед» собирала отзывы пациентов через свои офисы, лечебные учреждения, в том числе с помощью электронного голосования. Победители получили памятные призы и дипломы. По замыслу организаторов конкурса, эти дипломы должны висеть в кабинетах врачей, чтобы пациенты знали о том, что пришли на прием к доктору, внимательно и человечному, которому его земляки присвоили звание «народного».

## Защитница всего живого

**Э**та худенькая женщина с кокетливыми кудряшками, легкая в общении и энергичная, вся какая-то неземная, особенная. У нее редкая кровь: 4-я группа, отрицательный резус. Долгие годы до самой пенсии она была донором. Своей семьи не создала, другое предназначение у Людмилы Евгеньевны Кобловой. Медицина — и ее невероятное увлечение, и семья, и работа. Защищать всё живое — такую потребность ощущала Люда еще в раннем детстве. Возилась с животными. Вся деревня знала, как шестилетняя девочка громко протестовала — не дала зарубить утку, проглотившую ракушку. Ракушку Люда извлекла сама, и утка осталась жива и невредима.



Выпускница сельской школы, золотая медалистка Людмила Коблова для поступления рассматривала и факультет защиты растений сельхозинститута — слово «защита» действовало на нее магически. Но абитуриентка сделала выбор в пользу защиты здоровья людей. На пятом курсе Саратовского мединститута увлеклась эндокринологией, читала научные труды, как будто Конан Дойла.

— Крошечную железу в головном мозге весом восемь граммов, гипофиз, мы называем маленькой хозяйкой большого оркестра, — рассказывает Людмила Евгеньевна. — Вы только подумайте, гипофиз отвечает за работу всех органов и систем организма. Эндокринные железы руководят всеми процессами в организме. Эндокринное и неврологическое обследования дают нам всеобъемлющую информацию и руководство к действию. В конце 1960-х годов, когда я училась, мои однокурсницы бежали за мальчишками из военных училищ и говорили мне, что у меня нет сердца. А я увлекалась учебой, занималась в научном кружке. Мы учились вместе с Павлом Яковлевичем Довгалевиным, который сейчас возглавляет НИИ кардиологии. Забавно вспоминать, когда были еще совсем «зеленые», профессор Шварц обращался к нам уважительно и говорил: «Коллега Довгалевицкий, учитесь клиническому мышлению у коллеги Кобловой». Но меня не затащила наука, больше нравилась практическая деятельность, работа с пациентами.

Отработав по распределению в Мордовии, в 1974 году Людмила Коблова вернулась в Петровск и стала работать терапевтом. Тогда в саратовском мединституте не было специализации по эндокринологии. Поэтому Людмила Евгеньевна поехала в Кемеровскую область, в Новокузнецк, на курсы повышения квалификации.

Людмила Коблова консультирует в больнице и ведет прием в поликлинике. С 1970-х годов число людей с сахарным диабетом в Петровском районе выросло с 66 до 1000, а с различными заболеваниями щитовидной железы увеличилось в 10 раз. Был период, когда Людмила Евгеньевна лет 8 не уходила в отпуск, не могла позволить себе оставить своих пациентов. Теперь у нее появилась коллега, которая набирается опыта. Даже сейчас, располагая возможностями современного оборудования и лабораторной диагностикой, чтобы установить диагноз, эндокринолог Коблова в основном опирается на сведения, которые получает при осмотре больного, на собственные знания и квалификацию. Именно визуально Людмила Евгеньевна может многое определить. Благодаря науке качество жизни больных сахарным диабетом улучшается, женщины даже рожают детей. Ожирение считается одной из самых главных причин сахарного диабета. Важна профилактика здорового образа жизни и своевременное обращение к врачу. При вовремя установленных диагнозах пациенты вылечиваются.

Людмила Коблова не перестает самосовершенствоваться, выписывает медицинские журналы из Москвы, постоянно читает. На работе ей приходится довольно много говорить. Усталость берет свое. Иногда, признается Людмила Евгеньевна, за пределами больницы ни одного слова не хочется произносить. Чтобы разрядиться, она позволяет себе сладости, которые никак не отражаются на ее фигуре. В свободное время Людмила Коблова скорее мчится в деревню к маме, которая в 92 года относится к своей дочери со строгостью. Людмила Евгеньевна — заботливая дочь и сестра. В деревне она работает на огороде. А в городе везде ходит пешком, не пользуется лифтом.

## Шерлок Холмс терапии

**Т**ерапевт Валентина Портнова, как и многие коллеги ее поколения, помнит, что еще в детском саду носила через плечо сумку с красным крестом. Ее мама была медсестрой, поэтому медицинская тема преследовала Валентину и в школе. Дома она любила листать мамыны книги по акушерству, хирургии.

— Врач помогает самым разным людям, — рассказывает Валентина Владимировна. — Доктор мне представлялся каким-то всемогущим сверхчеловеком, перед которым все остальные равны. Так нас воспитывали.

Валентину привлекала хирургия, но на практике на старших курсах студентка стала падать в обморок, пришлось переключиться на терапию, о чем Валентина не пожалела.

— Фанат терапии, наш педагог Яков Александрович Кац заразил нас своей наукой, —

**Уважаемые, умудренные годами и опытом люди, сотрудники Петровской районной больницы и жители Саратовской области!**

**Поздравляю вас с Днем пожилых людей!**

Нам есть чему поучиться у вас. Мы нуждаемся в вашем участии и советах и признательны вам за ваше терпение, труд во благо последующих поколений, благодарны за традиции, которые передаете нам!

Желаем вам здоровья, активности, молодости духа, оптимизма, внимания близких, достатка в доме, благополучия вашим семьям!

Поменьше заглядывайте в паспорт, побольше вам радости и долгих лет жизни!

**Главный врач ГУЗ СО «Петровская РБ» Д. В. Вагаев**

вспоминает Валентина Владимировна. — Он говорил, что хирург — это руки, а терапевт — голова. Я люблю смотреть детективы. Работа терапевта — это тоже расследование. Пациент нажалует, столько наговорит непонятного, а ты из всего этого должен сделать вывод, поставить диагноз. К узким специалистам больные идут не сами, а по направлению от терапевта. При этом терапевт должен понимать, вынесет ли этот пациент хирургическое вмешательство, если узкий специалист видит в нем необходимость. Терапия — это хитросплетения, анализ, работа мозга и умозаключения. Фантастика! Остальные специальности — кардиология, эндокринология, реаниматология — только расширение знаний терапии вглубь. Кац говорил нам: «Разные болезни могут носить одинаковые маски, а одна и та же болезнь у нескольких людей может проявляться совершенно по-разному». Не всегда на приеме в суете тебе приходят в голову верные выводы. Бывает, дома продолжайшь мучиться в поисках. Моешь пол или чистишь картошку, или даже во сне вдруг тебя посещает правильное реше-



ние.

У врача районной больницы не так много коллег, с которыми можно посоветоваться. Особенно непросто во время ночных дежурств. Больному нужно срочно помочь, и ответственность за лечение лежит только на одном докторе. Валентина Владимировна не любит спеку, установить точный диагноз помогает внимательный осмотр пациента, многое здесь зависит от интеллекта врача. Валентина Портнова постоянно повышает свой профессиональный уровень. Она — ответственный, знающий, любящий свое дело, переживающий доктор. Валентина Владимировна ведет и недавно открывшееся отделение паллиативной помощи, где лежат безнадежно больные люди. Для них налажено междомственное взаимодействие с церковью и соцслужбами. Валентина Портнова не видит своей особой заслуги в работе с пациентами паллиативного отделения. Она знает, что большое терпение требуется тем, кто с утра до вечера ухаживает за такими больными. Каждый человек может оказаться на их месте. Поэтому, когда она заходит в палату, старается подарить кому улыбку, кому шоколадку, кому пирожки. Кормят в больнице хорошо, просто Валентине Владимировне хочется скрасить унылое существование пациентов, у которых зачастую нет близких людей.

## Человек долга

**М**ихаил Резцов выбрал педиатрию, учась в мединституте, и не пожалел об этом ни разу. Отработав по распределению в Казахстане, в 1983 году Михаил Иванович вернулся в родной Петровск. Через год он стал заведующим детской поликлиникой, которой руководит до сих пор. Михаил Резцов остается участко-

вым педиатром, кроме того, как единственный мужчина-педиатр он берет на себя большинство ночных дежурств.

— Ситуация с кадрами непростая, — рассказывает Михаил Иванович. — Например,



сейчас один врач у нас на семинаре, другой — в отпуске, третий — на больничном, четвертый — уволился. Но это типично для любой поликлиники в районе, причем по всей стране.

В Петровском районе более шести тысяч детей. Заведующий детской поликлиникой знает многих из них: хорошая профессиональная память. Родители некоторых пациентов Михаила Резцова сами когда-то лечились у него.

— Педиатр порой выступает в роли семейного доктора, — продолжает Михаил Иванович. — Есть вопросы, которые приходится решать с многочисленными родственниками ребенка. К каждому члену семьи нужен свой подход. У нас многонациональный район. В последнее время появилось много цыган. Мы со всеми семьями находим общий язык, кроме тех, которые с трудом идут на контакт по религиозным соображениям. Собственные эмоции я стараюсь гасить, ведь в день приходится принимать по несколько десятков человек. Если родители доверяют врачу, выполняют все назначения, то и ребенок развивается нормально, и исход отдельно взятых заболеваний лучше. В педиатрии особенно делается упор на профилактику заболеваний.

В Петровской больнице проводят УЗИ, есть свой детский невролог, ортопед. Хирург и стоматолог приезжают из Саратова на консультации. Связь с областными медучреждениями хорошо отработана. В медицине не бывает всё однозначно, как в книжках. У петровских педиатров слаженная команда. Если возникают сложности, все силы бросают на то, чтобы их решить. Несколько лет назад в районе случилась вспышка сальмонеллеза. Ночью на работу вышли все врачи и медсестры. Всё обошлось, детей выходили. Работали, как в военное время, с самоотдачей, не за большие деньги. Так воспринято. Коллеги не видели думай сначала о работе, а потом о себе. Михаил Иванович в шутку замечает, что у врачей не бывает деления по половому признаку. С супругой Ларисой Александровной Михаил Резцов познакомился еще в институте. Она — неонатолог в Петровской больнице. Поэтому и дома разговоры о пациентах не прекращаются.

Михаил Резцов заступает в ночь на дежурство в детское инфекционное и соматическое отделения или в роддом. А в 8 утра он уже на приеме в поликлинике. В медицине это общепринято. Коллеги не видели заведующего детской поликлиникой сердитым, не слышали от него дурного слова. По мнению Михаила Ивановича, без любви к детям в педиатрии работать невозможно. Поэтому случайных людей здесь не бывает, и каждого педиатра можно по праву называть лучшим.



# Наше дело предложить...

## Водители пытаются дать деньги чаще, чем гаишники соглашаются

**К**реальному лишению свободы приговорен саратовский инспектор ДПС Денис Смирнов, признанный виновным в получении взятки. Волжский районный суд назначил ему наказание в виде трех лет колонии общего режима и штраф в 800 тысяч рублей.

Как сообщает Следственное управление по Саратовской области, гаишника задержали в июле нынешнего года на посту ДПС у моста через Волгу. Инспектор получил 20 тысяч рублей от молодого водителя из Энгельса, который был ранее лишен прав, но вновь сел за руль. За эти деньги Смирнов согласился не составлять на нарушителя новый протокол. После передачи суммы инспектор был задержан сотрудниками Следственного управления и службы собственной безопасности областного ГУ МВД.

Судя по сообщениям Следственного управления, чаще всего придорожные «оборотни в погонах» встречаются именно в Волжском районе Саратова, в Энгельсе и Балашове — на каждой из этих территорий с начала года зафиксировано по два случая поимки. Например, в конце августа был вынесен приговор бывшему сотруднику ГИБДД Сергею Удалову. У села Шумейка он остановил водителя, не пристегнутого ремнем безопасности. Проверив его по базе информационного центра МВД, инспектор обнаружил, что мужчина ранее был лишен прав за пьяное вождение. По закону гаишник должен был составить протокол и оштрафовать водителя на 30 тысяч рублей, однако предложил решить вопрос всего за одну тысячу. Во время следствия Сергей Удалов категорически отрицал вину. Суд оказался к нему суров и назначил наказание в виде трех лет шести месяцев лишения свободы и штрафа в 40 тысяч рублей.

В Балашове 50-летний сотрудник полиции Александр Алферьев попался на

скромной сумме — 500 рублей. Как сообщает Следственное управление, Алферьев остановил на трассе «Газель» под управлением жителя Балашова, выехавшую на встречную полосу. Суд приговорил инспектора к штрафу в 30 тысяч рублей и на три года лишил права занимать должности на государственной и муниципальной службе.

Любопытно, что, судя по сообщениям следователей, автолюбители чаще предлагают мзду, чем гаишники соглашаются: по попыткам дать взятку с начала года возбуждено семь уголовных дел, а по факту передачи «небольшого спасибо» — только шесть. В основном полюбовно договориться пытаются нетрезвые водители и «лишенцы», по этой же причине потерявшие права ранее. Плату определяют очень бюджетную — от одной до четырех тысяч рублей. Суды в результате назначают взяткодателям штрафы от 30 до 110 тысяч рублей.

Показательна история, случившаяся в Турковском районе. Местный житель Юрий Юрин отмечал день рождения одного из родственников. Вечером, когда спиртное закончилось, он на машине гостя отправился в магазин. Понятно, что по спешному делу ехали быстро. Несущийся автомобиль привлек внимание сотрудников ДПС. Юрин проигнорировал поднятую палочку и помчался дальше. Завязалась увлекательная погоня, завершившаяся в центре районного поселка Турки. Остановив машину, полицейские обнаружили, что все находящиеся внутри пьяны, у водителя вообще нет прав и документов на транспортное средство. Во время составления протокола сельчанин не нашел ничего лучшего, как предложить инспектору 2,5 тысячи рублей, приготовленные на продолжение банкета. Суд назначил Юрину штраф в 76,5 тысячи рублей.

# С биржи в СИЗО

## Брокера обвиняют в особо крупном мошенничестве с деньгами клиентов

**В** Волжском суде Саратова началось рассмотрение уголовного дела о мошенничестве, связанном с биржевыми операциями. В хищении 4,9 миллиона рублей обвиняется брокер Евгений Захаров. Как отмечают в городской прокуратуре, это первое подобное дело в практике правоохранительных органов Саратова.

Как рассказал старший помощник городского прокурора Андрей Склемин, Захаров возглавлял местное представительство одной из инвестиционно-финансовых компаний. В 2013 году он предложил трем жителям Саратова услуги по управлению ценными бумагами, причем убедил их, что в игру на бирже нужно вкладывать как можно больше средств, тогда и прибыль получится значительной. Как позже рассказали потерпевшие, молодой человек обещал им доход в пределах 15 процентов, такие показатели считаются нормальными для фондового рынка, поэтому клиенты не заподозрили подвоха.

«Обвиняемый использовал сложную схему: на деньги клиентов покупал на Московской межбанковской бирже фьючерсы и другие финансовые инструменты, совершал сделки таким образом, что клиент ы оставались в убытке, а сам он в выигрыше. Разницу от операций он

получал на свой брокерский счет, затем перечислял деньги на личный счет в саратовском банке и тратил по своему усмотрению», — говорит Андрей Склемин.

Через полгода выяснилось, что саратовцы не только не получают обещанных процентов, но и не смогут вернуть вложенные деньги. Обманутые клиенты обратились в полицию. Уголовное дело возбудили по статье 159 УК «Мошенничество, совершённое в особо крупном размере». Ущерб составил почти 5 миллионов рублей. Как полагают в прокуратуре, эта сумма была похищена, а клиенты потеряли еще больше в виде убытков от сделок, проведенных брокером на заведомо невыгодных для них условиях.

30-летний Евгений Захаров работал в инвестиционно-финансовой компании несколько лет, продвинулся по карьерной лестнице с должности менеджера до директора регионального представительства. По словам Склемина, неизвестно, что стало причиной преступления. Во время следствия обвиняемый отказался давать показания, в суде его еще не допрашивали. Стоит отметить, что по ходатайству следователя для брокера избрана мера пресечения в виде заключения под стражу.

# Зачем лопата адвокату

## В Вольске юрист применил к подростку нестандартные воспитательные меры

**В** Вольске вынесен приговор адвокату и его сыну, признанным виновными в избиении ребенка. Как подтвердил суд, мужчины затолкали 12-летнего мальчика в машину, отвезли к городскому кладбищу, избили и угрожали убийством. Мировой суд назначил им 480 часов обязательных работ и сразу же освободил от наказания по амнистии, объявленной в связи с 70-летием Победы.

Преступление произошло в апреле нынешнего года. Как сообщает вольский Следственный отдел, 12-летний Владислав с ровесниками играл во дворе многоквартирного дома, подростки попали камнем в окно одной из квартир. Вечером хозяин квартиры Василий Глазунов (бывший милиционер, ведущий адвокатскую практику) и его 32-летний сын Владимир (также юрист) увидели мальчика на перекрестке улиц, насильно посадили в свою иномарку и отвезли к городскому кладбищу. Здесь мужчины избили подростка, угрожая ему убийством. Как уточняет портал Wolsk.ru, правоведа сказали мальчику, что приготовленная для его похорон лопата уже лежит в багажнике. Затем ребенку дали салфетку, чтобы вытереть кровь с лица, отвезли к отделу полиции и отпустили.

Изначально уголовное дело возбудили по тяжкой статье 126 УК «Похищение человека», предусматривающей за похищение несовершеннолетнего до двенадцати лет лишения свободы. Окончательное обвинение Глазуновым предъявили по статье 116 «Побои» и 119 «Угроза убийством».

Юристы не признавали вину. В комментарии «Комсомольской правде» Василий Глазунов заявил, что подростки терроризировали его семью. «Мальчишки забросали камнями мою жену, после того как она им сделала замечание. Женщина-пенсионерка еле убежала от этой банды — получила осколками кирпичей по плечу и голове. Через два дня подростки вернулись и стали бросать камни в наши окна. Тогда мы с сыном решили доставить их в

отдел», — рассказал адвокат журналистам.

Как отмечает портал Pro-volsk.ru, в школьной характеристике 12-летнего Владислава сказано, что он не состоит на внутришкольном учете, уроки не прогуливает, ладит с ровесниками, занимается спортом.

Кроме того, интернет-издание приводит примечательные детали допроса свидетелей, приглашенных в вольский суд. Например, продавец мебельного магазина рассказала, что наблюдала, как двое мужчин на улице заталкивают сопротивляющегося мальчика в машину, но никому об этом не сообщила, лишь запомнив номер автомобиля.

Суд приговорил Глазуновых к обязательным работам и сразу же освободил от наказания в связи с проходящей амнистией. Кроме того, в рамках гражданского иска обидчики обязаны выплатить мальчику компенсацию морального вреда в 400 тысяч рублей. Вместе с тем, как подчеркивает вольская пресса, родителей подростков, разбивших окно, привлекли к административной ответственности.

Отметим, что в нынешнем году это уже второе в области уголовное дело, где в качестве обвиняемого фигурирует адвокат. В Новоузенске вынесен приговор адвокату Сергею Волкову, признанному виновным в нападении на пожилую женщину. Как сообщает Следственное управление, Волков поссорился с 65-летней сельчанкой, которая обещала ему выполнить работы в саду, но не сдержала обещания. Юрист схватил кухонный нож и дважды ударил пенсионерку в грудь. Пострадавшую вовремя доставили в районную больницу. Эксперты пришли к выводу, что ранения представляли опасность для жизни и причинили тяжкий вред здоровью женщины. Суд назначил Волкову наказание в виде четырех лет лишения свободы условно. Приговор в законную силу не вступил. На момент вынесения судебного решения Волков был лишен статуса адвоката.

# Неустановленные недостроители

## Несмотря на многочисленные несчастные случаи, заброшенные долгострой остаются неогороженными

**В** Вольске возбуждено уголовное дело после несчастного случая, произошедшего на заброшенной стройке: с крыши здания упал девятилетний мальчик. Как полагает Следственный отдел, «неустановленные должностные лица» не приняли меры для обеспечения безопасности на объекте. Действия этих неизвестных злоумышленников квалифицированы по статье 293 УК «Халатность».

Заброшенная стройплощадка находится в черте Вольска в поселке Клены. ЧП здесь случилось в конце августа. Несколько детей играли на недостроенном втором этаже здания. Девятилетний мальчик споткнулся, упал на землю и потерял сознание. Как сообщает портал Wolsk.ru, пострадавшего на скорой доставили в районную больницу в состоянии комы с открытой черепно-мозговой травмой, ушибами головного мозга и позвоночника, множественными переломами ребер, затем ребенка перевезли на реанимобиле в Саратов. По сведениям вольских журналистов, на сегодня мальчик переведен из реанимации в палату, он находится в сознании, но состояние остается тяжелым.

Как пишут в комментариях читатели портала, «стройка эта забро-

шена еще со времен СССР», дети не раз получали там травмы. Несмотря на случившееся, забор на территории, по наблюдениям комментаторов, так и не появился.

Напомним, что в Саратове подобный случай произошел в марте нынешнего года: в недостроенном здании на перекрестке улиц Бахметьевской и Максима Горького получила смертельные травмы 15-летняя девочка. Как уже рассказывала «Газета недели», четверо школьников поднялись на крышу высотки, чтобы сфотографироваться. Спускаясь вниз, на площадке шестого этажа девочка оступилась и упала в шахту лифта. Спасатели прибыли на место через несколько минут, пострадавшую отвезли в больницу, где она скончалась.

Было возбуждено уголовное дело. «Учитывая установленные факты регулярного нахождения на указанной территории посторонних лиц, в том числе несовершеннолетних, следователи дадут правовую оценку действиям и бездействию должностных лиц органов местного самоуправления на предмет обеспечения соблюдения норм безопасности на объекте незавершенного строительства», — уверяли следователи. Об итогах разбирательства ничего не сообщалось.

Отметим, что в высотке на Бахметьевской это уже второй смертельный случай. Летом 2014 года с крыши здания упал студент второго курса одного из саратовских вузов. Следователи не исключали, что молодой человек покончил жизнь самоубийством.

После трагедий администрация Октябрьского района Саратова обещала перекрыть доступ на опасный объект. Однако в июле нынешнего года региональное отделение «Молодой гвардии» заявило, что никаких мер чиновники не приняли. В подтверждение своих слов активисты провели брифинг прямо в недостроенном здании. «Мы видим, что никаких изменений на стройке не произошло. Как сюда можно было попасть без труда, так всё и осталось», — заявил областной координатор движения Иван Дзюбан.

Как уже рассказывала «Газета недели», в Саратове расположены еще несколько многоэтажных долгостроев на Большой Горной, Чернышевского, Молодежном проезде. Строительство этих зданий приостановлено пятнадцать-двадцать лет назад. Заборы стройплощадок полуразрушены (или вовсе отсутствуют), охраны нет, в развалинах постоянно собираются бомжи и любители острых ощущений.



# Без попсы, но с куражом

## Украинский колорит

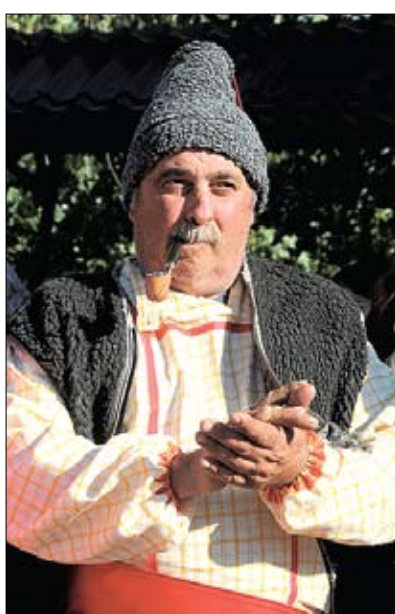
**К**то пришел в минувшую субботу в Национальную деревню на Соколовой горе, наверняка получили заряд бодрости и веселья. Там проходил фестиваль украинской культуры. Назывался он «Украинские барвы в Национальной деревне». Надо заметить, что очень точное название. Ведь слово «барва» переводится как «колорит». А колорита, как, впрочем, и куража, на этом празднике хватало с лихвой.

Начался фестиваль с шествия. Его участники, распевая украинские народные песни и пританцовывая, прошли от своего национального подворья до сценической площадки. Возглавлял колонну министр-председатель комитета общественных связей и национальной политики Борис Шинчук.

Борис Леонидович, как всегда, был на высоте. Специально к празднику он надел не обычную рубашку, а украинскую вышиванку. Да и начал свою речь с приветствия на украинском языке. Потом, правда, перешел на русский. «Так ярко, с настоящей народной песней, без фанеры и попсы, с настоящим народным искусством вошел этот фестиваль на площадку Национальной деревни и выходить уже отсюда не будет», — заявил министр.

После обязательных речей началось настоящее веселье. Традиционные украинские угощения. Выставка-ярмарка изделий народных умельцев. И, главное, украинские песни и танцы. Ведь показать свое мастерство приехали народные коллективы со всей области.

Вера Салманова





# Игры спасают мир

## Теория как лекарство от дорожных пробок

**К**ому как не французам говорить о чувствах? А если это происходит во время интерактивной конференции по теории игр, которая, кстати, является разделом прикладной математики, всё становится еще интереснее. Встреча с доктором математических наук французского университета Пари-Дофин Микелем Олю-Бартоном состоялась в саратовском ТЮЗе благодаря центру французского языка и культуры «Альянс Франсез». Конференция по теории игр прошла в рамках саратовских гастролей французского актера Станисласа Рокета.

Анна Мухина

Микель Олю-Бартон не только доктор математических наук, он еще и театральный режиссер. Как он рассказал в кратком предисловии к своей лекции, будучи двадцатилетним юношей, он приехал в Париж из Испании, чтобы изучать математику. Через какое-то время науки в его жизни стало слишком много — формулы, цифры, но совсем нет никаких эмоций. И он решил сменить сферу деятельности — шагнул с университетской кафедры на театральные подмостки. Там его и нашло вдохновение, позволившее посмотреть на математику другими глазами. Оказалось, что формулы и чувства связаны куда более сильно, чем это предполагается.

Теория игр — это математический метод изучения оптимальных стратегий в играх. При этом игра — это не только монополия, шахматы или футбол, это любой процесс, в котором участвует два или более игрока, ведущих борьбу за реализацию своих интересов. Каждый игрок имеет свою цель и некоторую стратегию, которая может вести к выигрышу или проигрышу, в зависимости от поведения других игроков. Теория игр помогает выбирать лучшие стратегии с учетом представлений о других участниках, их ресурсах и возможных поступках.

Большой вклад в развитие теории игр сделал американский ученый-математик Джон Нэш, который в 1994 году был удостоен Нобелевской премии в области экономики. Кстати, фильм «Игры разума», получивший четыре премии Оскар, в том числе за лучший фильм, был снят по биографии этого удивительного человека.

Но вернемся к теории игр в изложении французского математика и его помощника, которым выступал Станислас Рокет.

— Игра — это не всегда футбол, шахматы или карты. Мы играем каждый день, когда выбираем, как именно мы будем добираться до работы — пешком, на автомобиле или на общественном транспорте. Игроки — это все мы, нам важен результат — приехать на работу вовремя. И каждый в зависимости от своих предпочтений выбирает свой путь. Я, например, выбираю самый короткий путь, потому что люблю перед работой поспать в общественном транспорте, — объяснял Микель Олю-Бартон.

Парадоксальное заявление ученого про «поспать» и «короткий путь» совсем не так уж и парадоксально. Исходя из того, что предпочтением большинства будет самый короткий путь, можно предположить, что именно в этом месте возникнет автомобильная пробка, скорость движения упадет, и — ура! — у нас есть возможность чуть дольше поспать в транспорте перед работой.

Чтобы показать, как именно участники формируют стратегию поведения в игре, Микель и Станислас сыграли сценку с пенальти, где Микель был вратарем, а Санислас нападающим.

Микель активно вовлекал в процесс зрителей, предлагая им искать ответы на вопросы: что должен делать нападающий, а что вратарь, как можно влиять на стратегию своего противника? С мест советовали: вратарь может показать, куда будет падать, может стоять на месте, нападающий может стараться обмануть вратаря или же игнорировать его.

Потом ученый вызвал на сцену четверых юношей и пять девушек. Выбрал одну из девушек и поставил ее в центре сцены.

— Представьте, что вам нравятся эти четыре девушки, — объяснял он мужчинам. — Но вот эту вы любите больше всего. У вас есть выбор — вы можете пойти к одной из четверых или рискнуть и выбрать пятую. Но есть условие: если пятую выбирают двое или более игроков, то все они выбывают из игры, а значит, остаются ни с чем.

Эксперимент включал в себя пять попыток, и с четвертой система наконец достигла устойчивого равновесия: журавля в небе выбрал всего один игрок, остальные довольствовались синицами в руках.

Интересно, как этот эксперимент, который вроде бы про любовь и отношения, прекрасно ложится на ситуацию с пробками в городе. При наличии двух мостов через Волгу большинство выбирает тот, движение по которому быстрее приведет его к цели. В итоге все, кто выбрал саратовский мост, попадают в такую пробку, что в итоге остаются в проигрыше.

Впрочем, как заметил кто-то из зала, для Саратова эта проблема неактуальна: у нас пробки в направлении обоих мостов.

Но смысл эксперимента в том, что применение теории игр в реальной жизни позволит строить стратегически оправданную дорожную сеть, влиять на пассажиропоток и на скорость движения.

Еще один эксперимент Микель провел, выведя на сцену почти половину присутствующих. Условие игры: надо найти на сцене место, которое более всего тебе по душе. Чем больше вокруг людей, тем сложнее его выбрать, не задев чьи-то интересы. Вводим дополнительное условие: мы выбираем жизненное пространство рядом с людьми, похожими на нас. В жизни это может быть раса, уровень дохода, уровень образования и т. д. В игре единственной чертой, объединяющей и разделяющей игроков, был пол. Через три-четыре этапа игры все мальчики оказались рядом с мальчиками, а девочки рядом с девочками.

— Так в городах лет за пятьдесят формируются гетто, — заметил Микель, когда игра закончилась. — Поскольку у людей есть привычка селиться рядом с себе подобными. Зная предпочтения игроков, всегда можно влиять на их стратегии. И не допускать образования гетто, например.

Кажется, в нынешних условиях, когда мир далек от равновесия, когда идет очередное переселение народов, когда Европа и другие страны мира принимают беженцев с другой культурой, иными предпочтениями и стратегией поведения, теория игр пригодилась бы как никогда.

Что же до чувств, то в жизни теория игр, математика, расчеты без формул играют огромную роль даже в тех случаях, когда, казалось бы, решает сердце.

Например, мужчина, муж, отец двоих детей, занятый на работе, каждый день выбирает стратегию — остаться на работе подольше или же придти домой пораньше, чтобы его собственная система жизни, баланс «семья — работа — финансы» были в равновесии.

— Чувства и математика связаны куда больше, чем мы думаем, — сказал напоследок Микель. — Собственно, показать вам это и было целью нашей встречи.



Saratov Airlines

САРАТОВСКИЕ АВИАЛИНИИ

**ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКА**

**ПОЧТЫ**

Саратов-Москва-Саратов

«от аэропорта до аэропорта»



**1 ДО**

**1 кг**

**за 250 руб**

Обращаться в 1-2-3 кассы «Авиатранса» в аэропорту. Телефон для справок:

**+7 (8452) 696-431**

www.saratovairlines.ru





ЗАО "Банк "Агророс"  
Лицензия ЦБ РФ №2860

агророс.рф  
(8452) 44-19-19

# ОТКРЫТИЕ РАСЧЕТНОГО СЧЕТА для юридических лиц и ИП

## БЕСПЛАТНО!

## БРОНИРУЙ И ПОЛУЧАЙ СЧЕТ за 15 мин

реклама



ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

# АТ «АВИАТРАНС»

ПРОДАЖА И БРОНИРОВАНИЕ Ж/Д И АВИАБИЛЕТОВ

СПРАВОЧНАЯ СЛУЖБА: (8452) 26-00-70 [www.aviatrans.info](http://www.aviatrans.info)

**САРАТОВ:**

- ул. Жуковского, 25 (аэровокзал)..... тел.: 66-93-30
- Мирный переулок, 17 ..... тел.: 27-84-67
- Чапаева, 59 (ТЦД «Крытый рынок»), международная авиакасса ..... тел.: 73-45-99
- Горького, 55«а»/99 ..... тел.: 53-26-77
- Лермонтова (гостиница «Словакия»), 30 ..... тел.: 28-90-07
- Чернышевского, 90 (офис Банка "Агророс") ..... тел.: 44-19-19 доб. 266
- Танкистов, 1 (ТК "Форум") ..... тел.: 72-69-39
- Барнаульская, 34 (офис Банка "Агророс") ..... тел.: 47-28-45

**ЭНГЕЛЬС:**

- пл. Свободы, 20 (гостиница «Русич») .... тел.: 55-98-62

**Работа с корпоративными клиентами**  
**Оформление по безналичному расчету**  
**тел.: 72-33-31**

**Заказ зала повышенной комфортности**  
**тел./факс: 69-64-46**



реклама



[каталог]



David Gilmour  
Rattle That Lock, 2015

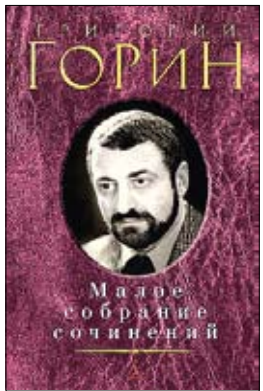
Много, ох много проблем у любителей рок-музыки. Познакомим вас с одной из них. Суть вот в чем: была великая группа, потом распалась (из гигантов 60–70-х только Rolling Stones вроде бы живы и даже обещают новый альбом); музыканты занялись сольной деятельностью. Поклонники ждут от них продолжения и развития генеральной линии, музыканты не соглашаются и ищут что-то новое. При этом надо отметить, что ни один в своих сольных работах не приблизился к вершинам коллективного творчества. Даже сэр Пол Маккартни. Сами музыканты продолжают утверждать, что они к этому и не стремятся, но поклонники-то ждут иного.

Теперь конкретнее: после выхода альбома Endless River официально было объявлено, что группа Pink Floyd прекратила свое существование — возместить потерю умершего от рака органиста Рика Райта невозможно. Но от других отцов-основателей всё же ждали, да и продолжают ждать повторения пинкфлойдовской линии. Но Роджер Уотерс вообще отошел от рок-музыки и даже написал классическую оперу. Дэвид Гилмор — гитара и голос последнего периода — как бы и верен прежним идеям, но перерыв между двумя сольными альбомами составил девять лет. On An Island вышел в 2006 году, Rattle That Lock — в 2015-м.

И вот ставим альбом на вертушку и ждем — состоялось ли возвращение великих? «5 A. M.» — короткий инструментал, с узнаваемой гитарой, но в целом — безделица, шутка мастера. Титульная вещь, на наш взгляд, совсем из другой оперы — это, скорее всего, попсоватый Roxu Music. Faces Of Stone и A Boat Lies Waiting вроде бы похожи на Floyd, но при этом надо учитывать, что речь идет о группе времен Гилмора, Division Bell и других альбомов, но не о временах Dark Side и Wish You Were Here. С первыми тактами In Any Tongue кажется, что Floyd всё ближе и ближе. Но вскоре иллюзия исчезает. После очередного проходного инструментала, Beauty, стартует The Girl In The Yellow Dress — лучшая вещь на альбоме. Но, простите, это джаз. Здесь даже есть соло на корнете в исполнении Роберта Уайетта.

Потом — Today, вроде как еще один намек на времена коллективного творчества и самая быстрая вещь на альбоме. Но, перефразируя одну русскую песню, скажем так: «Так похоже на «Пинк Флойд», только это не «Пинк Флойд».

И, совершив круг, возвращаемся к вопросу: должен ли Дэвид Гилмор вновь и вновь записывать пластинки а-ля Floyd или же волен творить как ему хочется? Вроде бы ответ подразумевается сам собой, но так хочется услышать новые Animals или The Wall...



**Серия «Малое собрание сочинений»**, выходящая в Санкт-петербургском издательстве «Азбука-Аттикус», пополнилась еще одной книгой — **однотомником Григория Горина**. В 60-е годы прошлого века молодой врач Григорий Офштейн начал писать короткие юмористические рассказы и фельетоны, однако он вряд ли подозревал, что делом его жизни станет сатирическая драматургия, а первые его пьесы, написанные в соавторстве с коллегой Аркадием Аркановым, будут идти на многих театральных сценах — например, в театре Сатиры («Маленькие комедии

большого дома»). Впрочем, для многих наших сограждан имя Горина ассоциируется с телевидением и кино — именно на экране появились впервые фильмы Марка Захарова и Эльдара Рязанова, поставленные по горинским пьесам. Точнее говоря, драматург чаще всего писал как бы в соавторстве с классиками — то с Распэ («Тот самый Мюнхгаузен»), то со Свифтом («Дом, который построил Свифт»), то с Евгением Шварцем («Убить дракона»), то с Алексеем Толстым («Формула любви»).

Благодаря кино и ТВ пьесы Горина разошлись на цитаты. Вот, например: «Говорят ведь, юмор — он полезный, шутка, мол, жизнь продлевает. — Не всем. Тем, кто смеется, — продлевает. Тому, кто острит, — укорачивает». Или еще вот это, знаменитое: «Я понял, в чем ваша беда. Вы слишком серьезны. Все глупости на земле совершались именно с этим выражением лица... Улыбайтесь, господа, улыбайтесь...» Обратите внимание: всякий раз тексты или элементы биографии знаменитых авторов помогали драматургу увидеть в известных произведениях, написанных много лет назад, или в полузабытых биографических перипетиях нечто современное и даже опасно-злободневное. Мюнхгаузен, например, под пером Горина из барона-вруна превращался в диссидента, не желающего жить в узких рамках филлистерского «здорового смысла», а граф Калиостро вдруг оказывался не столько авантюристом, сколько романтиком, готовым в финале уступить дорогу более счастливому сопернику. Что же касается Дракона, то уже у Шварца в пьесе этот персонаж становился неким олицетворением не только гитлеризма, но и любого тоталитаризма, который мог процветать только в окружении «первых учеников». Трусость, нежелание самостоятельно мыслить и принимать решения, готовность верить демагогам, покорность сильным мира сего... Горин еще больше заострил образы героев и не только их осовременил, но и отправил в будущее. Перечитывая сегодня пьесу Горина (или пересматривая фильм Марка Захарова), мы видим нечто знакомое, по-прежнему актуальное и не без грусти осознаем, что хотя Ланцелот одного Дракона и победил, он не сумел воспрепятствовать появлению на свет новых Дракончиков.

## «Гераклитов, из Саратова»

**Великий труженик, добрый, светлый, скромный и очень обаятельный человек**

**Имя Александра Александровича Гераклитова (1867–1933), саратовского историка, краеведа, архивиста, родоначальника изучения истории мордовского народа, профессора университета, специалиста в области палеографии, бумажных водяных знаков, большого знатока первопечатной книги, знакомо всем, кто не равнодушен к прошлому нашего края. Его перу принадлежит семь десятков опубликованных научных трудов. Жизнь Гераклитова, связанная с преодолением постоянной бедности и болезней, наверное, может быть олицетворением вековой судьбы целого слоя русского общества — интеллигенции.**

Происхождением своей фамилии Александр Александрович обязан деду. По семейной легенде, на вопрос ректора Пензенской семинарии «Как твоя фамилия?» юный семинарист от страха расплакался и с тех пор стал Гераклитовым в честь древнегреческого философа, якобы часто плакавшего от досады на не понимающих его людей.

Детство Саши, наполненное шумом и гамом саратовских улиц, запахом Волги и пыли, было радостным и счастливым. Мальчик жадно впитывал окружающий его мир волжского города: вид мостовых и тротуаров, колорит базаров и ярмарок, незабываемые зрелища нередко случавшихся пожаров, звуки гармоник, крики торговцев, облик бурлаков, чиновников, полицейских, извозчиков, галахов, муравьятников (торговцев муравьиными яйцами) и прочих местных обитателей. Всё это позже он опишет в своих воспоминаниях.

Отец Гераклитова, чиновник, получал настолько ничтожное жалование, что вся семья вынуждена была шить бельё для воспитанников Александровского ремесленного училища. Вечерами, собравшись за круглым столом, домохозяева слушали отца, читавшего вслух книги. Видимо, эти чтения заложили у Александра Александровича любовь к книге на всю жизнь.

После окончания Саратовской классической гимназии, в 1887 году, Александр поступил в Казанский университет на историко-филологический факультет, но уже на первом курсе покинул его стены по «домашним обстоятельствам».



Он надеялся вскоре поступить в Московский университет, однако болезни матери и сестры вынудили его пойти на заработки. Устроившись в Саратовскую казённую палату писцом 2-го разряда, он дослужился до должности помощника столоначальника, всё время «мечтая вырваться из этого болота».

Чтобы «не дать засосать себя бытательской тине и не задохнуться окончательно», Гераклитов находит выход в чтении и в общении с близкими по духу людьми. В 1908 году он становится членом Саратовской учёной архивной комиссии и даже получает должность помощника библиотекаря. По собственному признанию Гераклитова, комиссия «была моим университетом». Вскоре его избирают хранителем исторического архива. Работал Гераклитов самозабвенно: привёл в порядок столбцы (т. е. документы в форме свитков), затем разобрал и остальное дело архива, сгруппировав их по фондам, и составил описи. Параллельно с упорядочением архивных дел он готовил отдельные документы к публикации. Занимался изучением вспомогательных исторических дисциплин, флиграней, издал ряд статей, посвящённых различным вопросам истории края XVI–XVIII вв. При этом следует иметь в виду, что архивная комиссия — это общественная организация, и люди работали в ней в свободное от «основной службы» время.

Гераклитова, как «самого полезного участника» комиссии, делегировали от

Саратовской губернии на первый съезд представителей губернских ученых архивных комиссий, который проходил в Петербурге в мае 1914 года. Он поехал в столицу с обстоятельным докладом о положении архивного дела в ряде губерний. Съезд проходил в Михайловском дворце — резиденции великого князя Николая Михайловича. Годы спустя Гераклитов со свойственной ему самоиронией вспоминал о своём знакомстве с великим князем. Явившись во дворец и зарегистрировавшись, Гераклитов заметил пожилого военного «простецкого вида, в серой тужурке». Желая блеснуть светскими манерами, он с достоинством отрекомендовался: «Гераклитов, из Саратова». В ответ услышал: «Романов, из Петербурга».

В июне 1918 года Гераклитов становится уполномоченным Главного архивного управления по Саратовской губернии и берёт на учёт гигантское количество ведомственных архивов.

Осенью 1917 года при саратовском университете открылся историко-филологический факультет, и Гераклитов был приглашён занять должность библиотекаря факультета. В июне 1918-го он избран на должность младшего ассистента кафедры русской истории, а вскоре стал штатным доцентом. И именно Гераклитову, с его опытом работы с рукописями, имевшему навыки библиотекаря, в 1919 году поручили создание рукописного отделения фундаментальной библиотеки университета.

В октябре 1928 года Гераклитов становится профессором кафедры мордовского языка и культуры. Ездит в командировки в Пензу, Нижний Новгород, Казань, Симбирск, Самару, где проживало много мордвы, и даже использует свой отпуск для поездок «по мордве».

Во время одной из таких поездок Гераклитов сильно простудился; простуда перешла в туберкулёз гортани. Ему неоднократно советовали временно воздержаться от преподавательской деятельности и архивной работы. В 1930 году он был «признан как педагог абсолютно нетрупособоспособным». Справка из клиники болезней носа, гортани и уха имени Н. П. Симановского констатировала, что «утрата трудоспособности произошла в условиях, связанных с преподавательской деятельностью».

Наталья Самохвалова

[новости полуторавековой давности]

## Саратов. Октябрь 1865 года

**1 октября.** В конце сороковых годов чая в Саратове продавалось едва ли больше 50 000 фунтов (фунт — около 0,4 кг) в год. За пятнадцать лет продажа чая возросла в восемь раз: его продаётся до 400 000 фунтов в год. Этот напиток завоевывает всё большую популярность даже среди сельского населения. Из-за множества «сортов и кличек» чая возникает большая разница в его цене. Торговец чаем Иван Секирин, например, считает, что отличить «хороший чай от дурного» может только тот, кто знает содержание в нём так называемой чайной пыли, от которой и зависят «букет, мягкость и настой» напитка. Проанализировав вкусовые и прочие качества многочисленных сортов чая, Секирин выделил четыре, которые вот уже на протяжении трёх лет есть у него в продаже: «чёрный» — 1 рубль 10 копеек за фунт, «красный» — 1 рубль 40 копеек за фунт, «ароматный» — 1 рубль 70 копеек за фунт, «душистый» — 2 рубля за фунт.

**5 октября.** Содержатель гостиницы «Москва» в доме О. Ф. Никитиной на Московской улице Г. И. Барыкин извещает «почтеннейшую публику», что сегодня после «отделки, ныне оконченной в лучшем виде, аккуратности и изящном убранстве; в больших великолепных залах» вновь открывается торговля. Ежедневно будет играть оркестр в составе 10 «вновь прибывших артистов под управлением иностранца Карла Рика с братом» и «хор балльной музыки» из девяти человек. Получены вина с Нижегородской ярмарки из магазина «Денкер и К°» и «других лучших погребов».

**6 октября.** Комитет саратовской выставки сельскохозяйственных произведений доводит до сведения, что с 1 октября по 8 октября с 9 часов утра до трёх пополудни в доме дворянского собрания открыт приём «вещей и произведений», которые будут участвовать в выставке. Продукты, подлежащие скорой пор-

че, начнут приниматься с 10-го по 15 октября, с 9 до 11 часов утра.

**14 октября.** Открылась выставка сельских произведений. Она будет проходить до 21 октября с 10 часов утра до 5 часов пополудни. Вход на выставку бесплатный, за исключением 15-го, 19-го и 22 октября. В эти дни плата за вход будет 25 копеек серебром.

**15 октября.** Опубликовано каталог выставки сельских произведений. Экспонаты расположены по отделениям: отделение 1-е — «Предметы земледелия», отделение 2-е — «Земледельческие орудия, машины, снаряды и постройки». Внутри отделения экспонаты разбиты по разрядам. Например, разряд А в 1-м отделении — «Почвы и воды», разряд В — «Возделываемые растения», разряд С — «Зёрна и семена».

Газету «Саратовский справочный листок» листала Марина Потапова



# Родственные души любят погорячее

Практика виртуального общения с иностранцами

**М**ое знакомство с новой профессией началось с этого сообщения в социальной сети. «Работа на веб-сайтах. Это очень развитая и популярная сфера в современном обществе. Заключается она в общении с пользователями сайта, преимущественно жителями Западной Европы и США. Целевая аудитория: одинокие, вдовцы, несчастные люди! Твоя задача — общаться, быть приветливой, оказывать поддержку, вести диалоги и т. д. Работа в категории, где запрещен эротический подтекст!!! Всего 30 часов в неделю! Чем дольше ты проведешь времени в платном чате, тем больше будет твой заработок. В среднем наши работники получают от 30000–50000 рублей (это средняя з. п., но далеко не самая большая). Выплаты 2 раза в месяц. Фотосессии 3 раза в месяц. Офис в центре Саратова».

Гульмира Амангалиева

По некоторым данным, в Саратове таких студий около 60. Захотелось проверить, насколько обещанные условия соответствуют действительности.

## Три категории

**С**тудия — обычная трехкомнатная квартира в центре города. В комнатах за закрытыми дверями слышатся девичьи голоса. Администратор (назовем ее Полина) усадила меня за кухонный стол переговоров.

— По-любому кто-то из твоих знакомых занимался такой работой, и ты имеешь представление, о чем идет речь. — Полина тут же обозначает план действий. — На специальном сайте мы заведем для тебя аккаунт, как в обычной социальной сети. Мы должны сделать фотосессию, чтобы поставить фоту на аву. У тебя должно быть много гостей, они должны ставить тебе лайки. Твоя задача — из бесплатного чата уговорить пойти в платный чат — оттуда капает твоя зарплата. Нужно проявить инициативу, задержать его подольше, чтобы он тратил на тебя денежку. Больше людей — больше приватов, больше приватов — больше денег. Всё легко и просто.

Насчет того, что понимать под «инициативой», я прошу разъяснить ее подробнее.

— Многие люди плохо относятся к такой работе. Говорят, что там обязательно нужно раздеваться. На самом деле есть несколько категорий. Soulmates («родственные души») — это твоя категория: раздеваться и говорить о сексе вообще нельзя. Вылезшая лямка от бюстгалтера, вырез на платье не приветствуются. Иначе администраторы сайта выпишут тебе штраф и забанят. Hot flirt («горячий флирт») — можно говорить о сексе, но нижнее белье снимать нельзя. Здесь можно заработать неплохие деньги. Nude («обнаженный») — на nude надо раздеваться! Но у нас такой категории нет.

**«Сиди на попе ровно и зарабатывай 50 тысяч»**

**30** часов в неделю — это пять дней с 6-часовым рабочим днем или три дня по 10 часов. Полина тут же успокаивает:

— Время пролетает незаметно. Сидишь на попе ровно, улыбаешься, и тебе за это идут деньги — это же классно! Каждый день тебе нужно ставить цель: сколько ты хочешь заработать? Допустим, тысячу долларов. Тогда ты должна в день зарабатывать 100 долларов (заработанные деньги делятся 50/50 между моделью и студией).

— А если я захочу работать напрямую? — наглаголю я на ее глазах.

— Есть домашние модели. Для этого нужно купить камеру на компьютер и всякие программные обеспечения. Завести карту для счета, это тоже стоит денег. Раньше можно было заказать карту из Америки, а сейчас нужно за нее платить...

— Много ли сотрудников в вашей студии? — интересуюсь я.



— Я и мой друг. Это он предложил мне открыть свою студию. У него на Украине одна была, а потом сюда переехал и здесь открыл две. От него — безопасность модели, перевод денег и техническое оснащение.

**Заповедь виртуальной модели: «Всегда улыбайся!»**

**С**амое главное — это дарить людям свое хорошее настроение. Ты должна приходить на работу счастливая, даже если что-то плохо. Иначе чувак скажет: «Блин, я сам грустный, и она грустная. И что, мы будем вместе грустить?»

— И всё же не пойму: зачем иностранцу платить за разговоры?

— Они привыкли. У нас в России это работает 8 лет, у них — больше. Для них общаться за деньги через интернет абсолютно нормально. Я вначале тоже не могла понять: какого хрена какой-то чувак из Франции дает мне денег? Но людям просто не хватает банального общения. Например, мужик тридцати пяти лет: три развода, дети его бесят, сдохла собака. Некоторые из них прожили много лет в семейной жизни и уже забыли, как общаться с девушками. Они стесняются подойти и познакомиться на улице, а в интернете им легче. Реально ведь считается, что в России и на Украине самые красивые девушки. У них девушки не следят за собой вообще, красивые — только в Голливуде.

После такого ответа я готова была утереть слезу каждому несчастному иностранцу — за его деньги, разумеется.

**Меня зовут Лола, мне 19 лет, я с Украины**

**В** первый рабочий вечер в отдельной комнате перед монитором компьютера Полина настроила камеру и свет от настольной лампы таким образом, чтобы выставить меня в выгодном варианте. На диване рядом со мной — гигантский пушистый кролик. На стене — кусок красивой ткани. Администраторы сайта просят, чтобы интерьер был хороший.

Заходим в мой аккаунт. На фото выгибается девица с томным взглядом. Мой никнейм — Loveless Rose («Роза без любви»). Передо мной поставлена задача — заработать 10 долларов за 6 часов, чтобы показать, что я способна работать в этом бизнесе.

— Ты общаешься через гугл-переводчик, — объясняет мне Полина. — Первое время ты немного попутаешься во всем этом, а потом запомнишь клавиатуру и будешь писать быстро. Я так выучила английский за три месяца.

Я не вижу своих гостей, но они меня видят и слышат. Пока я, как мне велено, улы-

баюсь на камеру, Полина незаметно бьет по клавишам и ведет за меня переписку в общем бесплатном чате.

— Никогда не надо останавливаться, постоянно нужно о чем-то спрашивать и поддерживать разговор, — наставляет Полина. Для этой цели ей достаточно нескольких печатных буковок: wuf («where are you from?» — «откуда ты?»), thx («thanks» — «спасибо»), uw («you are welcom» — «всегда пожалуйста»). О себе я с интересом узнаю, что мое имя — Лола, мне 19 лет, и я с Украины.

Наконец, первая рыбка клюнула — мы уходим в приват. «Что тебе нравится?» — печатает, к моему немалому удивлению, Полина. «Надень каблуки», — распорядается мой собеседник. Это немолодой бельгиец лет за 50 (в привате, если того пожелает гость, я могу его видеть). Полина бежит в прихожую, а затем тычет в экран две пары туфель — на платформе и высоченных 19-сантиметровых шпильках. Одни голубые, другие розовые. Мой виртуальный собеседник выбирает голубые. Мы не можем впихнуть мой 37 размер в 36-й. Полина приносит черные каблуки. И дает указания: «Положи ноги на диван. Скрести их. А теперь потряси одной ногой».

Первые три доллара со звоном покатились в мою копилку.

**Пиноккио не катит, а кролика надо пристрелить**

**В** перерыве заглянула посмотреть, как трудятся мои коллеги по цеху. 18-летняя Карина натужно вытягивает на камеру губки уточкой.

Приоткрываю дверь в комнату Веры. У нее очередной приват. Она сидит в мини-

платье и пластично выгибает спинку, демонстрирует свои красивые ноги.

Мой функционал ограничен. На извечный вопрос «Что ты можешь сделать?» я отвечаю: «Stand up, sit down, turn around» (встать, сесть, повернуться). «Может, станцуеть?» — «Я танцую как Пиноккио. Это очень весело. Пойдем в приват, я покажу». К сожалению, веселый танец Пиноккио никого не заинтриговывал. Платных чатов у меня было немного, они были непродолжительные.

А теперь о выводах, которые я сделала за 6 часов работы. Soulmates — самая дешевая категория. Прагматичные европейцы уже здесь пытаются развести модель на раздевание за небольшую плату. За всё время я насчитала только двух пользователей, которые не уводили бы разговор в сторону секса. С одним мы немного поговорили о музыке в общем чате. Другой иностранец перечислил мне 10 долларов, не выходя в приват, «в фонд борьбы с пушистыми кроликами»: «Выбрось или пристрели это дурацкого кролика! Перестань строить из себя маленькую девочку! Мне нравятся красивые взрослые женщины, а не дети». «Согласна, это выглядит тупо», — ответила я и с радостью низвергла белое чудовище на пол.

Из этих 10 долларов администрация американского сайта оставила моей студии 30 процентов. Но за смену я смогла-таки сделать поставленный план. «У тебя отлично получается! Ты сможешь зарабатывать хорошие деньги!» — хвалит меня моя начальница.

Домой уезжаю далеко за полночь на такси. «Почему села сзади? Садись впереди, красавица, поговорим», — говорит таксист.

Если бы ты знал, водитель, какая у меня непростая работа. А тут еще и ты.

ЗАВОД

**ЖБК 1**

Мы используем уникальное оборудование **Tensyland.**

**Наши плиты имеют ровную поверхность, и точные размеры.**

**Мы абсолютно уверены в соотношении цены и качества нашей продукции.**

**620-800**

**627-397**

**Ваш железобетонный партнер!**

Реклама



# Водоканал попал в плен

## Частная структура диктует МУПу свои денежные требования

**В Балакове опять штормит. На сегодня был намечен митинг с участием 50 тысяч человек, организатором которого выступил профсоюз муниципального унитарного предприятия «Балаково-Водоканал». Цель митинга — выразить протест в адрес надзорных органов и судебной системы. Однако в минувший четверг прокуратура Балакова вынесла предостережение организатору митинга — председателю первичной профсоюзной организации Водоканала Елене Рейфшнейдер. И протестную акцию решили отложить. Предполагаемый срок ее проведения — 7 ноября.**

Ирина Курьянова

Организаторов митинга активно поддерживал глава администрации Балаковского района Иван Чеprasов. В заботе о землях он призывал горожан выйти на площадь и защитить предприятие, несогласное с непомерными экономическими требованиями владельца пруда-азаратора (озеро Моховое) и сбросного самотечного канала ООО ПК «Вторресурсы-Балаково».

### Приватизированные коммунальные сети

Власти Балакова уверены, что в отношении Водоканала предпринимаются попытки рейдерского захвата. Собственники озера для отведения сточных вод и самотечного канала выставляют муниципальному предприятию один разорительный иск за другим и выигрывают суды. В администрации района опасаются за снабжение горожан водой в случае банкротства жизненно важного коммунального предприятия и перехода его к другому собственнику.

История приватизации в нашей стране не перестает удивлять своими перипетиями. К примеру, в Саратове в результате приватизации в частной собственности оказалось здание речного вокзала. Кто плывал по Волге, подтвердит, что такое произошло только в нашем городе. А в Балакове в руки предприимчивых граждан попал пруд, в который поступают сточные воды предприятий и городского водоканала.

Более полувека озеро Моховое используется для сброса воды после биологической очистки Водоканалом хозяйственно-бытовых стоков в Волгу. Когда началось строительство балаковского комбината Химволокно, данная система очистных и канализационных коммуникаций была использована при строительстве очистных сооружений самого комбината. Это не вызывало никаких опасений, ведь всё в стране было народное.

За последние годы Химволокно не раз переходило из рук в руки, его имущество делили между разными компаниями, которые не раз банкротились и переименовывались. И как-то незаметно в частных руках среди приватизированных объектов бывшего химического гиганта оказались коммунальные сети городского хозяйства, проходящие через территорию бывшего Химволокна. А это — часть системы жизнеобеспечения города атомщиков, которой владеет ООО ПК «Вторресурсы-Балаково». Оно-то и предъявляет Водоканалу губительные требования.

### Иски и тарифы

По решению арбитража МУП должен выплатить 11 млн рублей владельцам озера и сточ-

ного канала. В конце сентября был наложен арест на счета Водоканала.

«Вторресурсы» требуют компенсацию за негативное воздействие загрязняющих веществ и микроорганизмов, содержащихся в сточных водах, которые транспортируются в Волгу через озеро Моховое и сточный канал. Трогательная работа о своей ответственности. Хорошо, что от прохода недоочищенных стоков не разрушаются берега озера и самотечный канал не уменьшается в размерах.

Страшно подумать, что было бы с городом Вольском, находящимся чуть ниже Балакова по течению Волги, случись такой требовательной частной структуре завладеть частью прибрежной территории с канализационной трубой. В городе с населением около 65 тысяч человек очистные сооружения строятся с прошлого века и до сих пор не введены в эксплуатацию. И неочищенные стоки идут напрямик в Волгу.

Это не единственный иск ПК «Вторресурсы-Балаково» к Водоканалу. Первый был подан в 2011 году — ПК требовала 5 млн рублей за услуги по передаче сточных вод. В итоге было подписано мировое соглашение, по которому МУП обязался выплачивать 300 тысяч рублей. В 2012 году вновь был подан подобный иск на сумму 108,2 млн рублей — за услуги, оказанные с 2010-го по июнь 2012 года (в прошлом году заключено мировое соглашение на сумму 13 млн рублей). Затем был тот самый иск на 11 млн рублей, приведший к аресту счетов МУПа. Последний иск от ПК был подан в начале сентября 2015 года. Компания требует взыскать долги за «негативное воздействие» с августа 2014 года по июнь 2015 года в размере 17,7 млн рублей.

К тому же у Водоканала накопились долги за электроэнергию, и Саратовэнерго грозит ограничить ее подачу.

По словам директора МУПа Михаила Либушкина, с августа 2014 года предприятие уже выплатило боргам за чистоту стоков 16 млн рублей.

Прокуратура и антимонопольные органы свое отношение к происходящему не высказывают. Юристы МУПа и администрации Балаковского района не в состоянии защитить Водоканал. Возможно, частные структуры привлекают более квалифицированных защитников своих интересов. В июне ситуация обсуждалась у зампреда правительства Саратовской области Валерия Сараева, но пока она не разрешилась в пользу балаковцев.

Отчаянная попытка организовать многотысячный митинг при поддержке районных властей — не самое оптимальное решение, даже если и удастся привлечь (обязать) к участию бюджетников и работников МУПов.

Меж тем тариф на холодную воду и водоотведение в Балакове достаточно высок — без малого 40 рублей за кубометр. В Саратове — на 10 рублей меньше.

На форумах некоторые балаковцы высказывают сомнения в качестве очистки стоков Водоканалом, тем более что проводились экспертизы проб, против которых муниципальное предприятие не возражало. Кто-то говорит, что «простой народ» вводят в заблуждение, а кто-то сомневается, что администрация в полной мере «отработала этот вопрос в верхних эшелонах власти».

В этой катавасии становится тревожно за балаковцев, очень хочется верить, что спор Водоканала и частной компании не отразится на снабжении водой и водоотведением жителей 200-тысячного города. Тем более в преддверии зимы.



445601, Россия, Самарская область  
г.Тольятти, ул.Индустриальная, д.1  
тел.: (8482) 75-99-75, 75-85-91  
факс: (8482) 72-74-63, 75-85-91  
E-mail: scott1@mail.ru  
www.transformator-servis.ru

ООО «Сервисный центр - Тольяттинский Трансформатор» (г.Тольятти) создан на основании решения юридического лица - ООО «Тольяттинский Трансформатор» и является дочерней организацией уполномоченной в проведении работ по диагностике, техническому руководству и надзору за монтажом, реализации комплектующих и запасных частей, капитальным ремонтом и гарантийным обслуживанием трансформаторов производства компании ООО «Тольяттинский Трансформатор».

**В состав сервисного центра входит:**

- Группа шеф-монтажа;
- Коммерческий отдел (реализация комплектующих и запасных частей);
- Группа ремонта;
- Бюро диагностики.

**ООО «Сервисный центр-Тольяттинский Трансформатор» предлагает следующие виды услуг:**

- шеф-монтаж (техническое руководство и надзор по монтажу трансформаторов);
- монтаж «уникальных» трансформаторов;
- гарантийное обслуживание, в том числе гарантийный ремонт;
- диагностика трансформаторов;
- расследование причин повреждения трансформаторного оборудования;
- ремонт трансформаторов на производственной площадке завода и в полевых условиях;
- экспертные заключения о состоянии трансформаторов, определение остаточного ресурса, разработка предложений по объёму ремонта;
- модернизация трансформаторного оборудования (шеф-инженеры сервисного центра имеют большой опыт в проведении модернизации старых типов трансформаторов, в том числе, замена устаревших узлов и комплектующих на более современные с выдачей технических решений);
- оснащение трансформаторов системами мониторинга (шеф-инженеры сервисного центра обладают опытом в монтаже систем мониторинга трансформаторов по технологиям фирм «AREVA» и ООО ПФФ «Вибр-Центр» (Россия, г.Пермь));
- обеспечение запасными частями.

Для выполнения выше перечисленных работ, ООО «Сервисный центр-Тольяттинский Трансформатор» укомплектован высококвалифицированными специалистами, имеющими большой опыт работы в энергосистемах, а в частности, в бюро внешнего шеф-монтажа компании ООО «Тольяттинский Трансформатор».

ООО «Сервисный центр-Тольяттинский Трансформатор» имеет на рынке диагностических услуг существенные преимущества перед другими предприятиями и организациями, занимающимися аналогичной деятельностью.

Эти преимущества обусловлены тем, что, наши специалисты располагают:

- знаниями существующих конструкций трансформаторов;
- пониманием электромагнитных, тепловых, механических и других процессов, происходящих в оборудовании;
- уникальными архивами данных о характеристиках оборудования, отказах отдельных узлов и деталей, причинах и обстоятельствах аварий и других сведений;
- современной диагностической аппаратурой и передовым методическим обеспечением.

**ПРИГЛАШАЕМ К ВЗАИМОВЫГОДНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ!**



www.transformator-servis.ru

Реклама

## Общество с ограниченной ответственностью «ЭнергоСоюзСтрой-Тольяттинский Трансформатор»

- Комплексное оказание услуг по строительству и реконструкции объектов электросетевого хозяйства напряжением 0,4 – 220 Кв
- Строительство и реконструкция ЛЭП
- Строительно-монтажные, электромонтажные и пусконаладочные работы
- Монтаж, испытания и наладки силового оборудования
- Диагностика трансформаторного оборудования
- Поставка оборудования, запчастей и комплектующих, электротехнических материалов
- Такелаж и перевозка оборудования
- Консультации по ремонту и ремонт трансформаторов (в т.ч. в полевых условиях)

Наличие лицензий, сертификатов, разрешений

- НП «Межрегиональная Ассоциация Проектировщиков РемТехНадзор».
- НП «Строительный Альянс Монолит»
- Сертификаты "Лидер Стандарт" на соответствия требованиям ГОСТ ISO 9001-2011 (ISO 9001:2008)

445601, Россия, г. Тольятти, Самарская обл., ул. Индустриальная, д.1  
тел.: (8482) 759893, (8482) 759944  
E-mail: info@ess-tt63.ru

Реклама



## «Сокол» проиграл «лесникам»

После чудесного спасения домашнего матча с «Арсеналом» (Тула) саратовские футболисты проиграли в Санкт-Петербурге «Тосно» (Ленинградская область)

Павел Легчилов

Матч с туляками получился натужным и скучным на голевые моменты. «Сокол» атакował острее, но пропустил первым — на 85-й минуте после атаки правым флангом. Заработать одно очко по традиции помог «стандарт» — после углового Владимир Романенко нанес удар головой, и рикошетом от Александра Столяренко мяч влетел в сетку — 1:1.

Сценарий выездного матча с «лесниками» из «Тосно» получился похожим. «Сокол» вновь упускал моменты, позволив сопернику открыть счет — после углового. После этого атака саратовцев не порадовала ничем, а тосненцы попали в перекладину и выиграли 1:0.

«Сокол» занимает девятое место в ФОНБЕТ-Первенстве России по футболу. 11 октября в 15:00 он принимает вторую команду турнира — «Томь» (Томск).

## «Кристалл» пропустил гол от канадца

Двухматчевая победная серия саратовских хоккеистов прервалась в Челябинске после гола канадца, имеющего опыт выступлений в НХЛ

Вторую кряду победу «Кристалл» одержал дома над «Ариадой» из Волжска. Матч получился драматичным, с лихо закрученным сюжетом. Счет в нем открыли гости, через восемь с половиной минут Тимур Булатов его сравнял, еще через полторы Денис Ляпустин вывел хозяев вперед.

Василий Жиллов, Ляпустин и Денис Василенков трижды доводили разницу до двух шайб, однако «Ариада» постоянно подбиралась на минимальное расстояние. В последний раз она сократила отставание до «-1» на 54-й минуте, потом меняла вратаря шестым полевым игроком, однако уступила 4:5.

В Челябинске в поединке с «Челметом» саратовцы ни разу не выходили вперед. Егор Чугуев на 14-й минуте делал счет 1:1, Максим Слыш на 58-й — 2:3. После этого команды обменялись удалениями, «Кристалл» поиграл без вратаря, но спастись не сумел.

Победный гол у «Челмета» забил имеющий опыт игры в НХЛ канадец Алекс Болдюк, присланный из челябинского «Трактора». После матча он сказал: «Была равная игра. Очень хорошо играли вратари. На льду было много силовой борьбы». И еще: «Челмет» — хорошая команда, она мне нравится, но я приехал в Россию играть за «Трактор». Надеюсь, помогу ему выигрывать матчи в КХЛ в будущем».

Главного тренера саратовцев Игоря Кривошлыка поражение в родном городе огорчило: «Обидно проигрывать, конечно. Тем более на родине, в Челябинске. Команда соперника оказалась сильнее. Где-то мы не реализовали свои моменты. Задача у нас одна — попасть в плей-офф. Но как её выполнять? Выполняем пока как можем».

6 октября «Кристалл» на выезде померится силами с «Южным Уралом» (ОрсК, Оренбургская область), 8-го — с «Рубином» (Тюмень), 10-го — с «Зауральем» (Курган).

## «Автодор»: в одном броске от сенсации

Саратовские баскетболисты в стартовом матче Единой лиги ВТБ едва не победили обладателя Кубка Европы и вице-чемпиона России

«Автодор» начал уходить в отрыв в Химках уже на третьей минуте, при счете 5:5 набрав четыре очка подряд. На шестой минуте его преимущество стало двукратным — 16:8, к концу первой четверти «Химки» отставали на 18 очков — 14:32.

Погоня хозяев за гостями с Волги длилась практически до конца матча. Даже на 35-й минуте «Автодор» вел «+10» — 78:68. В оставшееся время он сумел набрать всего шесть очков, в то время как «Химки» заработали 19. В их составе блистали вернувшийся из НБА Алексей Швед и американец Тайриз Райс, а коренной саратовец Сергей Моня сделал важный блок-шот. В итоге «Химки» выиграли стартовый матч сезона 87:84.

После матча главный тренер «Автодора» Брэд Гринберг сказал: «Мы проделали хорошую работу для первого матча сезона — и сделали это на выезде против отличной команды. Есть много позитивных моментов, но в то же время мы теряли мяч слишком часто, особенно сказались прессинг и агрессия соперника во второй четверти. Мы позволили «Химкам» вернуться в игру после сильной первой четверти в нашем исполнении. Соперник был агрессивным, набирал очки после наших потерь и в результате смог совершить камбек. Во второй половине у нас было преимущество в 10 очков, но сохранить его не удалось».

Первый домашний матч сезона «Автодор» проведет 8 октября в 19:00 в ЛДС «Кристалл». Соперник — «Нижний Новгород». 11 октября в 18:00 в Саратове сыграет «Калев» (Таллин, Эстония). Это — матчи Единой лиги ВТБ. 14 октября в 19:00 в матче Кубка Европы «Автодор» примет «Зенит» (Санкт-Петербург).

## Мученики науки

Поступая в вуз на новую специальность, вовремя спросите себя: а что я тут забыл?

Магистратура — это вторая ступень двухуровневой Болонской системы образования, на которую не так давно перешла наша страна. На бакалавра ты учишься четыре года вместо положенных ранее пяти. Но если тебе мало полученных знаний — получай еще два года. Причем ты можешь сдать на равных со всеми условиями вступительные экзамены и поступить на другой факультет, освоив за короткий срок новую профессию. Но в отличие от второго высшего образования, которое платно, в магистратуре можно учиться на бюджетной основе. Кажется, одни сплошные преимущества — почему бы этим не воспользоваться?

Гульмира Амангалиева

И вот неожиданно для себя, с дипломом журналиста, я оказалась в одном из юридических учебных заведений. До сих пор, спустя год, не пойму, как это произошло и что я тут делаю.

Большинство тех, кто учится со мной на потоке, — вчерашние бакалавры юриспруденции. Многие пошли учиться дальше потому, что не могут найти себе работу (что, в общем-то, было предсказуемо). Среди моих однокурсников значатся депутат и несколько работников правительства, и даже иногда они (о чудо!) приходят на занятия. Нам говорят, что это показатель престижа юридического заведения, хотя я не была бы столь категорична. Другой контингент — наши же преподаватели, кандидаты наук, доценты. Чтобы влиться в

европейскую систему образования и претендовать на заграничные стажировки, они решили запастись дипломом магистра. (Правда, с посещаемостью у них не очень.) Ну и наконец, такие, как я, которые об основах юридических наук знают не больше, чем парикмахер об астрономии. Некоторым моим однокурсникам (но не мне) на работе намекнули, что неплохо было бы получить соответствующую корочку. Эту адскую студенческую смесь помещают в одну аудиторию и пытаются образовывать.

На занятиях царит всеобщее безразличие. Понятно, что усталые, занятые люди после работы не сильно жажнут грызть гранит науки. А преподаватели понимают, что бесполезно от людей без базовых знаний требовать того, что они не могут сделать, и, кажется, давно опустили руки. Занятия пропускают по студентам-магистры, то сами преподаватели, то и те, и другие вместе.

Опишу один из последних семинаров. Признаюсь, посещала я пары по этой дисциплине не слишком часто. Не слишком часто была готова отвечать. Не слишком пыталась вникнуть в этот неизвестный мне предмет. Но на этот раз худо-бедно заготовила выступление. Отвечаю. Слегка волнуюсь, потому что наверняка допускаю ошибки — но их никто не исправляет. Молодой преподаватель набирает в этот момент сообщение на своем айфоне. Переписка идет живая — он улыбается, дергает пальчиком, но так и не поднимает на меня глаза. В конце, определив по тишине в аудитории, что мой доклад окончен, преподаватель натужно думает, о чем спросить. «Вы сказали

про реорганизацию юридических лиц...» — цепляется за последнюю услышанную фразу мой собеседник. Да, подтверждаю я и повторяю последний абзац моего выступления. Второй вопрос тоже не поставил меня в тупик — но пришлось снова повторить то, что уже было сказано.

Ладно, думаю я, в тысячный раз слушать теорию в переводе гоблина не самое веселое времяпрепровождение. Поговорим по душам. Я рассказываю казус околоюридического характера из своей журналистской практики. Преподаватель смотрит на меня стеклянным взглядом и в конце рассказа вставляет: «А занятие у нас заканчивается в 20:00?»

Потом отвечает второй из двух присутствующих в аудитории студентов. Преподаватель смотрит на часы каждые пять минут. Время ползет медленно. Беседа не клеится ни на учебную, ни на внеучебную тему. Мы мягко намекаем, что двух студентов не обязательно держать все три часа — другие преподаватели отпускают нас раньше. Этот же уверен, что если он сдаст ключ от аудитории раньше, диспетчер изобьет его палками. Или наступит началству. За полчаса до заветной цифры «8» на циферблате преподаватель обратился ко мне:

— Что вы делаете? У вас голова болит или вы спите?

— Нет, чешу веки.

— У вас такой отрешенный взгляд. То есть вам вообще пофиг на то, что тут происходит?! Мы все тут после работы, но нужно постараться получить хоть какие-то знания! Вы же за этим сюда пришли.

## Дамаск наш! Сирия стала главной темой «Вестей недели». «Россия-1», воскресенье, 20:00

На своей личной страничке в «Фейсбуке» Нина Попова, пресс-секретарь губернатора Саратовской области Валерия Радаева, написала, что в воскресном выпуске «Вестей недели» с Дмитрием Киселевым ожидается сюжет из Саратова. Только это и заставило меня включить канал «Россия-1» в восемь вечера в воскресенье. И мне открылись бездны.

Анна Мухина

Сюжета из Саратова я ожидала с некоторым ужасом: если журналисты «Вестей недели» берутся за тему в регионе, то регион в сюжете выглядит крайне плохо. Впрочем, чтобы дожидаться «региональной» части, следовало запастись огромным терпением. Первый час был посвящен международным новостям.

Тема Украины в телеэфире отошла на дальний план. Весь час международных новостей был посвящен российской операции в Сирии. Какой на базе в Латакии аэродром, какие самолеты с него взлетают, куда летят, какие бомбы и на что сбрасывают. А потом о жизни и быте на российской во-

енной базе в Сирии: куда прилетают пилоты, как их кормят (повариха, стоя на полевой кухне и мешая огромным половником в большом баке суп, рассказывает, что варят солдатам борщи, а продукты используют только российские).

Дмитрий Киселев, проговаривая подводку к сюжетам, с особенным нажимом произносит важные для телезрителя слова: «действия Путина в Сирии безукоризненны», в отличие от США мы всех предупредили. Называет Сирию союзной нам страной, рассказывает, что российская авиация разбивает базы ИГИЛ «в крошечку».

Даже сюжет с заседания Генассамблеи ООН посвящен ближневосточному государству. Президент США Барак Обама представляется в сюжетах этаким лопухом, который может рассуждать только о девочках, которым надо ходить в школу. А речь Владимира Путина на заседании Генеральной ассамблеи подается как четкий стратегический план действий, которому Россия будет следовать.

При этом антиамериканские настроения немного отступают. Киселев много и долго говорит о сближении России и США, о союзнчестве двух стран по вопросу

противодействия международному терроризму, правда, с оговоркой, что страны нашли сближение только по нему одному.

Еще кусок передачи посвящен встрече Обамы и Петра Порошенко. По одной-единственной фотографии Киселев делает вывод, что отношения Украины и США ухудшились. Причем отношения украинского и американского президентов подаются чуть ли не как разрыв отношений случайных любовников, когда один еще на что-то надеется, а второму противно и стыдно за прошлое. В общем, богатая фантазия у человека.

О событиях, происходящих в России, «Вести недели» стали рассказывать через 75 минут после начала передачи. Показали сюжет о возвращении соотечественников в Россию из других стран, затем отметились коротким интервью с кинорежиссером Марленом Хуциевым, отметившим четвертого октября свое девяностолетие. А в последнем сюжете буквально распылил нижегородского мэра, который и коррупционер, и ворюга, и, по слухам, заказывал убийства своих конкурентов.

Сюжет о Саратовской области мне на глаза не попался. Хотя, может, оно и к лучшему?