

ВЫСТРАИВАНИЕ НОВОЙ СИСТЕМЫ ГОРОДСКОГО ЖКХ. ПЕРВЫЕ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ
НЕИЗБЕЖНОСТЬ РЕОРГАНИЗАЦИИ: ЛЕОНИД СОКОЛОВ О ТОМ, КАК БУДУТ ОБЪЕДИНЯТЬСЯ ВОЛОГОДСКИЕ ВУЗЫ
ВЫБОРЫ — 2013: ПЕЙЗАЖ ПОСЛЕ БИТВЫ

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной деловой журнал

№4 (45) 2013 г.

И Н Ф О Р М А Ц И О Н Н О Е И З Д А Н И Е



Геннадий Тряничев:
**«Чистое будущее —
в чистом настоящем»**

ISSN 2074-5087



9 1772074 1508706



РУБЛЕВ

КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК

Мы умеем работать!

СОВРЕМЕННО

ТЕХНОЛОГИЧНО

ТОЧНО



ПРОФЕССИОНАЛЬНО



СВОЕВРЕМЕННО

АКТУАЛЬНО

Расчетно-кассовое обслуживание в банке

МЫ ПОМОГАЕМ СУЩЕСТВЕННО ЭКОНОМИТЬ НА БАНКОВСКОМ ОБСЛУЖИВАНИИ!

Новые выгодные предложения по РКО от банка «РУБЛЕВ» включают особые условия работы для клиентов — юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, открывающих расчетный счет в банке.

Экономим каждый час вашей работы:

- мы открываем расчетный счет в срок от одного дня;
- по вашему желанию специалисты банка приедут в организацию для подготовки необходимого пакета документов на открытие расчетного счета, помогут собрать и заверить документы;
- гарантированное зачисление и списание средств по счетам клиентов «день в день»;
- предлагаем бесплатно оформить корпоративные карты на этапе открытия счета;
- расширяем возможности работы — длительность операционного дня до 16:00.

Расчетно-кассовое обслуживание включает:

- профессиональные консультации;
- индивидуальный подход;
- дистанционное обслуживание;
- кассовое обслуживание;
- простые и понятные тарифы.

Банк обеспечивает:

- проведение любых видов безналичных расчетов в рублях и иностранной валюте;
- возможность немедленного использования денежных средств, зачисляемых на счет клиента в течение операционного дня.

Воспользуйтесь бесплатными предложениями:

Банк обеспечивает бесплатный «тест-драйв» системы электронных расчетов «Клиент-Банк» в течение одного месяца! Система позволяет организовать документооборот между клиентом и банком на любом расстоянии по электронной технологии, что обеспечивает удобство, а также позволяет осуществлять платежи и контролировать движение денежных средств по счетам в режиме реального времени.

г. Вологда, ул. Козленская, 2, (8172) 72-20-98

Закрытое акционерное общество Коммерческий Банк «РУБЛЕВ»
Лицензия Банка России №3098

WWW.RUBLEV.RU

Содержание

- 5 КОЛОНКА РЕДАКТОРА
- 6 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ
- 9 ТЕМА НОМЕРА

10



ПУТЬ К СОВЕРШЕНСТВУ

Начальник Департамента градостроительства и инфраструктуры города Вологды Алексей Осокин о коммунальном настоящем и будущем областного центра.

МЕРЫ РЕАГИРОВАНИЯ

Коротко о наиболее опасных проблемах в сфере ЖКХ по мнению областной прокуратуры и депутата Заксобрания области.

«КАПИТАЛЬНЫЙ» ПЕРЕДЕЛ

Эксклюзивное интервью с директором недавно созданного Фонда капитального ремонта Вологодской области Игорем Михельсоном.

КОММУНАЛЬНЫЙ ПРОГРЕСС

О работе вологодской управляющей компании «Бывалово», которая дважды была признана лучшей в России.

САМЫЙ ВАЖНЫЙ РЕСУРС

Мнение представителей ресурсоснабжающих организаций о нынешнем состоянии ЖКХ. Круглый стол журнала «Бизнес и Власть».

УК «КОММУНАЛЬЩИК»: СОСТАВЛЯЮЩИЕ УСПЕХА

Как управляющей организации удастся идти вперед, обслуживая не самый простой жилой фонд.



У СЕМИ НЯНЕК...

Как сильно конфликт между энергетиками угрожает перебоями с поставками электроэнергии и способствует решению проблемы неплатежей.

«ЗАЧЕМ НАД ЖКХ СТАВИТЬ ЭКСПЕРИМЕНТЫ?»

О сложностях работы управляющей компании рассуждает директор ООО «Жилищно-коммунальный центр» Светлана Косолапова.

МУСОРНЫЙ ВОПРОС

О развитии в Вологде мусоропереработки по мировым стандартам рассказывает директор компании «Вторресурсы» Геннадий Тряничев.

29 МЕХАНИКА БИЗНЕСА



ТРАНСПОРТ УСПЕШНОГО БУДУЩЕГО

Как компания «Камаз-Лидер» собирает автомобили по индивидуальному заказу своих клиентов.

РЫНОК КАК ЖИВОЙ ОРГАНИЗМ

О сервисе, ценовой политике, прошлом, настоящем и будущем городского рынка как особого формата современной торговли.

29

ПРОЕЗДНОЙ ДЛЯ КАЖДОГО

Несмотря на то, что жители Вологды неоднозначно встретили нововведение с оплатой проезда на пассажирском транспорте, в «ПАТП-1» уверены: будущее за электронными платежными системами.

34 АКТУАЛЬНО

КРИЗИСНЫЕ СИМПТОМЫ

Что делать региону с надвигающейся рецессией? Мы попытались проанализировать экономическое положение области.



«БАНКИ С ОПТИМИЗМОМ СМОТРЯТ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ»

Руководитель Вологодской региональной дирекции ОАО «БАНК СГБ» Алексей Новиков о финансово-экономической ситуации.

«МИК»: ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Надежность, оперативность, гибкость в принятии решений — это ценят в работе лизинговой компании «МИК» и партнеры, и эксперты.

ХОЧУ ВСЕ ЗНАТЬ, ИЛИ ОБРАЗОВАНИЕ В ВОПРОСАХ И ОТВЕТАХ

О новых детских садах, школах, о новых требованиях в системе образования и возможностях их выполнения в Вологодской области.

36

42



ВУЗЫ: НЕИЗБЕЖНОСТЬ РЕОРГАНИЗАЦИИ

Сколько вузов объединит Вологодский государственный университет, и как идет процесс реорганизации ныне существующих университетов? Об этом — в интервью ректора ВоГТУ Леонида Соколова.

47 ПОЛИТИКА

ВОЛОГОДСКИЕ ВЫБОРЫ — 2013: ПЕЙЗАЖ ПОСЛЕ БИТВЫ

О явке избирателей, процентах голосов и итоговом результате, который получили политические соперники и вологжане.

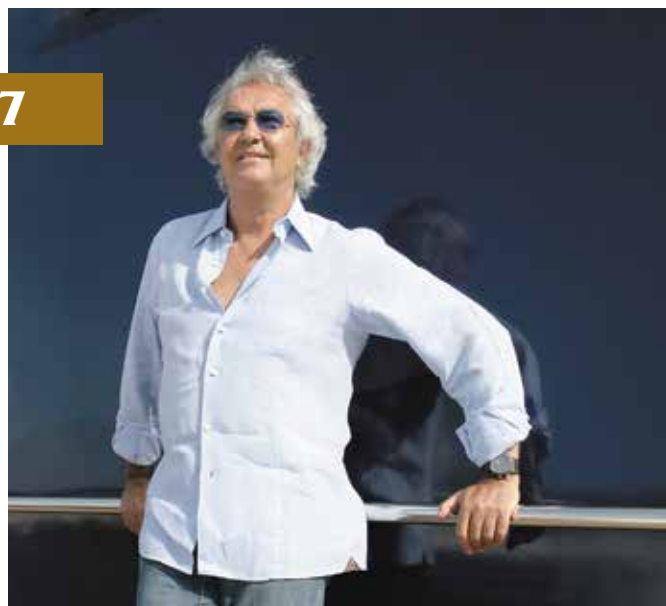
49 ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

67 ОБРАЗ ЖИЗНИ

СОЮЗ ЛОШАДИНЫХ СИЛ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Спорт, бизнес, межличностные отношения — все это в перекрестном интервью Владлены Эрмес и Флавио Бриаторе специально для читателей «Бизнес и Власть».

67





Производство:

- **полиэтиленовые трубы для газа, воды и канализации**
- **предварительно изолированные трубы для теплоснабжения**
- **фасонные части к трубам**
- **спиралешовные оцинкованные воздуховоды**

Реклама

160012, г. Вологда, ул. Промышленная, 10,
тел.: (8172) 216-321, 216-253, 8-800-200-63-21

www.immid.ru, immid.sk@yandex.ru





Три темы, актуальные в начале осени 2013 года, нашли отражение в этом номере нашего журнала. Начало учебного года побудило нас обратиться к состоянию дошкольного и школьного образования в регионе. Здесь же мы не могли обойти вниманием вопрос реорганизации двух крупнейших вузов области — ВГПУ и ВоГТУ. Вторая тема — это очередная надвигающаяся волна экономического кризиса, симптомы которого Вологодская область с ее острым дефицитом бюджета ощущает сегодня во всей полноте. Наконец, политический вопрос: итоги избирательной кампании, завершившейся 8 сентября, в Единый день голосования. Кратко об этом — в новостном блоке, подробнее о выборах в областной столице — в рубрике «Политика».

Но ни одна из этих тем, подчеркиваю, весьма актуальных и достойных широкого освещения, в этот раз не стала главной. Их затмила «вечная» тема — развитие жилищно-коммунального хозяйства. Складывается парадоксальная ситуация: на общем фоне недовольства и раздражения граждан растущими тарифами и качеством коммунальных услуг сегодня предпринимаются вполне ощутимые усилия к тому, чтобы сдвинуть с «мертвой точки» проблемы, накопившиеся в этой сфере за долгие годы. И тут есть реальные успехи, о чем мы с удовольствием рассказываем, не игнорируя, конечно, «острых углов», подходя к вопросу с различных ракурсов, точек зрения. Тут в качестве спикеров выступают представители муниципальной власти, управляющих компаний, ресурсоснабжающих организаций, бизнеса по переработке отходов.

Больше новостной и аналитической информации можно увидеть на сайте volbusiness.ru

*Наталья НЕСТЕРОВА,
главный редактор журнала «Бизнес и Власть»*

Областной деловой журнал

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Для тех, кто принимает решения



На обложке Геннадий Тряничев
Фотограф Михаил Трапезников

УЧРЕДИТЕЛЬ
ООО «КОНСАЛТИНГОВЫЙ
ЦЕНТР «ЮСКАР-ФИНАНС»
ИЗДАТЕЛЬ
ООО «АН-МЕДИА»

**ОБЛАСТНОЙ ДЕЛОВОЙ
ЖУРНАЛ «БИЗНЕС
и ВЛАСТЬ»**

**СВИДЕТЕЛЬСТВО
О РЕГИСТРАЦИИ:**
ПИ № ТУ 35 038, ВЫДАНО
ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ
ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ
СВЯЗИ И МАССОВЫХ
КОММУНИКАЦИЙ
ПО ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ
11 АВГУСТА 2010 ГОДА.

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
НЕСТЕРОВА
НАТАЛЬЯ ОЛЕГОВНА

ДИРЕКТОР
ТАТЬЯНА ВОСТОКОВА

КОРРЕКТОР
ОЛЬГА АФАНАСЬЕВА

ДИЗАЙН 2DIZAINERA

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

АННА АРТЕМОВА
ИВАН БЕЛЯВ
ВАЛЕРИЙ БУТЫМОВ
МАКСИМ ГОРБОВ
ВАЛЕНТИН ИВАНОВ
АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ
ЕЛЕНА ЛИТВИНОВА
АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ
СЕРГЕЙ ШАДРУНОВ

ФОТОГРАФИИ

НАТАЛЬЯ АНТОНОВА
СЕРГЕЙ БОГДАНОВ
МИХАИЛ ТРАПЕЗНИКОВ

РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ

ТЕЛЕФОН: (8172) 72-33-72, 72-33-71
ТЕЛЕФОН/ФАКС: (8172) 72-33-71
E-MAIL: REKLAMA@VOLBUSINESS.RU

ОТПЕЧАТАНО

ТИПОГРАФИЯ
ООО «АКЦЕНТ ГРУПП»,
194044, Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ,
БОЛЬШОЙ САМПСОНИЕВСКИЙ
ПР., Д. 60, ЛИТ. И

ТИРАЖ 4000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ

25 СЕНТЯБРЯ 2013 Г.

ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ

30 СЕНТЯБРЯ 2013 Г.

МАТЕРИАЛЫ, ОБОЗНАЧЕННЫЕ
ЗНАКОМ **Р**, ЯВЛЯЮТСЯ РЕКЛАМНЫМИ.

ЗА ДОСТОВЕРНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ
ИНФОРМАЦИИ РЕДАКЦИЯ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ НЕ НЕСЕТ.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛОВ
ИЗДАНИЯ ВОЗМОЖНО
ТОЛЬКО С ПИСЬМЕННОГО
СОГЛАСИЯ РЕДАКЦИИ.

**ИНФОРМАЦИОННО-
РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ.**

ЦЕНА СВОБОДНАЯ.

АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:
Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 9,
ОФ. 111, ТЕЛ. (8172) 708 717, 723-372

E-MAIL: REDAKTOR@VOLBUSINESS.RU

WWW.VOLBUSINESS.RU

БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ

В регионе состоялись выборы

Прошедшая избирательная кампания стала одной из крупнейших в стране. В Вологодской области было одновременно проведено 477 выборов различных уровней в 257 муниципальных образованиях (районах и поселениях). В кампании участвовало, по официальным данным, 17 политических партий и 4488 кандидатов. Избран глава областной столицы, депутат областного Заксобрании, главы 8 районов, 214 глав городских и сельских поселений, более 2-х тысяч депутатов представительных органов муниципальных районов, сельских и городских поселений.

По данным облизбиркома, явка в разных муниципальных образованиях значительно различалась. В некоторых поселениях она была рекордно высокой, вплоть до 70%, в других — низкой, до 9%. Большинство вологжан голосовало за представитель партии «Единая Россия».

В этом году все избирательные кампании прошли без значительных нарушений, громких скандалов и схода кандидатов с дистанции.



По делу о штрафстоянке в Вологде вынесен вердикт

16 сентября закончилось рассмотрение дела в областном управлении антимонопольной службы, в котором власти Вологды обвинялись в сговоре с бизнесменами, когда на единственной в городе штрафной автостоянке был установлен непомерно высокий тариф. Городская администрация, Департамент городского хозяйства, предприниматели Юрий Владыко и Евгений Суров признаны виновными в нарушении российского законодательства, в частности, закона о конкуренции.

Напомним, цены за доставку транспортных средств и их пребывание на стоянке были утверждены администрацией областной столицы. Час хранения машины на штрафстоянке стоил вологжанам 565 рублей, доставка при помощи эвакуатора — 2 700 рублей. При этом бизнесмен Суров, являющийся арендодателем площадей и спецтехники для другого бизнесмена Владыко, также использовал эвакуаторы для перевозки

машин, но у него подобная услуга стоила всего 1400 рублей.

Комиссия Вологодской антимонопольной службы вынесла решение, которое включает в себя семь пунктов, в том числе, постановление на изъятие незаконно заработанных 7 млн 760 тысяч рублей у Юрия Владыко (полный текст решения Вологодского УФАС выложен на сайте службы). Администрация города с решением не согласна и намерена обжаловать его в суде.

Примечательно, что скандал вокруг штрафстоянки и последовавшее за ним юридическое разбирательство не повредило политической карьере его участников — на выборах 8 сентября Евгений Суров был избран депутатом Законодательного Собрания области, а Евгений Шулепов — главой города.

«Лесные паспорта» должны появиться в каждом районе области

В сентябре под председательством Губернатора области состоялось заседание рабочей группы по введению в Бабушкинском районе «особого режима» по противодействию незаконным рубкам леса (это муниципальное образование лидирует в регионе по этому виду правонарушений).

«Особый режим», действующий с 1 декабря 2012 года, дал положительные результаты: правоохранительным органам совместно с местной администрацией удалось выявить 118 фактов незаконных рубок лесных насаждений, на 14% увеличилось количество выявленных преступлений, на 8% больше расследовано уголовных дел. Ущерб от незаконных рубок леса на территории района за указанный период составил 42,9 млн рублей (на 7% меньше прошлого года), в ходе следствия и дознания ущерб возмещен на сумму более 2 млн рублей (в 2,5 раза больше чем в прошлом году), накладывается арест на технику и денежные средства, находящиеся на счетах в банках (в 2012 году подобной практики не было).

Кроме того, в апреле этого года Департамент лесного комплекса области начал разрабатывать проект «Лесного паспорта поселения». Планировалось, что такой паспорт появится у каждого сельского поселения области к сентябрю, однако работа затянулась, и на сентябрьском совещании презентовали только «Лесной паспорт Бабушкинского района». «Достоверная информация о сырьевом и промышленном потенциале территории, наличии трудовых ресурсов, прогнозирование уровня бюджетной обеспеченности позволит муниципалитетам готовить план развития поселений на среднесрочную и долгосрочную перспективу. Кроме того, и это очень важно, мы сможем осуществлять контроль над тем, насколько легально ведется заготовка и переработка древесины», — подчеркнул на совещании Олег Кувшинников.

Как сообщает пресс-служба Губернатора области, в июне этого года инициатива главы региона по введению «Лесных паспортов поселений» была рекомендована Федеральным агентством лесного хозяйства к реализации по всей России. Что касается Вологодской области, то до конца ноября этого года должен быть обобщен опыт по внедрению нового документа в пилотном муниципальном районе, а также подготовлен модельный правовой акт. В начале 2014 года такие паспорта должны будут появиться во всех районах Вологодской области. Собранная информация будет ежемесячно передаваться в Департамент лесного комплекса, что позволит проводить тотальный мониторинг ситуации в лесном комплексе региона.

МОБИЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

ОПЕРАТИВНОЕ И ЭФФЕКТИВНОЕ РЕШЕНИЕ ЗАДАЧ БИЗНЕСА — ЗАЛОГ ЕГО УСПЕХА В УСЛОВИЯХ ВОЗРАСТАЮЩЕЙ КОНКУРЕНЦИИ. ЗАЧАСТУЮ ИМЕННО БЫСТРОТА РЕАКЦИИ НА ЗАПРОС ПОЗВОЛЯЕТ ОПЕРЕДИТЬ КОНКУРЕНТОВ И НЕ ПОТЕРЯТЬ КЛИЕНТА ИЛИ ЗАКАЗ. КОНЕЧНО, В ТАКИХ СИТУАЦИЯХ НЕЗАМЕНИМЫМ ПОМОЩНИКОМ СТАНОВИТСЯ МОБИЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ, БЕЗ КОТОРОГО СЕГОДНЯ СЛОЖНО ПРЕДСТАВИТЬ ПОЛНОЦЕННУЮ РАБОТУ КОМПАНИИ.

Мобильный интернет незаменим для сотрудников, чья работа предполагает разъезды и командировки. Он позволяет им работать из любой точки города и страны. Сотрудник не только получает круглосуточный доступ к корпоративным ресурсам, рабочей почте и новостям из мира бизнеса, но и возможность совершать деловые звонки, обмениваться файлами или планировать оптимальный маршрут, чтобы быстрее добраться на встречу.

Фиксированный интернет необходимо дополнить мобильным, чтобы командировка сотрудника, встреча с клиентами или простуда не помешали специалистам оперативно отвечать на запросы руководителя и срочные письма коллег и партнеров. Мобильный интернет позволяет получить важную информацию в кратчайшие сроки и вовремя среагировать на нее, а значит быть на шаг впереди в организации бизнес-процессов.



Компания МТС представляет линейку тарифов «Умный бизнес», которая способна обеспечить сотрудников мобильным интернетом в том объеме, который необходим для решения любых деловых задач.

В рамках корпоративных тарифов линейки «Умный бизнес» МТС предоставляет:

- **БОЛЬШИЕ ПАКЕТЫ ИНТЕРНЕТ-ТРАФИКА**, ЧТОБЫ АБОНЕНТЫ МОГЛИ ВЫХОДИТЬ В ИНТЕРНЕТ, НАХОДЯСЬ НА ВСТРЕЧАХ И В КОМАНДИРОВКАХ.
- **БЕЗЛИМИТНЫЕ ЗВОНКИ НА НОМЕРА КОЛЛЕГ ВНУТРИ СЕТИ ДОМАШНЕГО РЕГИОНА**, А ТАКЖЕ ПАКЕТ МИНУТ ДЛЯ ЗВОНКОВ НА ВСЕ НАПРАВЛЕНИЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ НА НОМЕРА МТС РОССИИ.
- **ОПЦИЮ «ВСЯ РОССИЯ»**, КОТОРАЯ ПОЗВОЛЯЕТ РАСХОДОВАТЬ ПАКЕТЫ МИНУТ И ИНТЕРНЕТ-ТРАФИКА ВО ВНУТРИСЕТЕВОМ РОУМИНГЕ И ПОДХОДИТ ТЕМ КОМПАНИЯМ, БИЗНЕС-ПАРТНЕРЫ КОТОРЫХ НАХОДЯТСЯ В РАЗНЫХ ГОРОДАХ РОССИИ, А СОТРУДНИКИ БЫВАЮТ В ЧАСТЫХ КОМАНДИРОВКАХ. ВСЕ ВХОДЯЩИЕ ЗВОНКИ ВО ВНУТРИСЕТЕВОМ РОУМИНГЕ ПРИ ПОДКЛЮЧЕНИИ ЭТОЙ ОПЦИИ БЕСПЛАТНЫ, А МЕЖДУГОРОДНЫЕ ЗВОНКИ МОЖНО СОВЕРШАТЬ В СЧЕТ ПАКЕТОВ МИНУТ, ЗАЛОЖЕННЫХ В ТАРИФЕ.

Успех работы компании во многом зависит именно от эффективности деловых коммуникаций. Линейка тарифов «Умный бизнес» и мобильный интернет от компании МТС помогут Вам всегда быть на связи!

Подробности о линейке тарифов, стоимости подключения, ежемесячной плате и условиях опции «Вся Россия» — на сайте corp.mts.ru.

В Вологодской области будет введена норма потребления электричества

Глава Правительства РФ Дмитрий Медведев подписал постановление «О порядке установления и применения социальной нормы потребления электроэнергии (мощности)». Согласно ему в Вологодской области такая норма появится к 1 июля 2014 года (в некоторых других регионах страны «социальная норма» начала действовать уже с 1 сентября этого года).

Как прокомментировали специалисты ОАО «Вологда-энергосбыт», данное нововведение предназначено для стимулирования граждан к энергосбережению, также оно должно решить проблему искусственного завышения цен на электроэнергию для промышленных предприятий за счет сдерживания тарифов для населения (так называемое «перекрестное субсидирование»). Кроме того введение социальной нормы потребления электричества позволит дифференцировать платежи. Граждане, пользующиеся мощным энергоемким оборудованием, за сверхнормативное потребление будут платить по более высоким ценам. Таким образом, возможный рост тарифов в большей степени ляжет на плечи больше потребляющих обеспеченных россиян.

Ожидается, что 70% жителей должны уложиться в рамки социальной нормы. Тем не менее, пилотные регионы, где был запущен эксперимент по введению социальной нормы, сообщили о негативной реакции большинства плательщиков.

Губернатор стал более закрытым для СМИ?

Ежемесячно «Национальная служба мониторинга» высчитывает коэффициент информационной открытости глав субъектов федерации и на его основе составляет общероссийский рейтинг. Специалисты соотносят количество публикаций с цитируемыми высказываниями государственного деятеля и сумму всех сообщений с упоминанием о нем. Кроме новостей с прямой и косвенной речью персоны в СМИ, представители службы учитывают также записи в «Живом Журнале», заметки в «Твиттере» и других открытых интернет-источниках.

Губернатор Вологодской области традиционно входит в топ рейтинга — по данным «Национальной службы мониторинга», глава Вологодчины оставляет много заметок в «Твиттере», известна открытость его страницы на сайте «ВКонтакте». Однако бедный на инфоповоды август сделал свое дело: рейтинг Губернатора области упал до отметки в 14 пунктов.

Однако аналитики не склонны видеть в этом тенденцию — осень с ее социально-экономическими новостями,

вызывающими повышенный интерес, еще даст шанс Олегу Кувшинникову вернуть утраченные в медиа-рейтинге позиции (если, конечно, главы других регионов не применят новых и более эффективных пиар-технологий).



В Вологде увековечили память Александра Яшина

Теперь на перекрестке ул. Герцена и ул. Яшина в областной столице есть необычный объект в виде раскрытой книги. Памятник воздвигнут в честь знаменитого земляка — поэта и писателя А. Я. Яшина.

Инициаторами данного проекта выступили жители района, представители ТОС «Центральный», а воплотить идею в жизнь помогли депутат Вологодской городской Думы Евгений Стельмашенко и Благотворительный фонд «Поддержка» при участии администрации Вологды.

«Мы хотим, чтобы наш город с каждым днем становился все лучше. И ежедневная работа над этим властей и самих горожан поможет нам гордиться своим замечательным городом. На гордость горожан и на зависть туристам», — отметил Евгений Стельмашенко.

Теперь в областной столице появилось еще одно место, где можно приятно проводить время. Около памятника высажено любимое дерево поэта — рябина, вскоре в сквере должна появиться живая изгородь, клумбы и удобные дорожки для прогулок.

В Берлине показали фильм вологодского режиссера

29 августа в культурном центре Берлина WABE состоялся кинопоказ документального фильма «Мама, я убью тебя». Режиссер фильма — Елена Погребижская, выпускница Вологодского государственного педагогического университета.

Кинопроизведение Погребижской посвящено тому, как живут дети-сироты в современном обычном интернате. В частности, в фильме отражены впечатления режиссера, посетившего один из российских коррекционных учреждений. Фильм не оставил равнодушной ответственную за исполнение президентского указа о мерах по защите детей-сирот Ольгу Голодец, которая после его просмотра обещала изменить нормы российского законодательства о сиротах.

Картина является первой частью трилогии, которую планирует создать Погребижская. Второй фильм повествует о проблемах усыновления в России, а третий посвящен выпускникам интерната.



Источник: «Национальная служба мониторинга», www.monitornews.ru

КОММУНАЛЬНОЕ ВСЁ

Наши читатели — люди разных профессий, социальных статусов, у нас разные цели и разные интересы. Но все вы (да и мы, члены редколлегии журнала) интересуемся одной темой — коммунальной.

Комфорт — это неотъемлемая часть нашей жизни. Нам важно, чтобы зимой в квартире было тепло, чтобы в любое время года и в любое время суток мы могли пользоваться горячей и холодной водой. Нас раздражает неприятный запах в лифте, мусор на лестничной клетке, неубранный снег во дворе. Мы покупаем новые квартиры, делаем ремонт на свой вкус, заказываем мебель, шторы и т.д., но все это неважно, если приходят они — коммунальные проблемы.

В этом номере мы решили обратиться к коммунальной теме, потому что многое в этой сфере в последнее время кардинально изменилось и многое, судя по новациям в законодательстве, еще поменяется. 2014 год несет перемены собственникам жилья и управляющим компаниям в отношении самой солидной финансовой доли их коммунального дела — средств на капитальный ремонт жилья. В Вологодской области уже создан соответствующий фонд, который призван хранить эти многомиллионные суммы и тщательно контролировать их использование. На страницах нашего журнала читатели найдут эксклюзивное интервью с руководителем недавно созданной структуры.

Также в зоне нашего внимания оказались коммунальные перемены в Вологде, успехи и проблемы управляющих компаний и функционирование относительного нового для областной столицы вида бизнеса — утилизационного. Знакомьтесь с темой, вооружайтесь информацией и принимайте собственные решения на основе проверенных фактов!

ПУТЬ К СОВЕРШЕНСТВУ

КАК ВОЛОГДА ВЫСТРАИВАЕТ НОВУЮ СИСТЕМУ ЖКХ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА СЕРГЕЕВА, ФОТО: УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ
И ОБЩЕСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ АДМИНИСТРАЦИИ Г.ВОЛОГДЫ

Еще 10 лет назад Вологда считалась городом коммунальных проблем. Истории об отсутствии в доме воды, текущих крышах и залитых канализацией подвалах были неотъемлемой частью любого выпуска новостей и каждого номера газеты. Как удается решать проблемы, которые когда-то казались вечными, и когда система ЖКХ Вологды приблизится к идеалу, рассказывает начальник Департамента градостроительства и инфраструктуры Администрации города Вологды Алексей ОСОКИН.



— Алексей Феодосьевич, расскажите о нынешнем состоянии дел в сфере ЖКХ в Вологде.

— Я оцениваю нынешнее состояние дел сферы ЖКХ в городе Вологде как стабильное, если по пятибалльной шкале, то на четверку. И считаю, что в нашем городе делается очень много для того, чтобы этот уровень постоянно повышался.

По итогам 2011 года система теплоснабжения города Вологды была признана самой надежной в стране, нам вручили грамоту Министерства регионального развития. Вологодский «Водоканал» — тоже в числе лидеров на российском уровне, и это обоснованная оценка. В этом году мы закончили реконструкцию очистных сооружений канализации и теперь сбрасываем в реку воду чище, чем мы ее забираем из реки, это очень серьезный плюс. В следующем году будут завершены работы по реконструкции очистных сооружений водопровода, и вода будет подаваться в том объеме, в котором необходимо на двадцатипятилетнюю перспективу для города. «Водоканал» в процессе реализации этих планов плотно работает с банками, в том числе с Европейским банком реконструкции и развития. Я могу с уверенностью сказать, что в процессе модернизации Вологда применяет последние достижения науки, лучшие технологии.

— Наверное, отчасти по этой причине два года подряд Вологда входит в пятерку самых чистых городов России?

— Конечно, благодаря качественной работе разных служб Вологда в последние годы действительно стала чистым, зеленым, цветущим городом, экологически благоприятным для жизни. Но я вижу причину успеха еще и в том, что город

не отдал в частные руки коммунальные предприятия, занимающиеся уборкой. Многие города построили систему таким образом, что все отдается на конкурсной основе частному бизнесу, там за порядок отвечают разные компании. И ситуации в итоге возникают разные. У нас тоже существует конкурсная основа. Но конкурировать с нашим муниципальным предприятием «Вологда-зеленстрой» в уборке и благоустройстве городских улиц очень сложно, поскольку предприятие постоянно совершенствуется, развивается исходя из требований времени: осваивает современные технологии, закупает новую технику. Да, мы вкладываем в его развитие бюджетные деньги, но зато и спросить есть с кого. Система оправдывает себя, я не раз слышал отзывы вологжан и гостей города, что город стал ухоженнее, чище.

— **А какова доля частного бизнеса в сфере ЖКХ города?**

— Теплоснабжение и водоснабжение находятся в муниципальной собственности. Это концепция политики города, гарантия безопасности города, стабильности. А частный бизнес представлен в сфере управления жилым фондом: 52 из 55-ти управляющих компаний — частные. Сейчас в Вологде всего три управляющие компании имеют муниципальную долю.

Частный бизнес в Вологде широко представлен в сфере переработки твердых бытовых отходов.

Например, частная компания «Вторресурсы» занимается существующим полигоном (это свалка на ул. Мудрова) и подготовкой нового полигона в урочище Пасынково, а также строительством мусороперерабатывающего завода.

— **Алексей Феодосьевич, как и в чем городская власть имеет право контролировать работу управляющих компаний?**

— Конечно, в первую очередь контролем в коммунальной сфере занимается жилищная инспекция. Она имеет право проводить проверки и наказывать нарушителей.

Что же касается муниципалитета, то, несмотря на появление новых контролирующих функций, мы стараемся выстраивать с управляющими компаниями партнерские отношения. У нас общие задачи — сделать жизнь вологжан комфортной. Кстати, одно из первых в стране СРО было создано в Вологде, благодаря работе с этой организацией мы централизовали многие вопросы: у нас одинаковый договор на тепло, на воду и другие услуги, одинаковые условия для всех управляющих компаний.

— **Условия работы одинаковые, а результаты разные, как показывает рейтинг управляющих компаний, опубликованный на сайте Администрации города.**

— Да, и оценка, положенная в основу этого рейтинга, — объективная. Она рассчитывается

по формуле, разработанной в Администрации города, и складывается из многих факторов: уровень задолженности компании перед ресурсоснабжающими организациями, сроки этой задолженности, уровень платежей граждан в каждой компании, количество жалоб на эту компанию от жильцов, и с какой скоростью компания обрабатывает эти жалобы. При оценке учитывается также общественное мнение, которое любой вологжанин может оставить на сайте Администрации города volgda-portal.ru. Специалисты Департамента градостроительства и инфраструктуры и МАУ «Вологда-Портал» провели огромную работу, разработав эту систему. Это работа не одного человека, поэтому подделывать результаты невозможно: каждый отдел, каждый специалист, каждое предприятие, отвечающее за определенное направление, дает те данные, которые сводятся в один показатель.

— **А как лично вы, на основе своего опыта, оцениваете работу управляющих компаний?**

— Я бы выделил в положительном плане «Коммунальщик», «Подшипник», «Фрязиново». «Коммунальщик» сейчас возглавляет Илья Сергеевич Петров, интересный молодой руководитель, креативный, очень жестко подходящий к делу. И у него в работе еще есть ошибки, но на пути к коммунальному идеалу он ушел дальше всех, хотя финиш еще не близок. Довольно хорошо работает компания «Союз». Ее директор Сергей Игоревич

Состояние ЖКХ в Вологде оценивается Администрацией города на четыре балла из пяти.



Рожков — человек с большим опытом. Леонид Владимирович Серов, директор компании «Бывалово», имеет очень хорошие результаты работы.

Но выбор вологжанам управляющей компании редко основывается на рейтинге и оценке специалистов. Вологжане только начинают использовать эти подходы. Довольно часто возникают такие ситуации: компания работает плохо, решить проблемы не может, а когда речь заходит о смене УК, люди отвечают: «Нет, мы к своей привыкли».

Управление домами — очень сложный процесс, и заниматься им должны компетентные специалисты. В этом смысле мы готовим серьезную реформу внутри города. Мы планируем сократить количество управляющих компаний в городе. Сейчас их 55, в ближайшие 2–3 года станет 15. Мы считаем, что компаний, которые управляют 2–3 домами, в Вологде быть не должно: они не эффективны, поскольку значительная доля средств, собранных на содержание жилья, тратится на содержание директора, главного бухгалтера, юриста и помещение, в котором работают последние. Население страдает и от низкого качества услуг таких компаний. Бывает так: один квартал, там 4 дома разных компаний, они постоянно выясняют, чья территория и кто ответственный. А в итоге — людям некомфортно.

Сейчас мы выстраиваем такую концепцию содержания территории города, при которой городская власть убирает все городские улицы до красных линий домов. Внутри любого квартала должна работать одна управляющая компания. Эта модель, по нашему мнению, является наиболее эффективной. Компания не только содержит жилой фонд, но и обслуживает все коммерческие помещения, магазины, детские сады, она же отвечает за вывоз мусора и за уборку территории.

— **Алексей Феодосьевич, как вы считаете, насколько развит у вологжан уровень коммунальной грамотности?**

— Вопросов у людей очень много. Ответы на них люди получают на личных приемах с сотрудниками Департамента градостроительства и инфраструктуры, в СМИ, в Школе правовой и коммунальной грамотности, которая открыта

в МКУ «Центр по работе с населением». Центр совместно с Администрацией города подготовил и издал брошюру «ЖКХ: Вопрос — ответ», которая если бы продавалась, была бы бестселлером, поскольку там даны ответы на самые популярные коммунальные вопросы в соответствии с действующим законодательством и в очень доступной форме. Насколько мне известно, эта брошюра стала настольной книгой для советов домов, которые сейчас массово создаются в Вологде. Совет дома — это энергичные, инициативные люди, которые в онлайн-режиме контролируют управляющую компанию. Компания «Коммунальщик» в этом отношении хорошо работает: планы расписаны на год вперед и согласованы с советами домов, и люди знают четко когда, где и какой ремонт, какие расходы. Выполнение этих планов тоже контролирует совет дома.

— **Как успешно Вологда участвует в федеральных программах в сфере ЖКХ?**

— Вологда старается принимать участие во всех программах. Получение денег из федерального бюджета — это для любого муниципального образования во благо. Наш город — в уверенной группе лидеров по участию в программах Фонда содействия реформированию ЖКХ. С 2008 года мы включились в программу по капитальному ремонту домов, за это время привели в порядок около 200 домов. Этот проект будет продолжаться, но в новой форме. Сейчас формируется система региональных фондов капитального ремонта, которая должна запуститься в ближайшее время. Процесс будет продолжаться, пока неотремонтируем все дома. Вторая большая программа, в которой Вологда активно участвует, — это программа расселения ветхого и аварийного жилья.

Сейчас Вологда участвует в разработке федеральной программы по строительству жилья эконом-класса.

— **Алексей Феодосьевич, вы в нашей беседе не раз говорили, что коммунальные дела в Вологде идут хорошо. Но все равно и в России, и в нашем городе есть коммунальные проблемы, которые копились на протяжении десятилетий**

и пока не решены. Как вы считаете, когда и какой ценой их удастся решить полностью?

— Все проблемы в ЖКХ

не удастся решить полностью никогда и никому. Другой вопрос — какого характера проблема. В Вологде 10 лет, например, в Бывалово, жители зимой замерзали, затем была проведена огромная работа, и эту серьезную для целого района проблему удалось решить. Сейчас живущие там вологжане озабочены совсем другими вопросами: строительство детских садов, организация мест отдыха. Раньше летом в Вологде горячую воду отключали на 2 месяца, и все к этому привыкли, воспринимали как должное, а сейчас люди жалуются, если отключение длится больше двух недель. Чем выше планку мы поднимаем по уровню качества, тем соответственно выше поднимаются требования у вологжан, и это нормальное явление.

Самая большая задача на будущее — это реконструкция сетей тепло- и водоснабжения. Вероятно, скоро появится федеральная программа, по которой будут финансироваться эти работы. Когда эти планы станут реальностью, Вологда обязательно будет участвовать в такой программе и активно вести работы по замене сетей.

— **Как вы думаете, в каком направлении будет развиваться система ЖКХ, например, через 5–10 лет, как она будет выглядеть?**

— Если не произойдет никаких глобальных катаклизмов, то система никак не изменится. Будут новые технологии, но общее состояние не поменяется. В Вологде продолжится модернизация коммунальных предприятий и сетей, будут еще активнее использоваться новые, в том числе энергосберегающие, технологии, которые позволяют оказывать более качественные услуги и экономить ресурсы и деньги.

В этом году, в крайнем случае, в следующем будет введен в действие новый генеральный план города Вологды. В соответствии с ним площадь города увеличится в полтора раза. Соответственно, и работы у коммунальных служб будет тоже в полтора раза больше. Будут строиться новые микрорайоны, будут новые объекты. И, конечно, будут новые заботы и проблемы. **BB**

МЕРЫ РЕАГИРОВАНИЯ

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ ПРОВЕРЯЕТ ОБЛАСТНАЯ ПРОКУРАТУРА

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА

Наиболее распространенными нарушениями закона в сфере ЖКХ — факты нарушения управляющими организациями требований санитарно-эпидемиологического законодательства при содержании многоквартирных жилых домов.

Также управляющие организации зачастую игнорируют вопросы обеспечения свободного доступа к информации об основных показателях их финансово-хозяйственной деятельности: об оказываемых услугах и о выполняемых работах по содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме, о порядке и об условиях их оказания и выполнения, об их стоимости, о ценах (тарифах) на ресурсы, необходимые для предоставления коммунальных услуг, в соответствии со стандартом раскрытия информации, утвержденным Правительством РФ.

Например, жильцы дома № 80 по ул. Южакова в Вологде жаловались на взимание с них управляющей компанией платы за коммунальные услуги в завышенном размере. Установлено, что управляющая компания «РЭС-2» значительно завысила плату жильцов указанного дома за отопление, основываясь на неправильном расчете периода оказания данной коммунальной услуги, незаконно включив в него время, когда услуга по отоплению не предоставлялась. Всем жильцам дома произведен перерасчет платы за коммунальные услуги, по результатам которого плата за отопление существенно уменьшена, виновные должностные лица управляющей компании привлечены к дисциплинарной ответственности.

За последние три года городскими и районными прокурорами управляющие компании и их ответственные работники более 100 раз привлекались к различным видам установленной законом ответственности. Чаще всего виновным должностным лицам, а также управляющим компаниям как юридическим лицам в качестве наказания назначался административный штраф, размер которого в ряде случаев достигал 50 тыс. рублей. Чаще всего нарушения закона выявлялись в деятельности управляющих компаний Вологды, Череповца, Сокола, Вологодского и Харовского районов.

Изучая формирование тарифов, сотрудники прокуратуры отметили,

что в ряде муниципальных образований области сложилась негативная ситуация, обусловленная значительным увеличением в текущем году размера платы за коммунальные услуги. Подобная ситуация имеет место, в первую очередь, в г. Красавино (фактический рост платы с 1 июня 2013 года в сравнении с декабрем 2012 года на 60,99% — за отопление, водоснабжение и водоотведение) и в Верхневарженском сельском поселении (на 32,65% — за холодное водоснабжение, электроэнергию и природный газ) Великоустюгского района, в Лесковском (на 30,64% — за все виды услуг) и в Старосельском (26,6% — за все виды услуг) сельских поселениях Вологодского района, а также в Харовском районе (на 31% — за отопление), в сельском поселении Чебсарское Шекснинского района

(на 25,4% — за отопление, водоснабжение и водоотведение). Всего рост размера платы за коммунальные услуги более чем на 12% по состоянию на конец июля зафиксирован в 70 муниципалитетах.

Обоснованность начисления и взимания с граждан платы за содержание и ремонт общего имущества многоквартирных домов тщательно проверяется в ходе прокурорских проверок, проводимых, в том числе по обращениям граждан — потребителей коммунальных услуг.

Во всех случаях незаконного установления и взимания указанной платы в завышенном размере принимались меры прокурорского реагирования, в результате чего взимание платы в завышенном размере прекращалось, управляющими компаниями проводился перерасчет платы граждан. **65**

Включение в тариф на тепловую энергию выпадающих доходов усиливает в районах социальное напряжение

ВИКТОР ЛЕУХИН, ДЕПУТАТ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО СОБРАНИЯ ОБЛАСТИ:

— Думаю, не ошибусь, если скажу, что основной коммунальной проблемой районов являются чрезмерно высокие тарифы на тепловую энергию. По крайней мере, эта тема постоянно поднимается сельскими жителями во время моих встреч в избирательных округах. Начну с тарифов. Этот вопрос актуален для районов, где котельные отапливаются углем. Уголь — топливо дорогое. А потому тарифы на тепловую энергию в районах значительно выше, чем на территориях, где котельные работают на газе — в среднем в три раза. Особенно тарифы больно бьют по карману людей на территории, где отапливается многоквартирный жилой фонд. Конечно, рост тарифов на проблемных территориях можно и нужно сдерживать, чтобы не создавать социальное напряжение, но пока этого сделать не удастся.

Одной из причин является включение в тариф на тепловую энергию для населения выпадающих доходов прошлых периодов, как это произошло в Вологодской области. Теоретически выпадающие доходы должны компенсироваться из областного бюджета. Несмотря на это, выпадающие доходы с подачи РЭКа оказались в тарифе у населения. В итоге, тариф на тепловую энергию, например, в Харовском районе этой осенью вырос на 30%. Если учесть, что в районе стоимость одной ГКал в три раза выше, чем в Вологде, то нетрудно подсчитать, что для сельского населения тариф на тепловую энергию чрезмерно велик. Я считаю, какой бы ни была сложная ситуация с бюджетом, все же необходимо зарезервировать средства для дополнительной социальной защиты населения.

«КАПИТАЛЬНЫЙ» ПЕРЕДЕЛ

ТЕКСТ, ФОТО: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

В начале сентября в Вологодской области появился региональный оператор НО «ФОНД КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ». Функции этой организации заключаются в сохранении и эффективном использовании взносов, отчисляемых собственниками жилья на капитальный ремонт.

В последнее время, пожалуй, самой волнующей и обсуждаемой новостью для руководителей управляющих компаний и председателей ТСЖ, а также собственников жилья стала тема обязательных взносов на капитальный ремонт. До конца года собственники жилья должны определиться, где они собираются копить деньги на капитальный ремонт. Варианта два: накопить самостоятельно или перечислять ежемесячный платеж региональному оператору. Если в доме не создано ТСЖ, то вариант один — последний. Первыми забили тревогу управляющие компании. Оно

и понятно. Средства на капитальный ремонт «уплывают» из-под их контроля. Как бы то ни было, пока понятно одно: нововведение ломает сложившиеся в ЖКХ связи до такой степени, что, как считают некоторые эксперты, может привести к резкому уменьшению работ капитального характера в многоквартирных домах, сокращению конкуренции среди подрядных организаций, а в итоге к повышению стоимости услуг. Но так ли, как говорится, страшен черт, как его малюют. В этом мы и попробуем разобраться. Но вначале несколькими штрихами обозначим историю вопроса.

В период массовой приватизации жилья на граждан была возложена ответственность по содержанию и капитальному ремонту жилого фонда. Канули в Лету специализированные муниципальные предприятия, занимающиеся обслуживанием жилого фонда. На смену им пришли управляющие компании (УК), которые по своей сути являются теми же ЖЭКа. Разница лишь в том, что УК — организация коммерческая, извлекающая из своих услуг прибыль. Деньги жильцов на содержание жилья и капитальный ремонт аккумулировались на счетах управляющих

10 ВОПРОСОВ ДИРЕКТОРУ ФОНДА КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ ИГОРЮ МИХЕЛЬСОНУ



здесь учился в политехе. После его окончания обустроился в Череповце, где работал по специальности — в городском водоканале.

— **Выходит, вы — вологжанин?**

— Мои родители — люди военные. Наша семья путешествовала по всей России. Так что вологжанином в полном смысле этого слова себя назвать не могу, хотя этот город мне близок.

— **Игорь Владимирович, вы приехали работать в Вологду из города металлургов, что, впрочем, уже никого не удивляет. Как проходит акклиматизация?**

— С акклиматизацией все в порядке, поскольку моя юность прошла в Вологде. Здесь я учился в старших классах, окончил школу,

— **Вы жили и в Вологде, и в Череповце. Заметили различия в ментальности жителей этих городов?**

— Разумеется, заметил. Вологжане — люди более спокойные в смысле коммунальной терпимости и менее болезненно реагируют на какие-то неудобства.

— **Работа регионального оператора непростая, а должность, можно сказать, расстрельная. Не так ли?**

— Согласившись занять эту должность, я отчетливо понимал, какие задачи мне предстоит выполнять. Это не испугало. Когда поступило предложение, то я легко его принял, потому что входил в рабочую группу, которая занималась разработкой всех нормативно-правовых актов. Группа была организована областным Департаментом строительства и ЖКХ. И я ежедневно в течение четырех месяцев приезжал из Череповца на совещание, где мы обсуждали все вопросы, связанные с работой регионального оператора.

— **Про расстрельную должность я не зря упомянул. Уже сейчас некоторые руководители управляющих компаний, что называется, таят обиду...**

— Негативные настроения действительно имеют место. Думаю, это вызвано непониманием со стороны руководителей управляющих

компаний, а их руководители расходовали эти средства по своему усмотрению. Зачастую, прикрываясь коммерческой тайной, они не посвящали собственников жилья в нюансы трат. Это вызывало недовольство собственников жилья. Вполне понятно, что у людей возникали смутные сомнения в целевом использовании перечисленных ими средств УК. Случалось и так, что управляющая компания банкротилась, а с этим пропадали деньги, в том числе на капитальный ремонт. Но главная проблема определилась несколько позже, которая была констатирована на парламентских слушаниях в Госдуме: «Сложился устойчивый стереотип в поведении граждан, в соответствии с которым они не считают себя ответственными за поддержание в надлежащем состоянии общего имущества многоквартирного дома. По этой причине установленная законом обязанность собственников по проведению и финансированию капитального ремонта общего имущества фактически не исполняется».

Говоря проще, реформа ЖКХ не принесла ожидаемого результата. Словом, хотели как лучше, а получилось как всегда.

Все это время ветшал жилищный фонд. И было принято решение о выделении средств на капитальный ремонт из федерального бюджета. Деньги-то выделили, но их оказалось для проведения капитальных ремонтов многоквартирных домов недостаточно. По некоторым подсчетам, на эти цели требуется 3,6 трлн. руб. Заговорили о неэффективном использовании средств при проведении ремонтно-строительных работ: где-то сметы завышались, где-то сэкономили на материалах, а где-то ремонт проводился не в тех объемах. Стало понятно, что со стороны государства требуется ужесточение контроля над деятельностью управляющих компаний. В связи с тем, что решить эту задачу в рамках действующих механизмов финансирования работ по капитальному ремонту не представляется возможным, в правительстве было принято решение о разработке новых

подходов в этом вопросе. В частности, осуществлять контроль и выделение средств на капитальный ремонт управляющим компаниям будет региональный оператор. В Вологодской области эти функции возложены на НО «Фонд капитального ремонта многоквартирных домов Вологодской области».

— Не секрет, что некоторые управляющие компании банкротятся и деньги, собранные жильцами на капитальный ремонт уходят в счет погашения долгов. В итоге, собственники жилья не имеют возможности отремонтировать свои многоквартирные дома. Цель регионального оператора — реально помочь собственникам жилья проконтролировать, сохранить и эффективно использовать их средства на капитальный ремонт. При этом следует учесть, что содержание регионального оператора возьмет на себя областной бюджет, — поясняет член попечительского совета НО «Фонд капитального ремонта многоквартирных домов Вологодской области» Виктор Леухин, депутат ЗСО.

компаний и тех действий, которые будет осуществлять фонд.

— **Мне кажется, руководители управляющих компаний понимают, что для них наступили, говоря мягко, не лучшие времена. Им же придется фонду что-то доказывать, выбивать у вас деньги. А это, согласитесь, непросто.**

— Их волнение я понимаю.

Деньги на капитальный ремонт уходят из-под управляющей компании.

— **Так-то оно так, но не приведут ли эти новшества к удорожанию капитального ремонта?**

— Зачастую возникают такие ситуации, когда управляющая компания диктует свои условия, не выгодные собственникам жилья. Нанимают шабашников, чтобы сэкономить, завышают коэффициенты, сдают работы с недоделками. Можно ли в таком случае ожидать качества? Возможно, удорожание будет, так как работы будут выполнять профессиональные организации на конкурсной основе. Но зато собственникам жилья можно быть уверенными в том, что работы будут выполнены качественно, а сметы не завышены, так как все это будет

контролировать региональный оператор.

— **Не приведет ли новый механизм сбора и распределения средств на капитальный ремонт к уменьшению интереса УК к обслуживанию домов?**

— Многие зависят от того, какой способ накопления средств выберут собственники. Если домом управляет УК, то сборы на капитальный ремонт осуществляются через счет регионального оператора. При этом следует помнить, что собственники жилья имеют альтернативную возможность открыть специальный счет, владельцем которого будет региональный оператор, а все действия по капитальным ремонтам будут осуществлять собственники по договору подряда с управляющей компанией. Если в доме создано ТСЖ или ЖСК, то эта организация может открыть в банке специальный счет, минуя регионального оператора.

— **Установлены ли сроки подачи заявок на капитальный ремонт?**

— Как таковые сроки проведения капитальных ремонтов будут установлены программой капитальных ремонтов, которая охватит все многоквартирные дома Вологодской области. Подавать заявки не потребуется.

Согласно ст. 189 ЖК, не менее чем за 6 месяцев до наступления года, в течение которого должен быть проведен капитальный ремонт, лицо, осуществляющее управление многоквартирным домом, либо региональный оператор (в случае, если собственники формируют фонд капитального ремонта на счете регионального оператора) представляет таким собственникам предложения о сроке начала капитального ремонта, необходимом перечне и объеме работ, их стоимости, о порядке и источниках финансирования капитального ремонта.

Не позднее чем через три месяца с момента получения предложений собственники обязаны рассмотреть предложения и принять на общем собрании решение о проведении капитального ремонта.

— **Намерен ли региональный оператор взаимодействовать с федеральным Фондом содействия реформированию ЖКХ?**

— Предполагается, что дальнейшая работа этого фонда будет осуществляться через региональных операторов, но процедура пока не оговорена. Но в любом случае средства, поступающие в регион из федерального бюджета, будут под нашим неусыпным контролем. **58**

КОММУНАЛЬНЫЙ ПРОГРЕСС

ТЕКСТ: ЕЛЕНА ЛИТВИНОВА, ФОТО: НАТАЛЬЯ АНТОНОВА

Сейчас УК «Бывалово» — одна из самых успешных в Вологде. Как это произошло и чем сейчас живет компания, нам рассказал директор УК «Бывалово» Леонид СЕРОВ.

— Леонид Владимирович, вы давно работаете на рынке услуг ЖКХ. Как в течение этих лет вы развивали свою компанию?

— Начинали мы действительно давно, в 1998 году как подрядная организация ООО «Вологодатеплосервис». На тот момент основной нашей задачей были проблемы теплоснабжения, холодные квартиры, горячая вода с перебоями. Работы хватало:

промерзающие стены в панельных домах, не отремонтированные подъезды... Нас приглашали, и мы решали все эти проблемы, активно используя современные технологии. Поэтому, когда в конце 2007 года стали образовываться управляющие компании, уже знакомые с нашей работой жители микрорайона Бывалово передали управление своими домами именно нам. Весь жилой фонд, обслуживаемый ООО «Вологодатеплосервис», перешел в управление УК «Бывалово».

— Считается, что тарифы ЖКХ неоправданно высокие. Вы с этим согласны?

— Да, иной раз приходится слышать в свой адрес, что, мол, мы, управляющие компании, завышаем цены на услуги в коммунальной сфере. Но это далеко не так. Тарифы на коммунальные услуги, которые существуют на сегодняшний день, регулируются РЭК, управляющая компания не набрасывает сверх ни рубля.

Я не устаю повторять: «Хотите экономить — ставьте приборы учета». К примеру, возьмем два дома. В одном из них сделана теплоизоляция, в подвале порядок, торцы утеплены, установлена погодная автоматика, идет регулировка согласно температурному режиму и вот на лицо экономия, жильцы платят за тепло меньше. Но есть дома, где счетчиков нет, на утепленные стен жильцы деньги

тратить не хотят — там оплата тепла значительно выше. Второй вопрос — тарифы на капремонт. Собираем сейчас по 3,5 рубля с квадратного метра. За год в среднем набегает 100–150 тыс. рублей с 5-ти этажного дома. А капитальный ремонт 5-этажки (с ремонтом кровли, сетей, установкой теплообменника и пр.) обойдется в среднем в 5–7 млн рублей. Значит надо разговаривать с жильцами, объяснить и договариваться по тарифу. Эти деньги идут непосредственно на счет дома. Наша компания только на 1 сентября 2013 года выполнила по микрорайону работ, согласованных с собственниками жилья, на 14 млн. рублей, и все это за счет денег, собранных на капремонт.

Еще один выход — участие в государственных программах по 185 ФЗ, правда и здесь есть сложности. В прошлом году доля жильцов в соответствии со 185 ФЗ в расходах на капитальный ремонт составляла 5% от общей стоимости, а сейчас — 15%. Кого-то это отпугивает. У нас в этом году два дома не вошли в программу капитального ремонта только потому, что собственниками не было принято решение о софинансировании. Голосование не состоялось, и средства ушли на другие дома.

— Чего вы как управляющая компания достигли?

— Чего достигли? У нас в Бывалово один из самых низких по городу процент квартир, не оборудованных приборами учета воды. Стараясь приучить население к разумному расходу природных ресурсов и своих финансов, сейчас проводим акцию и всем жильцам (у кого есть необходимость) ставим приборы учета воды. Бесплатно устанавливаем, бесплатно пломбуем. Около 400 счетчиков установили только за это лето. Приучаем жильцов экономить



и электроэнергию. Если считать наш жилой фонд подъездами, то их у нас на балансе 235, и уже почти в половине из них стоят энергосберегающие светильники. Актуальными остаются вопросы безопасности. Техническая «начинка» одних только подвалов обходится в «копейку»: мы их все поставили на сигнализацию. На 13 домах уже стоят камеры видеонаблюдения. В перспективе — установка наблюдения за парковками, детскими площадками и в самих подъездах.

— Вы ни разу не расторгали договоры с домами, которые обслуживали. Согласитесь, это редкость для управляющей компании. Неужели не было случаев, когда вы или жильцы хотели разорвать отношения?

— Ни разу! Мы стараемся не давать повода для недовольства жильцам наших домов. И люди это ценят. Зайдите, к примеру, в любой подвал в домах, находящийся в нашем управлении, и везде чисто и сухо. В свое время жителей 25-го дома по ул. Новгородской пытались «взять под свое крыло» сотрудники иной управляющей компании. Не получилось, народ выбрал нас, и, думаю, мы оправдали доверие жильцов. На сегодняшний день в доме проведен капитальный ремонт,

а в этом году утеплили торцы дома. К слову сказать, сегодня во многих обслуживаемых нами домах (в 22 из 49) созданы советы домов, что значительно упростило

— УК «Бывалово» дважды входила в десятку лучших управляющих компаний России.

работу УК. Где есть неравнодушные жильцы, сообща вопросы решаются легче, эффективнее и быстрее. Кроме того, большинство нашего коллектива — жители Бывалово. Так что о проблемах знаем не понаслышке, и, выполняя свою работу, люди понимают, что делают это и для себя.

— Район Бывалово — это район, где раньше были большие проблемы с теплом. Люди просто замерзали. Как решаются эти проблемы?

— Мы унаследовали от предприятия «Жилищник» по-настоящему проблемный район. Бывалово преимущественно застроено панельными домами. Это дома далеко не первой молодости, построенные в те годы, когда на стоимость тепловой энергии никто внимания не обращал. Основная проблема — протекающие и продуваемые межпанельные швы. Другая беда — вечно

протекающие крыши. Третья — состояние сетей теплоснабжения. К моменту появления УК «Бывалово» мы уже имели опыт работы с такими домами, так что первым

делом взялись за решение проблем с крышами, сохранением тепла и воды. Провели мониторинг всех домов, составили планы, ввели подомовой учет и начали работать. На данный момент в 16 домах уже проведен капитальный ремонт. Еще пять дождутся своей очереди этой осенью.

— Вы планируете заключать договоры на обслуживание домов из других микрорайонов?

— Нет, обслуживать дома из других микрорайонов для нас сейчас нерентабельно. Работа наша говорит сама за себя, репутация у УК «Бывалово» хорошая, так что подобных предложений нам поступает много. Но мы стараемся быть рачительными хозяевами и считаем каждую копейку. А вот дома в границах нашего микрорайона мы готовы взять в свое управление. Другим же готовы протянуть руку помощи и помочь консультациями. **Р**

КРАТКИЙ КУРС ЖКХ

Елена Земчихина, директор муниципального казенного учреждения «Центр по работе с населением» г. Вологды

Основная часть нашей работы — помощь вологжанам в решении их проблем и в поддержке их предложений по развитию микрорайона. Большинство вопросов, которые волнуют вологжан, касаются коммунальной сферы. Представители Центра, работающие в разных микрорайонах Вологды, помогают вологжанам разобраться в технических вопросах, в вопросах по начислению платы за услуги ЖКХ, помогают выстроить отношения с управляющими компаниями.

Вологжанам зачастую не хватает знаний в сфере ЖКХ, а в Вологде достаточно специалистов, которые разбираются в самых актуальных вопросах. Именно поэтому появился проект «Школа правовой

и коммунальной грамотности», который реализует Центр по работе с населением. Каждый вторник в разных микрорайонах города проходят занятия на популярные коммунальные темы. Формирование тарифов ЖКХ, выбор формы управления многоквартирным домом, что нужно знать о работе управляющей компании, как создать совет многоквартирного дома и сделать его работу эффективной.

В создании советов домов тоже помогают наши специалисты. Они консультируют вологжан по любым вопросам — подготовка документов, планирование работы, решение самых важных проблем. Затем председатель совета и актив дома уже самостоятельно занимаются

всеми этими делами. При необходимости мы организуем для них встречи с юристом по коммунальным вопросам.

Как показал опыт, совету дома гораздо проще сотрудничать с управляющими компаниями, чем дому в целом. Ведь актив учитывает мнение большинства собственников и грамотно доносит его до руководства компании. И волнует вологжан не только замена труб и ремонт крыши. На собраниях жильцы приходят к выводу, что им нужно расширить парковку, установить детскую площадку, высадить деревья. И при этом вспоминают, что когда-то не могли договориться ни между собой, ни с управляющей компанией ни по одному вопросу.

САМЫЙ ВАЖНЫЙ РЕСУРС

ТЕКСТ: ВАЛЕНТИН ИВАНОВ

Какие проблемы мешают ресурсоснабженцам развиваться? Будет ли сказываться стремление к экологичности и комфорту на тарифной политике предприятий?

Как компании выстраивают работу в условиях постоянно меняющегося законодательства в сфере ЖКХ? На все эти вопросы отвечают руководители МУП «Вологдагорводоканал», МУП «Вологдагортеплосеть» и ОАО «Вологдагаз».

Такое разное ЖКХ

Оценивая уровень развития коммунального хозяйства Вологды, участники высказывают разные мнения. Елена Богданова, финансовый директор МУП «Вологдаводоканал» считает, что уровень ЖКХ в нашем городе практически ничем не отличается от ситуации в других городах: «Как бы это банально ни прозвучало, но решение всех вопросов упирается в одно — нехватку денег, — констатирует она. — Единственное решение, на мой взгляд, повышение тарифов или государственная поддержка. Нехватка финансов тормозит развитие отрасли в Вологде и по всей стране».

По мнению **Евгения Волкова**, директора МУП «Вологдагортеплосеть», постоянный контроль городской администрации за деятельностью ресурсоснабжающих организаций, управляющих компаний, ТСЖ дает свои положительные результаты. Вместе с тем он констатирует, насколько сложна ситуация с износом системы теплоснабжения Вологды: котельные и тепловые сети прохудились в среднем более чем на 70%. «Многие котельные выработали свой ресурс, физически и морально устарели. Все это требует больших трудовых и материальных затрат на их содержание и эксплуатацию», — подчеркивает директор «Вологдагортеплосетей».

О проблемах водопроводных сетей рассказала и **Елена Богданова**: «Мы постоянно проводим замену и ремонт сетей, но чтобы действительно восстановить сети, нам нужно вложить не менее двух миллиардов рублей. Для настоящей модернизации пришлось бы повысить тарифы минимум в три раза». Правда, руководство «Водоканала» заверяет, что вода, идущая по трубам и выходящая с очистных сооружений, соответствует всем санитарным правилам и нормам: «Вологжане нередко жалуются, что из крана течет грязная или ржавая вода, но это уже зависит от качества

труб внутри самих домов и вообще всей водопроводной сети».

Есть к чему стремиться

Однако слабые финансовые возможности все-таки не мешают предприятиям развиваться и внедрять новые технологии. Так, «Водоканал» приоритетами своей работы видит комфорт, экологичность и экономичность. Качественной очистке воды помогает новая система ультрафиолетового обеззараживания. Например, недавно за счет гранта предприятие провело реконструкцию очистных сооружений канализации, и теперь очищенные стоки, сливаемые обратно в реку, соответствуют всем нормативным показателям. Говоря проще, теперь вода на выходе с очистных сооружений канализации чище, чем речная.

О реализации планов по модернизации рассказал и директор «Теплосетей». Как выяснилось, компания взяла кредит в Европейском банке реконструкции и развития, а также грант природоохранного партнерства «Северное измерение» для реализации инвестиционной программы, которая предусматривает несколько направлений. Во-первых, повышение энергоэффективности работы предприятия с помощью современных материалов и оборудования при капитальном ремонте и реконструкции котельных и тепловых сетей (используются трубопроводы с современной тепловой изоляцией, современные котлы и автоматика регулирования и управления процессами горения и перекачки теплоносителя). Во-вторых, ведется реконструкция котельных с увеличением тепловой мощности в районах с ее дефицитом, а также ликвидация старых, неэффективных, физически и морально устаревших теплоисточников. В-третьих, строительство «перемычек» между теплоисточниками, т. е. «закольцовка» систем теплоснабжения. И, наконец, реконструкция тепловых пунктов.

В долгах, как в шелках

Ресурсоснабжающие организации называют дебиторскую задолженность потребителей основным сдерживающим фактором развития. Что касается «Теплосетей», то их основными должниками (более 270 млн руб. по состоянию на 01.09.2013 года) являются управляющие компании. «Для сравнения — это более чем две годовые ремонтные кампании предприятия», — отмечает Евгений Гурьевич. Он подчеркивает, что из-за дефицита денежных средств «Вологдагортеплосеть» вынуждено привлекать кредитные ресурсы. Проценты по кредитам предприятие также вынуждено закладывать в тариф на тепловую энергию. Все это влияет на подготовку к отопительному периоду, выполнение необходимого комплекса ремонтных и профилактических работ и расчеты с поставщиками энергоресурсов.

Свой спектр проблем называет и представитель «Водоканала». Во-первых, управляющие компании несвоевременно проводят расчеты, и «Водоканал» никогда не получает стопроцентной оплаты. Во-вторых, сами люди платят нерегулярно. И в-третьих, лишь в 70% домов Вологды установлены квартирные водосчетчики, и можно предположить, что почти в трети домов вологжане не экономят на воде и могут потреблять свыше нормы. «Эти все факторы обуславливают рост задолженности как дебиторской, так и кредиторской, — заключает Елена Анатольевна. — Теперь и мы оказались должниками, например, вырос большой долг перед электроснабжающими организациями. К сожалению, этот порочный круг не разорвать, и наша стратегическая задача — сделать так, чтобы не пострадали рядовые граждане».

Кому закон писан?

В последнее время законодательство в сфере ЖКХ постоянно меняется.

За специалистами коммунальных служб — своевременно отслеживать эти изменения и доводить информацию до потребителей.

«Одно из последних изменений, затронувших нашу организацию, — это постановление Правительства, РФ №410, которым утверждены Правила пользования газом, — рассказывает **Алексей Соколов**, генеральный директор ОАО «Вологдагаз». — Теперь каждый собственник или наниматель жилья обязан заключить договор со специализированной организацией на техническое обслуживание и ремонт газового оборудования в целях обеспечения безопасности и избежания аварийных ситуаций. На сегодняшний день обслуживание внутридомового газового оборудования (ВДГО) и внутриквартирного газового оборудования (ВКГО) осуществляется на основании единого договора, и стоимость услуги за техническое обслуживание была включена в тариф на содержание и ремонт жилого помещения. Соответственно деньги за техническое обслуживание газового оборудования население платило не напрямую «Вологдагазу», а через управляющую компанию или ТСЖ».

Теперь же, по словам Алексея Михайловича, должно быть произведено разграничение услуг, то есть договор на техническое обслуживание ВДГО, как и прежде, будет действовать с УК или ТСЖ, а для технического обслуживания внутриквартирного газового оборудования каждому собственнику или нанимателю жилья необходимо заключить договор. В связи с этим разграничиваются порядок и оплата услуг: за техническое обслуживание ВДГО население будет платить через УК или ТСЖ, а за техническое обслуживание ВКГО — напрямую «Вологдагазу».

«Только стопроцентное заключение договоров может гарантировать обеспечение максимальной безопасности при пользовании газом: речь идет о заключении порядка 130 тысяч договоров, а это огромный объем работы, — делится своими соображениями Алексей Соколов. По его словам, при отсутствии договора на техническое обслуживание и ремонт ВКГО, заключенного со специализированной организацией, возможно и приостановление подачи газа.

О пробелах в новом законодательстве говорит и Елена Богданова: «Мы долго ждали ФЗ-416 «О водоснабжении и водоотведении», но и его

для полноценной работы мало. Он уже дополнен многочисленными поправками, имеет множество подзаконных нормативно-правовых актов, но до сих пор содержит массу пробелов, неточностей и несоответствий с другими законами. Поэтому мы постоянно общаемся с коллегами из других водоканалов, самостоятельно прорабатываем новый материал, выезжаем на семинары в Москву и Санкт-Петербург, где можем обсудить проблемы отрасли со специалистами из других регионов и, самое главное, получить разъяснения от самих авторов законов — чиновников из профильных министерств и ведомств. К сожалению, пробелы в законодательстве настолько сильны, что мы, например, до сих пор не можем утвердить свою инвестиционную программу на 2013 год».

За информацией «из первых уст» ездят и сотрудники «Теплосетей», свои профильные семинары они посещают не по разу в год: «Посещение семинаров очень помогает в работе, дает возможность напрямую задать вопросы и получить ответы и разъяснения специалистов, которые участвовали в создании новых законов для ЖКХ. Таким образом, наши специалисты могут давать разъяснения потребителям», — делится Евгений Волков.

Как экономить?

При оплате коммунальных услуг каждый потребитель задумывается, как платить меньше, а ресурсоснабжающие организации стремятся снизить свои затраты. Евгений Гурьевич напоминает, что для этого необходимо не только сдерживать рост тарифов на энергоресурсы, но, в первую очередь, заниматься энергосбережением, оптимизацией процессов производства и транспорта ресурсов, а также их потребления: «Например, для этого тепловые узлы у потребителей оборудуют современными средствами регулирования и автоматики, узлами учета тепловой энергии. Одним из видов услуг МУП «Вологдагортеплосеть» является оказание услуг по проектированию и установке узлов учета тепловой энергии для абонентов, реконструкции тепловых пунктов с установкой современной автоматики регулирования».

О необходимости экономить напоминает и Елена Богданова. Обязательная установка водосчетчиков — лишь половина вопроса. «С целью экономии ресурсов мы ежегодно сами обновляем оборудование (например, двигатели на канализационных насосных



А. М. Соколов, генеральный директор ОАО «Вологдагаз»



Е. А. Богданова, финансовый директор МУП ЖКХ «Вологдагорводоканал»



Е. Г. Волков, директор МУП «Вологдагортеплосеть»

станциях), приобретаем более энергосберегающие установки», — поясняет она.

Участники круглого стола сошлись во мнении, что экономить энергоресурсы — задача не только самих компаний, но и потребителей. Вместе с тем, на плечи вологжан нельзя сложить все проблемы, связанные с модернизацией систем ЖКХ, а это значит, что ресурсоснабжающие организации должны искать иные источники для развития, такие как правительственные гранты или природоохранные программы. **55**

УК «КОММУНАЛЬЩИК»: СОСТАВЛЯЮЩИЕ УСПЕХА

ТЕКСТ: ЕЛЕНА ЛИТВИНОВА, ФОТО: НАТАЛЬЯ АНТОНОВА

УК «Коммунальщик» занимается обслуживанием домов в центральной части Вологды. Зона его ответственности — городской квартал из улиц Зосимовская, Чехова, Советский проспект. Это бывший жилищный участок №10. В этом районе города большая часть домов — старый жилой фонд, изношенный и требующий капремонта. Мало какая частная УК согласится его обслуживать: не доходно. Залог успеха компании «Коммунальщик» — грамотное управление своим фондом. О составляющих успешной работы рассказал директор компании Илья ПЕТРОВ.



+ Своя производственная база

— УК «Коммунальщик» построена на основе бывшего ЖК, поэтому имеет свою собственную производственную базу, — рассказывает директор управляющей компании Илья Петров. — Опираясь на собственный ресурс, нам проще предвидеть проблемы и оперативно на них реагировать. Несмотря на то, что УК «Коммунальщик», по сути своей, наследница «Жилищника», работаем мы совершенно иначе. Те задачи, которые сегодня стоят перед УК, нельзя

сравнить с проблемами в сфере ЖКХ, скажем, пятилетней давности. Реформа дает о себе знать, и приходится работать в другом темпе. Сегодня ответы «придем завтра и посмотрим» потребителей не устраивают, и коммунальщики должны быть оперативными.

Тем УК, которые не имеют собственной производственной базы, в случае возникновения проблем на участке, нужно определить круг задач и затем для их решения нанимать подрядные организации. У тех же, кто обладает собственным ресурсом, темпы решения насущных вопросов в разы выше.

+ Соблюдение правовых норм

В рамках Вологды УК «Коммунальщик» — достаточно крупная компания: в управлении находится порядка 460 кв. м жилой площади. Это 283 жилых многоквартирных дома. И около 40% из этих домов так называемый дотационный фонд — фонд, на котором нельзя заработать.

— Любая УК по своей сути компания, которая должна управлять и зарабатывать на этом деньги, — поясняет Илья Сергеевич. — Возможность получить прибыль, имея в резерве дотационный фонд, сводится практически к нулю. Этот фонд затратный, трудоемкий и проблемный. Но наш учредитель — Администрация города — ставит перед нами задачу решения проблем и дотационного фонда, и мы ее решаем.

Чтобы не утонуть под грузом проблемного фонда, научились прогнозировать свои затраты и грамотно работать с людьми. Имея в учредителях муниципалитет, «Коммунальщик» работает абсолютно прозрачно. Компания по-честному несет на себе непростое налоговое бремя, производит все социальные выплаты и, несмотря на кризис и прочие сложности, все сотрудники получают «белую» заработную плату.

— Мы даже не рассматриваем вариант ухода от насущных выплат, — говорит директор УК. — Будучи законопослушной компанией, мы не можем, к примеру, предложить своим сотрудникам очень высокую заработную плату — разоримся. Но чтобы не потерять свои кадры, стараемся выстраивать работу, объединяя и поддерживая свой коллектив. Сплоченность, социальная, материальная и профсоюзная

поддержка — вот основы, на которых мы стоим.

+ Подготовка и квалификация специалистов

В УК «Коммунальщик» не привлекают «временщиков». Трудовые мигранты, имея дом и семью в другом регионе, а подчас и в стране, не заинтересованы в качестве работы. При таких условиях не выстроить профессионально конкурентоспособный коллектив. В «Коммунальщике» делают ставку на профессиональный рост и подготовку кадров. Активно в этой УК сотрудничают и с оставшимися на плаву колледжами и училищами, давая возможность студентам этих учебных заведений пройти практику на базе «Коммунальщика».

— Основные конкуренты — частные УК — регулярно пытаются переманить наших специалистов, — делится Илья Петров. — Стараясь сохранить лучшее, что осталось от советской системы, мы сами растим свои кадры. К примеру, когда к нам приходит устраиваться молодой человек, даем ему 3 разряд, и под контролем мастера он начинает свой профессиональный рост. Обучаем практически всему: нюансам профессии, общению с клиентами и коллегами, нормам дисциплины, ведению элементарного документооборота. Далее наш человек сдает квалификационный экзамен и получает следующий разряд. Так и растет, постепенно становясь востребованным специалистом на рынке труда.

Залог успеха предприятия — компетентность и трудоспособность команды, любовь каждого сотрудника к своему делу. Вкладывается в свой коллектив руководство «Коммунальщика» не напрасно.

— Я вам точно скажу, — с гордостью говорит Илья

Сергеевич, — что наш мастер, который занимается ремонтом в ведомственном ему доме, работает на совесть. Ему просто стыдно будет, если кто-то из жильцов придет и спросит: «Что же вы схалтурили?». У нас это неприемлемо. Мы так выстраиваем свои отношения с коллективом, чтобы люди гордились своей работой. И написанная жильцами благодарность, в чем-то, возможно, и ценнее, чем заплаченные за этот труд деньги.

+ Сотрудничество с Советами домов

Все годы коллектив «Коммунальщика» работает над улучшением качества обслуживания, чтобы жители могли видеть результат. Любая компания должна зарекомендовать себя результатом своего труда, ведь прежде всего оценивается объем результативности.

Жильцы этого городского микрорайона довольны качеством услуг, предоставляемых УК «Коммунальщик». Жалоб практически нет. На каждом доме трудится своя команда специалистов, и жители в лицо знают и своего мастера, и своего сантехника, и свою уборщицу.

— У нас с жителями наших домов сложились прекрасные отношения, — делится Илья Петров. — Вполне конструктивные. К примеру, у нас на участке есть дома, где жители крайне трепетно относятся к порядку в подъездах. Они пришли к нам с просьбой организовать двухразовую уборку. Мы объяснили, что это будет стоить дороже. Жильцы были готовы доплатить, и теперь в этих подъездах практически идеальная чистота.

В последнее время работать с жителями управляемых домов стало легче. Созданные при поддержке городской администрации общественные приемные сплотили

активных граждан. Появилась обратная связь. К тому же по многим адресам организованы Советы дома.

— Эта практика показала, что людям не хватало диалога с властью, — поясняет Илья Петров. — В этом году в Вологде появился Центр по работе с населением, где работают специалисты, готовые наладить связи с управляющими компаниями. Многие работники образовательных учреждений и системы здравоохранения стали организовывать своих соседей, обсуждать, какие в их доме есть проблемы, составлять планы работ первой необходимости. Так и появились Советы домов. Сегодня без их участия трудно себе представить работу управляющей компании. С ними в обязательном порядке согласуются планы по текущему ремонту, обсуждаются пожелания жильцов в вопросах благоустройства, корректируются статьи расходов дома. Нам стало работать проще. Жильцы сами проводят собрания, обсуждают возникшие вопросы, принимают решения. Потом приходит председатель совета в УК, излагает, какие задачи нужно, по мнению жильцов, решить, и мы выстраиваем план совместной работы. Всегда и все обсуждаем с собственниками как партнерами на конструктивном уровне.

Нельзя строить управления, не имея доверия. Подозрения и предубежденность к коммунальщикам, пожоже, остались в прошлом.

— Я вижу, как изменилось настроение наших жильцов, — улыбается директор УК «Коммунальщик» Илья Петров. — Люди видят, что нам нужно их участие в управлении домов. Мы видим активных людей, на которых можем опереться в своей работе. В результате проблемы решаются, и работа коммунальной сферы налаживается. **Р**



Жилой фонд компании — один из самых сложных в Вологде



У СЕМИ НЯНЕК...

ЧТО ПРОИСХОДИТ НА ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ РЫНКЕ РЕГИОНА?

ТЕКСТ: СЕРГЕЙ ШАДРУНОВ

Ситуация вокруг неплатежей за потребленную электроэнергию в Вологодской области из года в год становится все острее. В этом году она, кажется, достигла своего апогея. Растут долги населения, растут долги предприятий различных форм собственности и даже предприятий энергетического комплекса друг перед другом. Весной губернатор области Олег Кувшинников заявил, что отопительный сезон на Вологодчине не начнется до тех пор, пока на его стол не лягут документы, подтверждающие погашение всех долгов перед ресурсоснабжающими организациями. Что, в конце концов, происходит?

Корни этих, мягко говоря, несогласованных взаимоотношений участников рынка уходят гораздо глубже, чем может показаться на первый взгляд. Это не просто ситуация, когда один предоставил услуги или товар (в нашем случае — электроэнергию), а другой по какой-то причине взял и не оплатил. Все гораздо сложнее. Реформа энергетического комплекса России, тарифная политика государства, очередной пердел собственности... В прочем, попробуем прояснить текущую ситуацию.

Высокий накал

А ситуация в энергетическом комплексе региона накалилась настолько, что даже сами энергетики не могут прийти к консенсусу. Дошло

до того, что ОАО «Вологдаэнергосбыт» вынуждено «воспользоваться законным правом на односторонний отказ от исполнения договора с самыми проблемными должниками», а таковых к началу осени набралось немало.

Уведомления об одностороннем отказе от исполнения договоров электроснабжения с 1 сентября 2013 года в августе были направлены руководителям 30 предприятий-должников. Подобная мера предусмотрена Гражданским кодексом РФ.

«Данные предприятия, — как сообщалось в пресс-релизе сбытовой компании, — систематически нарушают обязательства по оплате электроэнергии. ОАО «Вологдаэнергосбыт» неоднократно предпринимало действия, направленные на урегулирование

ситуации, заключало с должниками соглашения о рассрочке долга, обращалось в администрации муниципальных районов, прокуратуру с информацией о том, что хроническое бездействие руководителей предприятий по непогашению задолженности за поставленную электроэнергию может привести к экономическим, экологическим и социальным последствиям, т.к. все эти предприятия имеют на балансе неотключаемые объекты (котельные, артскважины, водозаборы и пр.). Однако никаких действенных мер по решению проблемы неплатежей так и не было принято».

В «черном списке» оказались ЗАО «Надеево», ОАО «Вологодский машиностроительный завод», ЗАО «Малечкино»,

ООО «Птицефабрика Климовская», ООО «Энергоресурс», ООО «Красавинские электротеплосети»... В целом задолженность потребителей на розничном рынке электроэнергии перед сбытовой компанией в настоящее время составляет порядка 2 млрд рублей. Причем 1,4 млрд рублей — это долги так называемых не отключаемых потребителей.

Самый проблемный должник — предприятие ГЭП «Вологдаоблкоммунэнерго», покупающее у ОАО «Вологдаэнергосбыт» электроэнергию для перепродажи ее своим клиентам. Задолженность ВОКЭ на 23 сентября 2013 года составляет 779,8 млн рублей.

«Все меры: переговоры, суды, максимально возможное ограничение неоплачиваемого отпуска электроэнергии на сегодня по этим предприятиям исчерпаны. Энергетики не обязаны предоставлять товарный кредит в виде электроэнергии, мы не благотворительная организация, наша обязанность — обеспечивать надежное энергоснабжение, — говорит управляющий ОАО «Вологдаэнергосбыт» Андрей Выдров. — И с нашей стороны отказ от договора — это экономическая мера, применяемая для исключения дальнейшего роста задолженности».

Однако, не все так безнадежно. По информации все тех же сбытовиков, предприятие жилищно-коммунального хозяйства Вологодского района ООО «Сети» после получения уведомления об отказе от исполнения договора оперативно и в полном объеме оплатило задолженность. Хотя, это, скорее всего, исключение из правил.

«Принимаются все возможные меры...»

К чему может привести ситуация хронических неплатежей? Потребители не платят энергосбыту, энергосбыт — электростанциям и сетевым компаниям, сети не могут без денег готовить свои объекты к зиме, снижается надежность энергоснабжения всей области...

Генеральный директор ГЭП «Вологдаоблкоммунэнерго» Павел Федюнин считает, что одним из возможных способов решения ситуации для его предприятия является реализация активов, а именно газотурбинной станции мощностью 63,8 МВт в г. Красавине. По словам Павла Александровича, в настоящее время данный вопрос находится на рассмотрении, в качестве возможного покупателя выступает ОАО «Газпром».

Вопрос о передаче станции в собственность дочерних обществ «Газпрома» обсуждался на встрече главы региона Олега Кувшинникова с председателем совета директоров ОАО «Газпром» Виктором Зубковым.

«Руководством предприятия принимаются все возможные меры для погашения задолженности перед ОАО «Вологдаэнергосбыт», образовавшейся в 2010–2012 годах, — гово-

при этом и сетевики должны им 640 млн рублей (есть решение суда, которое вступило в силу 4 июля этого года). Это — размер неосновательного обогащения, вызванного применением недействительных тарифов). Плюс подан еще один иск на 119 млн рублей, он касается необоснованного, по мнению сбыта, завышения «Вологдаэнерго» расходов на оплату т. н. технологических потерь при пере-

«Хроническое бездействие руководителей предприятий по непогашению задолженности за поставленную электроэнергию может привести к экономическим, экологическим и социальным последствиям».

рят в «Вологдаоблкоммунэнерго». В 2013 году ежемесячные платежи за электрическую энергию осуществляются в полном объеме. Интересно, что у «Вологдаэнергосбыта» информация прямо противоположная. В компании утверждают, что ни один счет, выставленный в 2013 году ГЭП «Вологдаоблкоммунэнерго» не был оплачен, а «Вологдаэнергосбыт» вынуждено взыскивать задолженность по судебным исполнительным листам за прошлые годы.

Выйти из тени

Еще одно звено в этой весьма запутанной цепочке — компания «Вологдаэнерго», с 2007 года являющаяся филиалом ОАО «МРСК Северо-запада» (которое, в свою очередь контролируется холдингом «Российские сети»). Официальная миссия Межрегиональной распределительной сетевой компании — обеспечение надежного и бесперебойного энергоснабжения потребителей, эффективное управление сетевым комплексом.

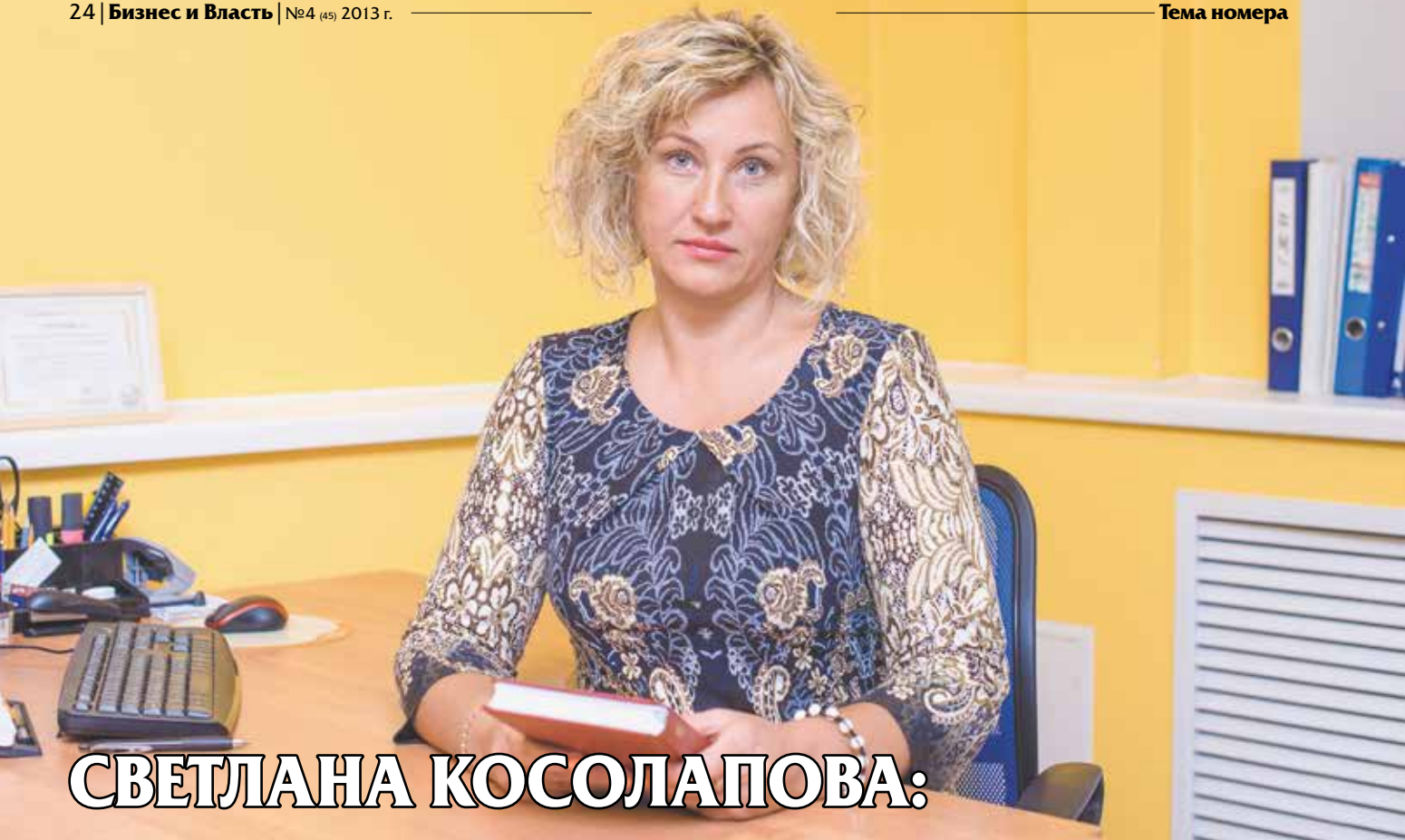
Так вот, на сегодняшний день задолженность «Вологдаэнергосбыта» за услуги по передаче электроэнергии перед «МРСК Северо-запада» составляет 695 млн рублей, из которых 558 млн — это просроченные платежи. «Задолженность нарастала с начала текущего года. Вопросы по погашению задолженности решаются только в судебном порядке», — отметили в сетевой компании. — При этом общая задолженность «Вологдаэнергосбыта» по договорам на оптовом рынке электроэнергии и мощности также превышает 1,4 млрд рублей».

Впрочем, у сбытовиков позиция несколько иная. Как сообщили в «Вологдаэнергосбыте», компания действительно имеет задолженность перед «МРСК Северо-Запада»,

даче электроэнергии по сетям, заявленных в Региональную энергетическую комиссию Вологодской области при формировании тарифов на 2011–2012 годы.

Мы сделали запрос «Вологдаэнерго»: что думают в компании о ситуации, сложившейся в энергетическом комплексе Вологодчины, какие шаги можно предпринять для ее нормализации? Однако в течение длительного времени руководство предпочитало оставаться в тени и не отвечать на наши запросы. Единственное, что нам удалось узнать, это то, что конфликтный вопрос должен решиться на заседании наблюдательного совета НП «Совет рынка». Это некоммерческое партнерство призвано обеспечивать эффективность системы оптовой и розничной торговли электрической энергией и мощностью. На нем должно быть принято решение: сохранить или нет «Вологдаэнергосбыт» статус гарантирующего поставщика. В последнем случае, скорее всего, эти функции перейдут к «Вологдаэнерго». Но уже трижды, в августе — сентябре этого года, вопрос снимался с повестки дня заседаний Совета рынка. По одной версии, причина как раз в высокой задолженности розничных потребителей (в т. ч. ГЭП «Вологдаоблкоммунэнерго») перед гарантирующим поставщиком. По другой, все дело лоббировании со стороны «московских хозяев» ОАО «Вологдаэнергосбыт», которые желают оставить этот бизнес в своих руках...

Хотелось бы сделать прогноз, какое все-таки решение будет принято энергетиками, чтобы прервать порочный «круговорот долгов». Однако здесь уже действуют не чисто экономические законы, а вмешивается кулуарная политика. И в этом случае предсказать что-либо определенное практически невозможно. **55**



СВЕТЛАНА КОСОЛАПОВА:

«ЗАЧЕМ НАД ЖКХ СТАВИТЬ ЭКСПЕРИМЕНТЫ?»

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬЧЕВ, ФОТО: НАТАЛЬЯ АНТОНОВА

Вашему вниманию предлагаются размышления директора управляющей компании о вверенном ей жилищном фонде, собственниках жилья и роли управляющей компании как таковой в городском коммунальном хозяйстве.

Реформирование ЖКХ идет семимильными шагами. Эта реформа имеет много плюсов и минусов для всех участников этого процесса. Мне бы хотелось заострить внимание на последних.

Об имидже управляющих компаний

Политика государства в нашей сфере заключается в том, чтобы тщательно контролировать работу управляющих компаний. И этот контроль осуществляется в полной мере. Бывает, проверки, словно лавины, идут одна за другой. Штрафы выписываются астрономические.

Между тем доходы на коммунальных предприятиях не такие уж и высокие, как принято думать. Иногда управляющая организация, что называется, еле сводит концы с концами, а проверяющие выписывают за незначительное нарушение огромный штраф. В итоге у организации изымаются все деньги, подрывается ее финансовая база, имидж, компания банкротится, а жильцы оказываются у разбитого корыта.

Сегодня права жильцов отстаивает множество различных организаций. А управляющие компании практически некому защитить, кроме самих себя. Поэтому важно в этом

вопросе сработать на опережение: необходимы личные встречи с жильцами и оперативное реагирование в решении их проблем, чтобы люди излагали свои проблемы коммунальщикам, а не контролирующим органам. То же касается и обращений граждан по поводу повышения тарифов, которые устанавливает РЭК, и сбора долгов для оплаты ресурса. Отсутствие внятных разъяснений жильцам приводит к негативному отношению к управляющим организациям, которые оказываются виноваты буквально во всем.

Более того, в последнее время, как мне кажется, идет

целенаправленный подрыв имиджа управляющих компаний. В связи с этим у населения сложилось обобщенное негативное мнение о хитроумности руководителей коммунальных предприятий. В таких условиях очень трудно работать. Много сил и времени приходится тратить на то, чтобы доказать собственникам жилья, что компания предлагает свои услуги не для того, чтобы украсть деньги жильцов, а чтобы им жилось комфортней.

О взаимодействии с властью

В данный момент непонятна работа УК с городской администрацией. Много инспекций, которые контролируют нас. Но если возникает проблема у управляющей компании, то порой не знаешь, к кому конкретно в городской администрации обратиться за помощью. Это обстоятельство не может не тревожить нас, коммунальщиков. Не ведется работа с неплательщиками муниципального жилья: насколько мне известно, за последнее время нет прецедента выселения злостных неплательщиков. Многие дома в нашем городе вообще не ремонтировались, и управляющей компании приходится крутиться, чтобы хоть как-то залатать дыры. Считаю, что в городской администрации должна быть утверждена программа субсидирования капитального ремонта не только в части муниципального жилья как собственника, но так и заинтересованного лица в комфортном проживании жителей города.

О региональном операторе

За последнее время в сфере ЖКХ очень быстро меняется законодательство, что негативно сказывается на уверенности в работе управляющих организаций. Понятно, что законодательная база должна совершенствоваться. Однако хотелось бы, чтобы это не происходило так часто, как нынче, поскольку в таких условиях очень трудно что-либо планировать и быть стабильной организацией. Взять хотя бы недавнее решение о создании регионального оператора, который будет собирать с жильцов деньги на капитальный ремонт, а затем контролировать работы, исполняя тем самым функции технадзора. Все эти события должны начаться уже через три месяца. Однако до сих пор от власти нет внятной информации

о том, как все будет происходить. Мне кажется, что принимая такое спешное решение, в Правительстве не учли социальные последствия.

Например, смогут ли жильцы выдержать такую большую нагрузку: увеличение сборов на капитальный ремонт в 2–3 раза. Не до конца понятен такой вопрос: зачем собирать деньги на капитальный ремонт жителей новых домов? Нетрудно спрогнозировать, что новые веяния приведут к возможному сокращению капитальных ремонтов, уменьшению конкуренции в секторе ремонтно-строительных работ, а также удорожанию самих капитальных ремонтов.

На мой взгляд, в России происходит тихое возвращение к административно-хозяйственному способу управления жилым фондом. У управляющих компаний отнимают функции, которыми они были наделены. Создается впечатление,

что на них ставятся эксперименты, будто мы для этого и были созданы, что считаю очень обидным. Раньше делался акцент на то, чтобы что-то отремонтировать и увидеть плод своего труда, то есть деятельность была нацелена на конкретный результат. Сегодня же функции УК сводятся не только к ремонту в домах, но и грамотному управлению, организации труда, а также развитию социальной поддержки населения.

Зададимся вопросом: для чего, собственно говоря, создавались управляющие компании? Ответ очевиден: для создания конкуренции на рынке коммунальных услуг, в том числе и в сфере капитального ремонта жилья. Так зачем же убирать данную статью расходов у управляющих компаний, если для контроля расходов средств имеется немало рычагов со стороны государства? **Р**



Жилой дом по ул. Герцена, 54

Наша справка

Косолапова Светлана Анатольевна, директор управляющей компании ООО «Жилищно-коммунальный центр» в Вологде. По основной специальности — теплотехник. Второе образование получила в Северо-Западной Академии государственной службы. Трудовую деятельность начинала с мастера МУП «Коммунальщик». Впоследствии занимала руководящие должности в крупной вологодской управляющей компании. Занималась коммунальными вопросами в городской Администрации. Три года назад Светлана Анатольевна создала собственную управляющую компанию, которая специализируется на обслуживании городского деревянного жилого фонда. Несмотря на трудности, ни разу не пожалела об этом. Более того, как она признается, заниматься коммунальным хозяйством ей нравится.



МУСОРНЫЙ ВОПРОС

МОЖЕТ ЛИ ОТХОДНЫЙ БИЗНЕС БЫТЬ ДОХОДНЫМ?

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ, ФОТО: НАТАЛЬЯ АНТОНОВА

Российский бизнес начал вкладываться в отходы — мусоропереработка перестала быть убыточной, да и сознание россиян меняется: сегодня вопросы экологии для многих из них становятся все более приоритетными. О том, легко ли с учетом высоких мировых стандартов организовать такой бизнес в Вологде, мы поговорили с генеральным директором перерабатывающей компании «Вторресурсы» Геннадием ТРЯНИЧЕВЫМ.

— Существующая свалка в городе Вологде отметила своеобразный юбилей — ей 60 лет. Все эти годы мусор свозили в одно и то же место, люди считали, что таким образом вопрос мусора решен. В итоге городская свалка настолько разрослась, что ее видно с Колокольни Вологодского кремля!

Теперь и до этой проблемы «дошли руки»: городская администрация, внимательно изучив существующую проблему, поняла, что если ничего не предпринимать и дальше, то дело может обернуться экологической катастрофой. Первая попытка взять ситуацию под контроль была сделана лет пять назад, но тогда помешал кризис. Новый конкурс был объявлен в 2011 году. Условия были такие: завершение строительства нового полигона для бытовых отходов и организация мусоропереработки таким образом, чтобы как минимум 60% вновь прибывающего мусора была переработана или использована,

а не направлялась к захоронению на полигон. Взамен городская администрация предоставила инвестору земельный участок и исключительное право заниматься этим делом в течение 25 лет.

— И вы выиграли этот конкурс?

— Да. Между ЗАО «Вторресурсы» и администрацией города было заключено концессионное соглашение. Не первый день трудясь в отрасли переработки отходов, мы понимаем, что технологии уже далеко ушли вперед от того, что до последнего времени использовалось как в России в целом, так и в отдельно взятом регионе. Уже давно существуют технологии получения полезной продукции из отслуживших свою «первую жизнь» материалов: пластика, картона, использованных шин, полиэтиленовых пленок и т.д. Все идет в дело!

Между прочим, на Вологодчине уже более 10 лет работает наше предприятие, которое в качестве

одного из направлений своей деятельности занимается переработкой использованных шин с получением резиновой крошки. Она может применяться для строительства покрытий для спортивных и детских площадок, для добавки при производстве новых резиновых изделий. Это направление на предприятии развивается и сейчас. Шины уже не попадают на свалки и не загрязняют леса вокруг многих городов и поселков.

За время работы в этой сфере были наработаны прочные деловые связи, в том числе с иностранными партнерами. Поэтому, когда вологодская администрация объявила конкурс, они, рассмотрев все условия, выступили соинвесторами в проекте по строительству мусороперерабатывающего завода.

Кстати, наш проект по-своему уникальный — подобный завод сейчас пытаются построить в одном из регионов России, но там это делается за бюджетные средства,

а здесь — только частные деньги. В течение 5 лет планируется вложить более 2 млрд рублей. Объемы будущей переработки — 160 тыс. тонн отходов в год. Это больше, чем текущие потребности города, так что мы сможем принимать на переработку и отходы и с других населенных пунктов, расположенных вокруг Вологды.

При этом за реализацией нашего проекта в Вологде следят другие регионы — вопрос актуален для всех!

— Как будете «отбивать» привлеченные средства?

— Тут есть несколько моментов. Возврат средств, инвестированных в строительство нового полигона ТБО, будет осуществляться в течение 10–15 лет за счет утвержденной инвестиционной надбавки к тарифу. Этот объект будет являться муниципальной собственностью, и по истечении срока концессионного соглашения он будет передан городу.

Второе. Мусороперерабатывающий завод. Выбрана современная технология, отвечающая самым жестким требованиям со стороны экологии. Вологда имеет уникальную возможность получить современную технологию, и быть в вопросе переработки отходов на одном уровне с самыми продвинутыми европейскими столицами. Возврат инвестиций в строительство завода будет осуществляться за счет трех составляющих: реализация отсортированного вторсырья, продажи электроэнергии и продажи тепла. Не нами посчитано: даже органический мусор (отсортированный и высушенный, конечно) выделяет столько же тепла, сколько бурый уголь.

— На какой стадии сейчас реализация проекта?

— Много усилий затрачено на расчистку и подготовку площадки под строительство завода. То, что десятилетиями накапливалось в виде горы мусора, за 4 месяца напряженной работы было вывезено, территория засыпана песком, щебнем. Сейчас она готова для размещения корпусов цехов. В настоящий момент идет подготовка проектной документации, её согласование. Как только она пройдет все согласования, сразу перейдем к застройке.

Интересно, что на этом подготовительном этапе, помимо подготовки площадки и длительной процедуры согласования проектной документации, мы столкнулись с неожиданной

для нас проблемой: саботаж со стороны перевозчиков мусора. Они либо не платят за привезенный мусор (хотя обязаны это делать, они ведь берут с граждан и организаций за это деньги), либо попросту вывозят его на свалки в соседние районы. Там они платят за объем, а не за количество утилизированного мусора в килограммах, что позволяет им «экономить», даже с учетом поездки на дальние расстояния. А администрации районов соглашаются с такой схемой, не задумываясь о том, что, помимо всего прочего, они способствуют стремительному заполнению своих свалок и полигонов, объемы которых ограничены.

Когда немецкие инвесторы увидели, что объемы поступающего мусора на городской свалке меньше запланированного, задала вопрос: а может, и не нужен тогда жителям Вологды завод и цивилизованная мусоропереработка? Им тяжело далось понимание этой ситуации, и стоило больших трудов объяснить им, что это патология, а не норма, и данная проблема будет в итоге решена.

— Как планируете решать эту проблему?

— Один из путей решения проблемы — заключение с управляющими компаниями и с организациями разных форм собственности отдельных договоров: на перевозку (с перевозчиком) и на утилизацию (с утилизатором). Тогда деньги будут поступать вовремя, или хотя бы будут гарантия, что их все же заплатят.

А то сегодня у перевозчиков накопились долги в десятки миллионов рублей, а спросить с них особо нечего. При этом выясняется, они почти все деньги с управляющих компаний и предприятий получили, только до нас они не дошли. Сейчас решение этого вопроса согласовываем с управляющими компаниями и городской администрацией.

— Судя по мусоровозам с вашими логотипами, которые сегодня курсируют по городу, вы стали решать проблему и другим образом: осваивать не только переработку, но и перевозку бытовых отходов?

— А что делать? (улыбается). Пока решается вопрос с заключением отдельных договоров возникают ситуации, когда существующие перевозчики пугали клиентов, что если



Специально подготовленные тюки с мусором (каждый весом в 2 тонны) ждут отправки на переработку.

они заключат отдельный договор, то они возить их мусор откажутся. Сегодня же возможность для «шантажа» в этом направлении отсутствует: не будешь перевозить ты — придет другой!

Причем в данном случае в выигрыше оказываемся не только мы, но и население. Мы покупаем современные машины, которые за один рейс могут вывезти на свалку мусора в 3 раза больше, чем обычный отече-

утилизации мусора, сложившихся в Вологде? Скажем, на ваш взгляд, установка навигационного оборудования на все мусоровозы экономически оправдана?

— Конечно! У нас все маршруты отслеживаются с помощью GPRS-навигаторов, что позволяет и планировать, и контролировать работу техники, быстро урегулировать спорные ситуации. У нас существует система

Вы заметили, что и мусорные площадки во дворах стали оснащаться специальными мусорными контейнерами с закрывающимися крышками? Из закрытых контейнеров не разлетается мусор, да и выглядят они более красиво. Кому-то это покажется неудобным — нажимать на педаль, открывать крышку. Но поверьте, это позволяет сохранить мусор сухим во время дождя и снега — в итоге он не только легче по весу (а значит, его можно больше увезти за один раз и, следовательно, его перевозка обходится дешевле), но еще его легче будет переработать.

Конечно, нам еще далеко до европейских стран, когда граждане привычно выбрасывают различные виды мусора в разные контейнеры. Но первые шаги мы уже делаем. Первый этап — это появление крышек и навесов на контейнерах. Следующий — это разделение мусора на органический (продукты питания) и неорганический (прочие бытовые отходы). Отдельным этапом в наших планах идет организация пунктов сбора батареек — они нуждаются в специальной утилизации и с каждым годом их становится все больше. Наша конечная цель — сделать переработку отходов более удобной, снизить производственные расходы при переработке за счет отделения опасных отходов от бытовых.

Главное в этом вопросе — убедить горожан, что это не прихоть, не какая-то мода. Подобные меры позволяют не только обеспечить более экологичную утилизацию мусора, но и за счет правильной системы сбора отходов снизить производственные затраты на их переработку. **Р**

«Сегодня не управляющие компании и предприятия приходят и с трепетом стучатся в дверь к перевозчику мусора — не откажут ли? А перевозчик приходит к клиенту и думает: согласятся ли?»

ственный мусоровоз — за счет этого можем предложить за те же деньги больший перечень услуг. У нас мусоровозы современные и оборудование на них самое разное по формату и объему — контейнеры, бункеры, стационарные пресс-компакторы. Мы предлагаем организациям удобный график вывоза мусора. В общем, сплошные плюсы.

И, я смотрю, наш приход на этот рынок подстегивает конкурентов — они тоже закупают новую технику, мусорные контейнеры... И сегодня не управляющие компании и предприятия приходят и с трепетом стучатся в дверь к перевозчику — не откажут ли? А перевозчик приходит к клиенту и думает: согласятся ли?

— **Кроме закупки современной техники, как еще участвуете в модернизации технологий**

контроля выполнения графиков, премирования и депремирования — это тоже дисциплинирует работников. Кроме того, на территории свалки на улице Мудрова работает система видеонаблюдения, что позволяет дополнительно контролировать въезд и выезд техники.

— **Учитывая технологическую «продвинутость» вашей компании, возможно, следующий вопрос будет излишним, тем не менее: на каком месте для вас экологическая безопасность?**

— На одном из первых. Все технологии, применяемые при строительстве завода и нового полигона, должны соответствовать — и соответствуют! — самым жестким экологическим требованиям. При эксплуатации объектов мы гарантируем соблюдение всех норм экологического законодательства.

Транспортная компания «МАГИСТРАЛЬ»

Доставка туристов в аэропорты г. Москвы

- Групповой трансфер (от 1 чел.) 1400 руб
- Индивидуальный трансфер
- Профессиональные водители со стажем
- Комфортабельный транспорт (минивены, микроавтобусы, легковые автомобили)
- Новые авто

35magistral.ru
70-10-85 Вологда
8 921 723 60-20 Череповец

Реклама

ТРАНСПОРТ УСПЕШНОГО БУДУЩЕГО

ТЕКСТ: ВАЛЕНТИН ИВАНОВ, ФОТО: ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАЦИИ

Инвестиции в качественную и надежную технику — залог успешного бизнеса, особенно сейчас, когда стиль времени определяют новые технологии. Рынок грузовой и спецтехники также не стоит на месте: покупателям нужны современные автомобили не из каталогов, а выполненные под индивидуальный заказ, со своими особенностями.

«Камаз-Лидер» — одна из первых российских компаний, которая учла эти требования, и теперь она внедряет европейские технологии, чтобы устанавливать различные надстройки к фирменным шасси «Mercedes-Benz», создавая тем самым широчайшую линейку автомобилей для нужд отечественного бизнеса.

В Вологодской области компания «Камаз-Лидер» — единственный официальный дилер «Mercedes-Benz». На предприятии уверены, что заказывая продукцию легендарного немецкого концерна, покупатель получает автомобиль с широким числом преимуществ: надежная система безопасности, удобное управление, межсервисный пробег до 100 тысяч км, отличные ходовые характеристики. Стоит отметить, что эти отличия можно заметить не только в сравнении с продукцией отечественного автопрома, но даже с техникой других западных автогигантов. Тот же межсервисный пробег у «Mercedes-Benz» значительно больше, чем у конкурентов.

Сейчас компания активно осваивает новое направление работы — изготовление надстроек под индивидуальный клиентский заказ. «К шасси «Mercedes-Benz» в зависимости от разных нужд можно подобрать совершенно любую надстройку, — рассказывает менеджер «Камаз-Лидера» Илья Прокопенко. — Таким образом можно получить что угодно: сортиментовоз, металловоз, мусоровоз и другое». Стоит заметить, что надстройки можно поставить и на шасси других автомобилей, как импортных, так и отечественных.

«К нам обращаются, прежде всего, владельцы растущего бизнеса, — комментируют в компании. — Допустим, в современных масштабах развития лесной отрасли предприятиям уже недостаточно отечественных машин



с низкой производительностью, малой вместительностью, неэкономичностью и невозможностью трансформироваться под разные условия».

Для новых сортиментовозов надстройка заказывается в Финляндии, а сталь производится в Швеции, при этом состав сплава держится в секрете. Однако шведскую сталь отличают высокая прочность и в то же время легкость. Поэтому и надстройки

получаются самыми легкими в своем классе, что значительно экономит ресурсы автомобиля. При этом можно собрать и такой сортиментовоз, который мог бы перевозить три состава по 6 метров леса, то есть почти 90 м³ древесной продукции, и при этом тащить на себе гидроманипулятор. Мощный немецкий двигатель способен справиться и не с такими тяжестями.

Интересную технологию переняли специалисты «Камаз-Лидера» у европейцев, можно сказать, что вологодская компания в этом пока пионер на российском рынке. «Импортные надстройки позволяют регулировать длину в зависимости от того, что и в каком объеме перевозится. Более того, есть возможность отцеплять гидроманипулятор от машины, чтобы лишний раз не перевозить его с собой, — объясняет Илья Прокопенко. — Пока в России это мало практикуется, потому что многие деланки никто не охраняет, и не каждый рискнет оставить дорогостоящее оборудование в лесу».

Компания «Камаз-Лидер» удачно вписалась в экономическую структуру региона. Предприятия, работающие в сфере металлообработки, лесозаготовки, сельского хозяйства и ЖКХ приобретают технику именно у официального дилера немецкого гиганта. Первый сортиментовоз местной сборки ушел в Бабаевский леспромхоз, специалисты предприятия европейской техникой довольны. Скоро новые машины отправятся и в соседнюю Архангельскую область. В планах у компании «Камаз-Лидер» замкнуть весь производственный цикл на территории Вологодской области: «У нас есть все условия, чтобы выплавлять сталь необходимого качества, конструировать надстройки и собирать автомобили прямо на месте», — заключают в компании. **Р**



Mercedes-Benz

Компания «Камаз-Лидер» — официальный дилер грузовых автомобилей Mercedes-Benz

г. Вологда, ул. Гиляровского, 50

Телефон: (8172) 70-98-98

e-mail: pil@mercedes35.ru

www.mercedes35.ru

РЫНОК КАК ЖИВОЙ ОРГАНИЗМ

ТЕКСТ: СЕРГЕЙ ШАДРУНОВ, ФОТО: ИЗ АРХИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Вологда — один из немногих городов в России, в котором история города и рынка тесно переплетены и даже начались с одного места — Ленивой пощадки (другое название — Ленивый торг, то самое место, где сегодня установлен памятник 800-летию Вологды). Но реалии времени таковы, что в начале XXI века для городского рынка в областной столице практически не осталось места.

Хотя, согласитесь, что представить Вологду без рынка, наверное, сложно: он был в дореволюционной России, работал в советское время, есть и сейчас. Функции в разные времена он выполнял разные, но всегда оставался особой территорией, тем местом, куда приходили люди разных сословий, с разным достатком, но неизменно находили здесь то, что искали: необходимый товар, возможность совершить торг, пообщаться... Что же представляет собой Городской рынок в наше время?

Базовые параметры

Коллектив МУП «Городской рынок» (администрация, аппарат обеспечения инфраструктуры) насчитывает около 70 человек. Если учесть, что работа на предприятии сменная, то можно сказать, что ежедневно здесь работает около 30 человек. Их функционал состоит в обеспечении продавцов весами, спецодеждой, их рабочих мест — электроэнергией, плюс в поддержании чистоты. Руководство рынка также осуществляет административно-контрольную функцию, т. е. занимается решением вопросов, связанных с организацией торговли предпринимателями, и контролирует качество и безопасность товара. Для этих целей в инфраструктуре рынка имеется своя лаборатория, в штате которой пять сотрудников. Заключен договор с областной ветстанцией. Рыба, мясо, молоко, сыр, масло, фрукты, грибы, мед — все проходит проверку. Здесь же устанавливается допуск к потреблению, и только после этого товар уходит на продажу.

Территория рынка занимает порядка двух гектаров, на которых размещены торговые площади. Здесь же расположен выставочный

павильон, имеется небольшой филиал (300 кв. м) на улице Герцена.

На городском рынке свою деятельность осуществляют порядка 500 предпринимателей. Сам рынок до сих пор имеет статус продовольственного (в советское время он создавался как колхозный), где 80% ассортимента должны составлять именно продукты питания и лишь небольшая часть ассортимента отдается под промышленные товары.

Рыночные отношения

В России, и в Вологде в том числе, в последние десятилетия появилось и прекрасно себя чувствует множество самых различных форм торговли: магазины шаговой доступности, эконом-класса, фешенебельные бутики, торговые центры, занимающие гигантские площади, но рынок был и остается особой формой торговли. Здесь царит иная, чем в торговых центрах или, ставших уже для всех привычными супермаркетах, атмосфера. У рынков всегда были и будут свои покупатели. Люди знающие говорят, что посещение рынка — это действо по своей сути среднее между гулянием, шоу и приобретением товара. Поэтому среди покупателей и постоянных клиентов городского рынка в Вологде можно увидеть и людей с невысоким уровнем достатка, и вип-персон.

Продавцы, работающие на рынке, это тоже отдельная категория представителей своей профессии, которые ищут и находят индивидуальный подход к каждому покупателю. За администрацией рынка при всей демократичности этой формы торговли также остается функция поддержания порядка: несмотря на то, что на рынок можно зайти с детской коляской, велосипедом и даже с животными,

определенный фейсконтроль здесь все же существует.

Судьба продавца

Порядка 7% торговых мест выделяется администрацией предприятия по социальному направлению, т. е. пенсионерам, которые эти торговые места оплачивают по льготным ценам. Они предлагают покупателям зелень и овощи со своих огородов. Иногда они объединяются в своеобразные «колхозы», привозя на продажу урожай с нескольких участков. Но покупатели могут быть спокойны: и этот товар проходит обязательный контроль в лаборатории. Руководство рынка старается разнообразить ассортимент, следит за тем, чтобы на рынке были представлены не только товары завозные, но и местных производителей. Вологодский хлеб, молочные продукты, произведенные в районах области, пользуются у покупателей повышенным спросом.

А вообще продавцов, торгующих на рынке, можно подразделить на две основные категории: первые — это те, кто хочет быстро заработать, вторые — те, кто работает давно и основательно.

С серьезной проблемой столкнулась администрация рынка в прошлом году, когда были внесены существенные изменения в федеральное законодательство, приведшие к увеличению ставок социальных налогов. «Очень трудно было составить разговор с предпринимателями, арендующими площади на городском рынке, тем более в условиях, когда помимо всего прочего увеличиваются тарифы на электроэнергию, тепло, газ, а соответственно растет размер арендной платы за торговые места, — сетуют в администрации рынка. — Но, несмотря на все проблемы, мы

сумели найти правильный подход к продавцам. Как итог — сохранение количества торгующих, сохранение полного ассортимента рыбы, мяса с подворий, фруктов и других товаров». Рынок — это живой организм, и его руководство пытается сделать все, чтобы и продавцы, и покупатели чувствовали себя здесь комфортно.

Ценовая политика

Многих интересует вопрос: как, из чего складывается ценовая политика на городском рынке? Вопрос многогранный, за много веков существования рынка как особой формы торговли претерпевший множество изменений. Последние серьезные трансформации произошли при переходе от социализма к капитализму, когда было принято множество законов, регламентирующих работу рынков.

Именно тогда оптовая торговля была исключена из списка того, чем может заниматься рынок. Тем самым законодатели практически выключили рынок из деловой жизни общества. Следовательно, не стало и контроля над образованием цен. Понятно, что такая ситуация не является нормальной, и для ее решения администрация рынка выбрала путь перехода из муниципального унитарного предприятия в акционерное общество, чтобы иметь возможность участвовать в оптовых закупках, участвовать в качестве посредников и агентов между предприятиями, поставщиками и продавцами. В этом случае можно будет не просто говорить, а реально участвовать в формировании цен. Свою работу руководство рынка сверяет с Департаментом экономического развития города, все, что касается имущества — с Департаментом

имущественных отношений. Все вопросы, касающиеся развития рынка, ценообразования арендной платы на больших площадях, идут через согласование с городом.

Мешает или помогает это в работе? Точка зрения Владимира Соколова, директора вологодского городского рынка такова: «МУПы себя изжили». «Такие неповоротливые взаимоотношения в торговле неприемлемы, — говорит он. — Предприятия торговли должны принимать решения оперативно, не должно быть согласований, растягивающихся на месяцы. Администрации города в отношении городского рынка выбрана совершенно верная политика, рынок, в свою очередь, придерживается политики полной открытости перед курирующими департаментами».

Пока же у руководства рынка существует лишь один рычаг влияния на образование цены: снижение арендной платы за торговые места. Но и здесь имеются свои нюансы. Арендная плата в цене на товар, в обороте торговой точки составляет не более 2,5%. «Даже если предположить, что эта составляющая будет равна 10%, большого влияния на ценообразование ее изменение не даст, — поясняет Владимир Соколов. — Простой пример: цена картофеля — 16 рублей за килограмм, при снижении на 10% — станет 14,40. Да, для людей с небольшим достатком, возможно, это и ощутимая разница, для остальных же категорий покупателей — нет».

Проект развития

В последнее время на рынке начата масштабная реконструкция. Любопытный человек, пришедший на городской рынок, может заметить положительные перемены как снаружи, так

и внутри торговых помещений. Рынок является одной из важных составляющих города. Но современный его облик должен соответствовать требованиям времени. В этом можно убедиться, если побывать на рынках других городов, за рубежом. И наш городской рынок должен преобразиться. Уже есть перспективная идея, более того, она обрела реальные черты, имеется план реконструкции, основная мысль которого — рынок — это не просто объект торговли, это еще и зона отдыха. Необходимо, сохранив суть рынка, изменить его архитектурный облик, расширить его функциональные возможности.

«Проект реконструкции направлен на поиск инвестора, т. к. воплотить его в жизнь одномоментно для города пока непосильная задача, — говорит Владимир Соколов. — Что представляет собой проект реконструкции, какова его идея? Рынок должен остаться на прежнем месте, органично вписавшись в имеющуюся историческую застройку. Предусмотрено открытие под крышей рынка нескольких кафе, деловых центров, подземной парковки». Администрация рынка, понимая, что поиск инвестора может затянуться, уже начала движение в заданном направлении, предпринимая те шаги, которые может осилить самостоятельно.

Что уже сделано? Заменена входная группа с улицы Батюшкова, ведется плановая работа по оптимальному использованию торговых мест. Созданы павильоны для торговли продуктами и не только: рыбой, колбасными, мясными изделиями, цветами, фруктами, организованы торговые площади в нишах зала. Проведено перераспределение торговых мест между частниками и предпринимателями. Развиваются пункты общественного питания — направление, которое признано руководством предприятия перспективным: открылось новое кафе, в планах доведение их числа до четырех-пяти.

Помимо реконструкции внутренних площадей, большой объем работы проводится на улице. Матерчатые палатки уже заменены на пластиковые, более презентабельные, но и это не окончательный вариант. По задумке руководства рынка планируется уйти от существующих сегодня навесных палаток — перейти к более современному виду. Общий же настрой таков: не навредить традиционному рынку, одновременно создав и для продавцов, и для покупателей более комфортные условия. **Р**



ПРОЕЗДНОЙ ДЛЯ КАЖДОГО

«ЭЛЕКТРОННАЯ ВОЛОГДА» — БУДУЩЕЕ В НАСТОЯЩЕМ

ТЕКСТ: ВАЛЕНТИН ИВАНОВ, ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

За полгода существования системы безналичной оплаты проезда «Электронная Вологда» в городе существенно изменилось отношение к пассажирским перевозкам. Нововведения вызывают разные отклики, но в любом случае обратная связь есть, и, судя по всему, вологжане готовы присоединиться к новой системе. О том, на каком этапе находится развитие системы «Электронная Вологда» и каково будущее информационных технологий на городском транспорте, мы поговорили с руководителем МУ «ПАТП-1» Алексеем КАРУЛИНЫМ.



— **Алексей Васильевич, система «Электронная Вологда» наверняка появилась не просто так. Какие экономические причины стояли за запуском новой системы?**

— Причин несколько. Первая и, пожалуй, самая главная, связана с неукомплектованностью кадрами и, в первую очередь, со штатом кондукторов. Он на 70% состоит из пенсионеров, их средний возраст 56–57 лет. Как видим, молодежь совсем не идет в эту профессию, хотя у нас всегда имеются вакансии. Труд кондуктора хоть и неквалифицированный, но очень тяжелый, поэтому мы стараемся платить достойно. Второй фактор, который побудил нас к изменению формы оплаты проезда, — это вступление в городскую

дисконтную программу «Забота». Как вы знаете, держателям карты мы предоставили скидку на проезд — для них он стоит 10 рублей. Последствия изменений свалились на плечи кондукторов: надо было носить вторую катушку, проверять документы, быть очень внимательными. Все это отнимало время и снижало эффективность работы. Кроме того, мы продавали однодневные проездные и часто не могли предугадать уровень продаж: то у кондуктора к концу дня оставалась целая пачка проездных билетов, то наоборот, люди покупали их очень активно и проездных не хватало. Как видим, прежняя система не позволяла расширить возможности

гибкого регулирования. И четвертая причина, которая повела за собой внедрение «Электронной Вологды», — это постоянные подделки проездных документов: как месячных, так и однодневных.

— **Так вы пришли к тому, что нужно менять систему оплаты проезда?**

— Этой темой я занимаюсь с 2007 года. Мы обратились к опыту городов как в России, так и за рубежом. В разных городах я стараюсь пользоваться общественным транспортом и часто встречаюсь с руководителями предприятий, занимающихся пассажирскими перевозками. Когда я интересовался, как организована работа кондукторов, на меня нередко смотрели удивленными глазами: какие кондукторы? Везде стоят

терминалы, турникеты, компостеры. Мы остановились на опыте Ростова и Липецка, где в автобусах стоят специальные билетные терминалы.

— **И при этом оставили кондукторов...**

— Мы и не ставили такой цели — избавиться от кондукторов. Нашей целью было получить возможность использовать автобус без кондуктора там, где имеется низкий пассажиропоток. И теперь у нас нет простоя автобусов из-за отсутствия кондукторов — машины на линию выходят по графику.

— **Правда, что всю эту систему вы поручили тестировать пенсионерам?**

— Да, в тестировании участвовали сто пенсионеров, которые получили карты «Забота», на каждой было зачислено по 200 рублей. Пассажиры в течение двух недель опробовали систему, проверяя, удобно это или неудобно. Были и критические замечания, но в целом пожилые люди оценили эту систему, особенно возможность бесплатной пересадки.

— **Если пенсионеры смогли разобрататься, то и у всех остальных пассажиров должно получиться, вы так думали?**

— Да, но в реальности оказалось не совсем так.

— **В социальных сетях и блогах люди нередко жалуются, что где-то зажевало билет, где-то сняли деньги с карточки. Как вы настраиваете внешнюю коммуникацию, что предпринимаете?**

— Во-первых, у нас работает Интернет-сайт e-vologda.com и страничка в социальной сети

«ВКонтакте». Там мы не только публикуем новости, но и отвечаем на вопросы, разъясняем сложные моменты. Во-вторых, в кинотеатре «Ленком» работает информационно-справочный центр, куда можно позвонить по телефону или прийти лично. Если в начале проекта было много замечаний, то сейчас их единицы. Со своей стороны мы ежедневно работаем над улучшением и контролем системы. Если есть замечания, значит, люди пользуются.

— **Вы говорите, что «Электронная Вологда» дает широкие возможности по гибкому регулированию тарифов. Помимо скидок для владельцев карты «Забота», что еще сделано в этом направлении?**

— Одно из самых удобных нововведений — оплата через электронный кошелек с возможностью бесплатной пересадки в течение 30 минут. В России наше ПАТП — первое, которое предоставило своим пассажирам такую возможность. К примеру, в Москве это появилось только в апреле этого года.

— **«Электронная Вологда» рассчитана, в первую очередь, на вологжан. А какие возможности вы предлагаете гостям города?**

— К следующему туристическому сезону мы запустим специальную «карту гостя», с помощью которой посетители города смогут без ограничений ездить на нашем транспорте в течение 24 или 48 часов, а также со скидкой посещать музеи и достопримечательности — все уже включено в ее стоимость.

— **Расскажите о возможности интеграции программы «Электронная Вологда» в другие информационные системы.**

— Прежде всего, это интеграция с универсальной электронной картой (УЭК). Вы, наверное, слышали об этой карте, которая одновременно служит и паспортом, и медицинским полисом, и СНИЛ-Сом, и платежным средством, и проездным. Сейчас главное, чтобы

Правительство Вологодской области определило, чье транспортное приложение будет записано на эту карту. Пока «Электронная Вологда» — единственная в области система по безналичной оплате проезда на транспорте, совместимая с УЭК. Месяц назад я протестировал свою личную карту УЭК и удостоверился, что это реально работает.

— **Онлайн-платежи сейчас весьма популярны, будете развивать это направление?**

— Для нас это одно из перспективных направлений. Правда, сама система «Электронная Вологда» работает в офлайн-режиме, и чтобы записать информацию на карту о проведении платежа, нужно будет воспользоваться специальным устройством — актуализатором, они появятся в городе к концу года. Также со «Сбербанком» мы договорились об интеграции «Электронной Вологды» в их платежные терминалы, ожидаем, что этот сервис вскоре заработает.

— **Но помимо «Сбербанка» вы реализуете еще и совместные программы с банком «Северный кредит», верно?**

— Да, именно при поддержке этого банка мы и смогли запустить всю систему электронных билетов. Теперь же «Северный кредит» выпускает банковские карты с транспортным приложением — клиент может ездить сегодня, а платить завтра.

— **При этом никаких процентов банк не начисляет?**

— Без процентов, тариф не изменяется. И все остальные

преимущества сохраняются. То есть одной и той же картой человек рассчитывается и в магазине, и в автобусе.

— **Каким еще образом «Электронная Вологда» остается в трендах высоких технологий?**

— Мы хотим запустить уникальный для нашего города проект по использованию для оплаты транспортных услуг смартфонов с NFC (технология Near field communication в буквальном переводе означает «коммуникация ближнего поля» — прим. ред.). Пассажиры просто прикладывают такой телефон к терминалу и с его счета списываются деньги за поездку. Эту систему мы опробуем уже в ближайшее время.

— **Можно сейчас подвести некоторые итоги работы «Электронной Вологды»?**

— Днем начала активной работы этой системы мы считаем 1 апреля, и с того времени мы уже перевезли 1,5 миллиона человек. Каждый месяц наблюдается прирост покупателей на 5–6%, то есть людям действительно это интересно.

— **Окупился проект?**

— Срок окупаемости — три года, но экономический эффект уже виден. С 1 апреля мы сэкономили 8,5 миллионов рублей, и для нас это уже достаточно хорошие средства. Если каждый год у нас было падение пассажиропотока в летний период, то в этом году наоборот — рост. «Электронная Вологда» значительно расширила наши возможности.

Лично у меня очень много идей по развитию проекта, и я не боюсь, что нас будут ругать за недоучеты, ведь мы развиваемся. Я как руководитель предприятия, занимающегося пассажирскими перевозками, уверен, что с помощью «Электронной Вологды» мы сможем сделать транспортную сеть города более совершенной. Наша главная цель, чтобы городской общественный транспорт работал как часы, и чтобы горожане были уверены в том, что автобус придет вовремя. В наших силах сделать возможным свободное перемещение по городу с минимальными затратами времени и средств. **Р**



КРИЗИСНЫЕ ЯВЛЕНИЯ

ЧТО ДЕЛАТЬ РЕГИОНУ С НАДВИГАЮЩЕЙСЯ РЕЦЕССИЕЙ?

ТЕКСТ: ВАЛЕРИЙ БУТЫМОВ

В разгар прошлого кризиса в 2009 году Федеральная налоговая служба отметила рекордное падение налоговых сборов в российский бюджет: до 40% по сравнению с 2008 годом. Сильнее всех снизился доход с налога на прибыль предприятий. Значительную роль в этом сыграла неблагоприятная атмосфера на сырьевых рынках, особенно на рынке металлов. Разумеется, подобное обстоятельство повлияло и на Вологодскую область, львиная доля бюджета которой формируется налогом на прибыль, поступающим от предприятий черной металлургии. Тогда, в 2009 году, дефицит бюджета области составлял 34,1% к собственным доходам.

Четыре года спустя ситуация повторилась. По данным Федерального казначейства, в 2013 году поступления в бюджеты регионов от налога на прибыль по сравнению с 2012 годом уменьшились на 26% (285 млрд рублей). В прошлом году дефицитными были бюджеты 14 регионов страны, в этом — 56.

Если говорить конкретно о Вологодской области, то речь идет о сокращении доходов с налога на прибыль на 53% (5,2 млрд рублей, в том числе: от предприятий компании «Фосагро» — 2,1 млрд, от «Северстали» — 1,2 млрд, от прочих — 1,9 млрд).

Налоги: поступлений хронически не хватает

Но доходы с налога на прибыль — это лишь одна из статей бюджета. Если рассматривать все в комплексе, становится очевидно, что область входит в десятку регионов, где расходы сильнее всего превосходят доходы (по данным все того же Федерального казначейства).

Просвета не предвидится: цены на металл и другие виды экспортной продукции снова снижаются. Сокращаются и объемы межбюджетных трансфертов из федерального бюджета: по отношению к первой половине прошлого года объем финансовой помощи регионам сократился на 16,5%. Вологодской области, правда, недавно благодаря настойчивости губернатора удалось заполучить дополнительные 650 млн рублей, но при общем долге, который по состоянию на 1 августа 2013 года достиг 28,1 млрд рублей, этих денег вряд ли хватит на стабилизацию бюджета.

Пока бюджеты регионов спасают сборы налога на доходы физических лиц, которые за первое полугодие 2013 выросли на 11% по сравнению с первым полугодием 2012 года. Впрочем, эта поправка ненадолго, ведь поддерживать высокие зарплаты населения при падающей прибыли предприятий невозможно по определению. Так, процессы сокращения штатов и урезания заработных плат уже начинаются в металлургической отрасли.

Патовая ситуация

Ситуация осложняется необходимостью исполнения указов Президента РФ от 7 мая 2012 года. Цель этих указов, по словам самого Владимира Путина, поднять уровень жизни граждан. А сделать это следует за счет «кардинального повышения эффективности государственного управления». 15 августа нынешнего года прошло очередное заседание Комиссии по мониторингу достижения на территории Вологодской области целевых показателей, установленных президентом. На этом совещании Олег Кувшинников заявил: «Несмотря на сложную ситуацию с бюджетом региона, по итогам 2013 года мы обязаны достичь целевых показателей, установленных майскими указами президента. Для этого необходимо работать с министерствами и ведомствами РФ, вести с ними переговоры по конкретным направлениям, привлекать федеральное финансирование для достижения поставленных задач».

Это очень смелая позиция, особенно касательно повышения заработной платы работников бюджетной сферы. Дело в том,

что в Вологодской области, по данным Росстата, еще не достигнуты целевые показатели по 5 категориям бюджетников из 11. На повышение зарплат банально нет средств. Подобная же ситуация наблюдается в Чечне, Татарстане, Якутии и Красноярском крае. И ситуация эта крайне неприятная: либо исполнять указы президента, но при этом увеличивать дефицит бюджета, либо указы игнорировать, чего вологодский губернатор делать явно не намерен.

Не стоит забывать и о долгосрочных целевых программах, призванных развивать агропромышленный комплекс и инфраструктуру, улучшать жилищные условия нуждающихся, поддерживать сферу образования и т. д. На их исполнение тоже требуются деньги.

Программный подход

Эти целевые программы могут выполняться одновременно и в рамках «майских указов» президента, и в рамках борьбы с кризисной ситуацией в экономике области. Например, программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Вологодской области на 2009–2012 годы» включает в себя предоставление субсидий на возмещение части затрат по уплате процентов по кредитам и по лизинговым договорам, на создание собственного дела, предоставление инновационных грантов и т. д.

Вот только на программу из областного бюджета в 2012 году было выделено лишь 15 млн рублей, чего явно недостаточно.

Правда, справедливости ради стоит отметить, что в течение этого года из федерального и областного

бюджета на эти цели планируется потратить на порядок больше — около 200 млн рублей. Пожалуй, более системный подход к поддержке МСБ мог бы оказать реальную помощь в стабилизации экономической ситуации в регионе. По словам Анны Зверевой, заместителя Председателя Правления «МСП Банка», гарантийная поддержка государством малого и среднего бизнеса поможет предприятиям получить

организациям и финансовым рынкам Анатолий Аксаков ранее высказал свое мнение по поводу распределения налоговых сборов: «В целях развития бизнеса в регионах, а не только вокруг Москвы и Питера, необходимо, чтобы значительная часть налогов оставалась в регионах и муниципалитетах. Налоги должны поступать, прежде всего, в казну органов власти, на территории

поддерживать регионы. В федеральных резервных фондах на данный момент достаточно средств, чтобы сгладить ситуацию на пару лет. Изменение налогового законодательства в пользу регионов и отказ от перекладывания расходных обязательств на субъекты без достаточного финансового обеспечения могут показаться слишком смелыми, однако это реальные выходы из сложившейся ситуации. Государственная поддержка малых и средних предприятий, разумеется, нужна, но это не панацея от кризиса.

Олег Кувшинников: «Несмотря на сложную ситуацию с бюджетом региона, мы обязаны достичь целевых показателей, установленных майскими указами Президента».

кредит на развитие экономической деятельности. «Приоритет в такой ситуации отдается предприятиям, занимающимся производственной деятельностью, направленной на модернизацию производства и внедрение новых технологий, — добавляет Анна Викторовна. — Такие предприятия представлены в Вологодской области. Вряд ли они сразу окажут существенное влияние на экономическую ситуацию, но со временем развитие бизнеса, несомненно, сыграет свою немаловажную роль. Мы надеемся, что малые предприятия будут расти и станут средними, а средние перейдут в разряд крупного бизнеса».

Преимущества программного метода формирования бюджета прекрасно осознают в Правительстве области. Напомним, вопросы перехода на программное бюджетирование обсуждались на межрегиональном совещании, походившем в Череповце 18 июня этого года при участии первых лиц Вологодской области, республик Коми и Карелии, а также представителей федеральной власти.

На данном этапе полностью перейти на программное бюджетирование невозможно из-за централизации налоговых поступлений в федеральном бюджете. «Сегодня 52% налоговых поступлений регион перечисляет в федеральный бюджет. 48% явно недостаточно для выполнения, в том числе указов президента страны по увеличению заработной платы работникам бюджетной сферы», — сказал губернатор области.

Заместитель председателя комитета Госдумы по кредитным

которых работают реальные предприятия и проживают реальные налогоплательщики».

Чтобы переход на программный бюджет прошел без потерь, также необходимо выполнить несколько условий, в том числе: ускорить принятие долгосрочной бюджетной стратегии, реализовать принцип «одна программа — одна субсидия», утвердить в федеральном бюджете распределение субсидий на трехлетний период. Да и в целом сделать систему распределения межбюджетных трансфертов более прозрачной и понятной.

В любом случае, даже если подобные меры не будут приняты, Правительство РФ будет вынуждено

Что еще остается?

В завершение нельзя не вспомнить и о таком оригинальном способе развития регионов, как проведение крупных форумов, как АТЭС, ШОС, БРИКС, Олимпиады в Сочи или Чемпионата мира по футболу... На недавнем саммите G20 в Санкт-Петербурге Владимира Путина спросили о целесообразности проведения таких масштабных мероприятий. Президент вполне уверенно ответил, что это необходимо для развития соответствующих субъектов РФ. Тем не менее, в воздухе повисает вопрос: а стоило ли создание олимпийских объектов на общую сумму в 1,5 трлн рублей того курорта, который останется после Олимпиады? Если игра все-таки стоит свеч, может, и Вологодской области пора подумать о подобном глобальном проекте? **58**

Языком цифр

Ситуация с положением регионов страны стала немного прозрачнее 13 сентября, когда Федеральная служба государственной статистики опубликовала основные показатели социально-экономического положения субъектов федерации в первом полугодии 2013 года. Основные индексы сравниваются с аналогичным периодом в прошлом году. Так в Вологодской области в пределах 6% увеличились следующие индексы: обрабатывающее производство, производство электроэнергии, оборот розничной торговли, объем платных услуг населению и среднемесячная зарплата работников. Добыча полезных ископаемых увеличилась на 8,4%.

Отрицательная динамика оказалась более красноречивой. Например, по сравнению с первым полугодием 2012 года индекс работ по виду деятельности «Строительство» составил только 55,1%. При этом объемы строительства жилых домов уменьшились на 16,9%.

«Рекордным» оказался индекс инвестиций в основной капитал: он уменьшился на две трети — до 33,4%. Это самый низкий показатель в стране.

По отношению к декабрю 2012 года на 19,4% подорожала в нашей области стоимость минимального набора продуктов. И это при том, что среднемесячная начисленная заработная плата выросла только на 3,3%.

В конце концов, отрицательной остается и демографическая ситуация. По данным Росстата, за шесть первых месяцев 2013 года родилось 8020 человек против 8044 человек в прошлом году. Умерших оказалось больше, чем раньше: 9235 человек по сравнению с 9058 в 2012 году.

«БАНКИ С ОПТИМИЗМОМ СМОТРЯТ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ»

ТЕКСТ: ВАЛЕРИЙ БУТЫМОВ, ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

2013 год был полон разговоров о стагнации или даже возможной рецессии российской экономики. В сентябре начал работу финансовый мегарегулятор на базе ЦБ. Сразу несколько регионов заявили о бюджетном кризисе. Какие изменения на этом фоне произошли в банковской сфере, рассказал журналу «Бизнес и Власть» руководитель Вологодской региональной дирекции ОАО «БАНК СГБ» Алексей НОВИКОВ.

— Минэкономразвития снизило прогноз темпов экономического роста на 2013 год: 1,8% против 2,4%. Стало ли это неожиданностью для банковского сообщества?

— Неожиданностью это не стало. Тренд на снижение темпов экономического роста присутствует довольно-таки давно: в 2011 данный показатель был выше, чем в 2012, а в 2012 выше, чем сейчас. В России, на мой взгляд, в последние годы наиболее значимыми факторами экономического роста являются потребительская активность населения, которая формирует спрос и стимулирует продажи, и инвестиционная активность предприятий, благодаря которой происходит развитие производства. При этом, в настоящий момент, мы можем констатировать факт, что инвестиционная активность предприятий находится на очень низком уровне. Снижение инвестиционной активности предприятий обусловлено низким уровнем у них источников инвестиций в развитие. Прибыль предприятий невелика, получение длинных банковских ресурсов стало проблематично. Если учесть, что темпы роста потребления в последние годы замедляются, то динамика снижения темпов экономического роста становится понятной и объяснимой. К сожалению, потребительская активность населения и инвестиционная активность предприятий в первой половине 2013 года оказались несколько ниже ожидаемых, что, в свою очередь, заставляет вносить корректировки в сторону понижения темпов экономического роста по итогам 2013 года. Мы, банки, видим происходящие процессы в экономике одними из самых

первых, потому что непосредственно контактируем с клиентами, отслеживаем динамику их финансовых показателей в режиме реального времени. Поэтому сообщение Министерства экономического развития не стало для нас неожиданностью. Если мне память не изменяет, то аналогичная ситуация была и в прошлом 2012 году.

— Раз такое положение вещей можно было спрогнозировать, стало быть, было время перестраховаться. Вложен ли риск стагнации экономики в бизнес-планы банков?

— Это очень простой вопрос. На мой взгляд, после известных событий в экономике 2008-2009 годов, все предприятия, включая банковский сектор, живут по принципу: «надейся на лучшее, но готовься к худшему». Этот принцип, несомненно, в последние годы вносит свои коррективы при осуществлении банками планирования своей деятельности с целью повышения их устойчивости к возможным негативным экономическим явлениям. Подходы к таким показателям, как ликвидность и покрытие потенциально проблемных активов резервами под возможные потери становятся более консервативными.



Введением с 1 марта 2013 года Положения Банка России (Базель III) ужесточились подходы к расчету капиталов банков. Кстати сказать, БАНК СГБ один из первых среди кредитных организаций прошел процедуру согласования с Банком России, в соответствии с требованиями и стандартами Базель III, привлечения субординированного депозита, что позволило увеличить капитал банка до 3,045 млрд рублей. Однако при этом, не думаю,

что банки планируют снижение своей прибыльности. Акционеры любого банка заинтересованы в извлечении максимальной прибыли. В меняющихся условиях, при планировании, может быть подвержена изменению структура активов и пассивов банка, а также структура его доходов и расходов, но конечный результат – прибыль, как правило, выше, чем аналогичный показатель предыдущего года. Следует отметить, что банки осуществляют свою деятельность в режиме сильной конкуренции, при которой каждый старается укрепить свои позиции на рынке. Отсюда рост прибыли, закладываемый банками при бизнес-планировании бывает несколько выше, чем предполагаемый темп экономического роста в этом же планируемом периоде. Ориентация на развитие стимулирует банки занимать активную позицию в ведении дел, что подразумевает долю здравого оптимизма в составлении плана.

— **Справедливо ли все вышесказанное для филиалов банков, которые находятся в регионах, вплотную приблизившихся к бюджетному кризису? Например, в Вологодской области.**

— Ситуация в некоторых регионах сложилась действительно непростая. Конечно, снижение расходной части бюджета, которое планирует сейчас Правительство РФ, скажется на предприятиях, которые работают, так скажем, на него. Деньги из бюджета — это та часть выручки, которую предприятия не получают.

Вологодская область в этом отношении очень показательна: на фоне серьезной долговой нагрузки идет снижение доходной части бюджета. Налицо некоторая разбалансированность бюджетных входящих и исходящих денежных потоков. Это негативный тренд. Однако, драматизировать ситуацию я бы не стал. Главное, что ситуация с бюджетом Вологодской области не вышла из под контроля, а значит она управляемая. В Правительстве Вологодской области работают профессионалы высокого уровня, которые в состоянии спланировать и реализовать эффективные меры для выхода из сложившейся ситуации. Сейчас крайне важно, что ничего не замалчивается, о проблеме говорится открыто, находятся способы ее решения. Ну и конечно же, федеральный центр должен помочь своему субъекту преодолеть временные трудности.

Конечно же, банки, действующие на территории Вологодской области ощущают на себе негативные тенденции в экономике, т.к. сами являются ее частью. Однако текущая ситуация в банковском секторе Вологодской области сильно отличается от той, что была 4–5 лет назад. Более того, не стоит забывать, что современная банковская система уже имеет богатый опыт поведения в тяжелых финансовых условиях. Все вышеска-

Все предприятия, включая банковский сектор, живут сегодня по принципу: «надейся на лучшее, но готовься к худшему».

занное дает мне основание полагать, что в ближайшей перспективе глобальных потрясений в банковском секторе Вологодской области не будет.

— **Как уже было сказано, доходность предприятий падает, следовательно, уменьшается сбор налога на доходы предприятий. В то же время, как показывает статистика, выросли сборы НДФЛ. Повлияло ли это как-то на клиентскую базу банка?**

— В первую очередь увеличение налогов и страховых сборов ударило по малому бизнесу. Поэтому большое количество предпринимателей просто ушло в тень. Кто-то вообще закрылся, посчитав, что невыгодно вести свою предпринимательскую деятельность, но многие затаились. В любом случае из банковского сектора эти деньги ушли.

— **По данным ЦБ, в июле 2013 года розничный кредитный портфель российских банков вырос на 2,8% и достиг 9 трлн рублей. Как это объяснить?**

— Как вы знаете, в стране наблюдалось ухудшение демографической ситуации, происходило быстрое сжатие трудовых ресурсов, что вело к определенному перегреву рынка труда и стимулировало рост заработных плат в негосударственном секторе экономики. В сочетании с повышением заработных плат в бюджетном секторе это привело к ускоренному росту заработной платы в экономике. В свою очередь рост заработной платы и позитивные ожидания привели к активизации спроса населения на кредит.

Это произошло одновременно со своеобразным

посттравматическим синдромом предприятий. Многие не оправились еще от кризиса 2008–2009 годов, уровень их доходов не восстановился. До сих пор продолжают банкротства предприятий, которые в первое время еще пытались удержаться на плаву. Упала прибыль предприятий, снизилась капитализация. В такой ситуации риски при осуществлении их кредитования повышаются. Кроме того, наученные горьким

опытом, банки начали задумываться о диверсификации своего кредитного портфеля и замещать крупные кредитные риски несколькими, более мелкими. Проще говоря, лучше выдать несколько небольших кредитов разным заемщикам, чем всю сумму одному крупному. Возникновение проблем с крупными кредитами существенно сказывается на финансовом состоянии банка.

Повышенные риски кредитования предприятий, а также желание диверсифицировать свои кредитные вложения, заставили банки частично переориентироваться на кредитование физических лиц.

На мой взгляд, именно активизация спроса населения на кредит в условиях, когда банки начали переориентацию, направленную на увеличение предложений по кредитованию физических лиц и вызвала такой резкий скачок на рынке потребительского кредитования. В 2012 году банковский кредитный портфель физических лиц вырос примерно на 40%, в первой половине 2013 года динамика роста сохранялась на уровне 2012 года.

Необходимо сказать, что такой существенный рост кредитного портфеля физических лиц в 2012–2013 годах не обеспечивался соответствующим ростом реальных доходов населения, а также не обеспечивался соответствующим ростом срочных депозитов и капиталов банков, являющихся источником данного финансирования. Все это приводит к возникновению определенных рисков в экономике в целом и в банковском секторе в частности, которые Банк России не оставил без своего внимания. В настоящее время Банк России уже сделал первые шаги, направленные на снижение темпов

роста кредитования физических лиц и на повышение качества предоставляемых кредитов.

Мое мнение, наибольший риск несут так называемые «быстрые кредиты на доверии». Такие кредиты выдаются банками в течение одного дня и под ставки свыше 40% годовых. При этом высокая процентная ставка далеко не значит, что банк получает сверх прибыль от данного кредитования. В большую процентную ставку заложен высокий уровень возможных дефолтов по данному виду кредитов, т. к. они изначально более высокорисковые. Дело в том, что выдавая за короткий срок данные кредиты банк не в состоянии осуществить качественный андеррайтинг заемщика. Поэтому в такие кредиты изначально заложена вероятность, что значительная часть заемщиков не вернет деньги. Эти убытки компенсируют оставшиеся, потому что процентная ставка превосходит все возможные издержки. В любом случае, добросовестный заемщик платит за себя и за того человека, который не платит — отсюда и высокие процентные ставки.

— **Из-за таких вот кредитов возникают ли другие проблемы, кроме того, что клиент платит высокую процентную ставку, или они в принципе безвредны для банковской системы?**

— На мой взгляд, эти кредиты очень рискованные. К примеру, наш банк не практикует подобное кредитование принципиально. Мы считаем, что большое внимание необходимо уделять правильному подбору продукта для конкретного заемщика с учетом целей его кредитования, а также качественному осуществлению андеррайтинга. Задача андеррайтера при этом, по сути, совместно

с заемщиком составить его семейный бюджет на предполагаемый период кредитования, учитывающий потребности в жизнедеятельности заемщика и выплату им всех своих денежных обязательств в предполагаемом периоде кредитования. Только при таких условиях заемщик с высокой степенью вероятности не столкнется с трудностями в погашении кредита, а сам кредит будет являться высококачественным. При этом процентная ставка по нашим кредитам в разы меньше, чем по так называемым «быстрым кредитам на доверии», никаких скрытых комиссий и уж тем более каких-либо каверзных условий мелким шрифтом. Мы уважительно относимся к своим заемщикам, считаем их своими полноценными партнерами, рассчитываем на выстраивание долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества с ними.

Отвечая на поставленный вопрос, могу сказать, что в основе «быстрых кредитов на доверии», как правило, лежат так называемые скорринговые программы кредитования. Скорринг любит стабильность в экономике на протяжении длительного периода времени, тогда он показывает не плохие результаты, но когда появляется не стабильность и условия начинают меняться, довольно быстро скорринг начинает работать плохо, а в условиях кризиса он не работает. Таким образом, при негативном изменении экономической ситуации, существует высокая степень вероятности возникновения массовых дефолтов по подобным кредитам и это, конечно, совсем не безвредно для банковской системы.

— **Какие услуги и продукты банк СГБ считает наиболее перспективными этой осенью и зимой?**

Для начала необходимо отметить, что в последние четыре месяца этого года мы ожидаем сезонное увеличение потребительского спроса населения. При этом, скорее всего, спрос будет расти от месяца к месяцу. В самом конце года ожидаем тенденцию к увеличению населением своих накоплений, связанную с различными годовыми выплатами денежных поощрений.

Поэтому, считаем, что наиболее популярными в этот период времени останутся продукты, связанные с кредитованием: ипотечное, потребительское и автокредитование, кредитные карты. Ну, а в декабре ожидаем увеличение спроса на депозитные продукты.

В нашем банке присутствует вся указанная линейка продуктов, при этом как я уже говорил ранее, процентные ставки по предлагаемым кредитным продуктам находятся на нижней границе рынка.

Сотрудники нашего банка каждому обратившемуся в банк помогут в выборе удобного и недорогого продукта. Особое внимание мы оказываем людям, получающим свою заработную плату на пластиковые карты нашего банка. Для этой категории населения у нас действуют самые выгодные условия кредитования. Также для держателей зарплатных пластиковых карт банка мы предлагаем услугу по открытию на карте лимита «овердрафтного» кредитования. Кстати, возвращаясь к «быстрым кредитам на доверии» под высокие процентные ставки, на мой взгляд, открытие лимита на карте «овердрафтного» кредитования является прямой альтернативой данным кредитам. Имея открытый лимит, держатель карты может осуществлять с его помощью относительно недорогие покупки. Находясь в магазине, необходимо просто достать карту с установленным лимитом, рассчитаться ею и забрать выбранный товар. И процентная ставка по данному кредиту в форме «овердрафт» будет минимум в два раза ниже, чем по «быстрому кредиту на доверии». Данная услуга для физических лиц на текущий период времени одна из самых востребованных в нашем банке. **Р**

Наша справка

Банк был создан в 1994 году. В декабре 2012 года ОАО КБ «Севергазбанк» переименовано в ОАО «БАНК СГБ». Региональная сеть банка в настоящее время состоит из 14 филиалов, 53 дополнительных офисов, 12 операционных касс. Терминальная сеть БАНКА СГБ насчитывает 524 банкомата, 55 информационно-платежных терминалов самообслуживания, 2571 POS-терминал в торгово-сервисных предприятиях.

Основные направления деятельности — кредитование юридических и физических лиц, привлечение средств населения во вклады. Более 5 тыс. предприятий и организаций — участники зарплатного проекта банка.

Держателями карт являются свыше 330 тыс. клиентов — это один из самых высоких показателей по Северо-Западному федеральному округу.

Рейтинг банка по шкале «Эксперт РА» — «А» («Высокий уровень кредитоспособности», прогноз по рейтингу — «Стабильный»).



Тел. 8-800-100-55-22
звонок по России бесплатный

ОАО «БАНК СГБ». Генеральная лицензия ЦБ РФ № 2816

ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «МИК»: ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

ТЕКСТ, ФОТО: НАДЕЖДА СТРИГИНА

ЗАО «Межрегиональная инвестиционная компания» (ЗАО «МИК») создана в 1999 г. За 14 лет успешной работы на лизинговом рынке компанией наработан огромный профессиональный опыт, обширная клиентская база, филиалы компании созданы в Вологодской, Архангельской, Ярославской, Ивановской областях и в Санкт-Петербурге.



Генеральный директор
ЗАО «МИК» В. В. Савин

В 2013 году рейтинговое агентство «Эксперт РА» повысило рейтинг надежности ЗАО «МИК» до уровня «А» — «высокий уровень финансовой устойчивости». Генеральный директор компании Вячеслав Савин уверен, что повышение рейтинга — очередное доказательство эффективности работы компании, важный критерий выбора для тех, кто использует

в ведении бизнеса инструменты лизинга:

— Получению нового уровня рейтинга предшествовала планомерная работа по повышению финансовой устойчивости нашей компании. Во-первых, мы увеличили число банков-инвесторов, что способствовало снижению зависимости компании от одного кредитора и расширению возможностей финансирования сделок лизинга. В результате в 2012–2013 гг. заметно вырос размер средней сделки лизинга.

Во-вторых, мы существенно диверсифицировали лизинговый портфель по отраслям, предметам лизинга и лизингополучателям, что позволило снизить риски и повысить эффективность выполнения всех текущих финансовых обязательств компании «МИК» перед партнерами и клиентами.

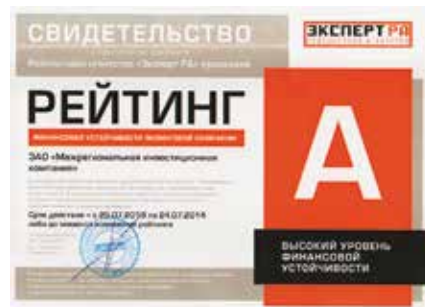
С 2011 г. компания «МИК» участвует в государственной программе финансовой поддержки малого и среднего бизнеса. Являясь партнером Российского Банка поддержки малого и среднего предпринимательства (ОАО «МСП Банк»), ЗАО «МИК» предлагает представителям МСП финансирование на приобретение транспорта, спецтехники и оборудования на выгодных для предпринимателей условиях.

Индивидуальный подход, гибкость в принятии решений — одна из наиболее сильных сторон в работе компании «МИК». Опытные специалисты компании предложат оптимальные программы финансовой аренды, «зачоченные» под потребности и возможности лизингополучателя.

Не менее весомыми для клиентов преимуществами работы с нашей компанией являются определенная оперативность в принятии решения по сделке, оптимальные требования к лизингополучателю, возможность выбора графика платежей и схемы обслуживания договоров.

Важным показателем доверия к компании «МИК» являются многолетние партнерские отношения с предприятиями лесопромышленного комплекса, машиностроительной, автомобильной, строительной и других отраслей экономики не только Вологодской, но и Архангельской, Ярославской, Ивановской областей и Санкт-Петербурга.

Компанию «МИК» выбирают те, кто ценит оперативность в работе, профессиональный подход к делу, возможность расширения бизнеса вместе с надежным, проверенным временем партнером. Присоединяйтесь! P



ЛИЗИНГОВАЯ
КОМПАНИЯ

МИК

г. Вологда,
ул. Пушкинская, 52, 2 этаж
Тел.: (8172) 72-80-80, 76-90-90,
76-98-01; факс: (8172) 76-98-01

г. Великий Устюг,
Советский пр, 117
Тел.: (81738) 2-09-60

г. Череповец, ул. Труда, 44,
3 этаж, каб. 301-303
Тел.: (8202) 55-66-61,
факс: (8202) 55-50-43

www.mik-lizing.ru



ХОЧУ ВСЕ ЗНАТЬ, ИЛИ ОБРАЗОВАНИЕ В ВОПРОСАХ И ОТВЕТАХ

ТЕКСТ: СЕРГЕЙ ШАДРУНОВ

С чем обычно у нас ассоциируется сентябрь? Начало осени, окончание дачного сезона, завершение уборки урожая... Но чаще всего, говоря о сентябре, мы вспоминаем о начале учебного года. Миллионы детей, отдохнув за время летних каникул, вновь садятся за парты, а студенты приступают к освоению профессий.

В последнее время наше образование, мягко говоря, лихорадит. Единый государственный экзамен, споры вокруг которого не утихают уже несколько лет, новые федеральные государственные образовательные стандарты, возвращение школьной формы, проверки эффективности высших учебных

заведений. Наряду с этими, недавно свалившимися на головы педагогов, учеников и родителей, новшеств, есть и застарелые проблемы, такие, как нехватка мест в дошкольных образовательных учреждениях, чересчур высокая наполняемость классов в школах... Как в Вологодской области подходят к решению

этих вопросов, что нового ожидает нас в новом учебном году?

Малыши в саду

Уже много лет вологжане страдали от нехватки мест в детских садах. Самым правильным решением было бы строительство новых дошкольных учреждений. Уже

несколько лет детские сады, вернее их здания, возвращают из небытия 90-х годов, выселяя фирмы и организации, когда-то заселившие опустевшие детские учреждения, «оптимизируют» помещения действующих детских садов (а иногда и школ), переделяя помещения под детсадовские группы. Вместе с тем Указ Президента РФ «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки» гласит, что к 2016 году «должна быть обеспечена стопроцентная доступность дошкольного образования для детей в возрасте от трех до семи лет».

В Департаменте образования Вологодской области поясняют, что для решения поставленной Президентом задачи, «с целью обеспечения максимального охвата детей услугами дошкольного образования» в регионе разработан план мероприятий «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки».

На это же направлена и долгосрочная целевая программа «Реконструкция и строительство детских садов на территории Вологодской области» на 2012–2020 годы. Согласно данным Департамента образования, в 2012 году дополнительно открыто 3340 мест для реализации программ дошкольного образования. В 2013 году планируется открыть еще не менее 2658 мест. По словам заместителя начальника департамента Ирины Петранцовой, таких показателей удастся добиться за счет увеличения числа мест в группах кратковременного пребывания, создания дополнительных мест в функционирующих детсадах, расширения альтернативных (негосударственных) форм дошкольного образования, а также благодаря вновь создаваемым местам — строительству, возврату и реконструкции ранее переданных зданий детских садов.

Так, в 2013 году введены в эксплуатацию пристройка на 80 мест к детскому саду в Кадникове, два модульных быстровозводимых здания детских садов, построенных на принципах государственно-частного партнерства, в городах Никольске и Бабаеве (по 80 мест каждое), реконструировано под детский сад на 143 места здание терапевтического корпуса в Вытегре. Кроме того, в систему дошкольного образования возвращено одно здание детского сада на 320 мест в Вологде.

Помогает и федеральный бюджет. Правительством области летом этого года заключено соглашение с Министерством образования и науки РФ о предоставлении областному бюджету в 2013 году субсидии в размере 473,5 млн рублей. Деньги пойдут на модернизацию региональной системы дошкольного образования и строительство двух детских садов в Вологде и Череповце (на 320 и 360 мест соответственно).

Кроме «бесплатных» субсидий, область получит от Правительства РФ бюджетный кредит в размере более 76 млн руб. В настоящее время определяется, в каком из районов местные власти лучше подготовили необходимые площадки под строительство.

«Строительство зданий детских садов в области будет продолжено, — подытоживает тему Ирина Петранцова. — С 2014 по 2020 годы планируется построить 24 детских сада».

Школьники на уроках

Если в дошкольном образовании есть значительные подвижки, то, что ожидает школьников? Мы уже как-то свыклись с мыслью, что наши дети учатся со второй смены, а родители будущих первоклассников каждое лето осаждают школы, чтобы записать детей в то образовательное учреждение, в котором они хотели бы, чтобы их ребенок учился. Не всегда их желания бывают обоснованными, но, тем не менее, проблема существует. В областной столице, например, строятся целые микрорайоны, и школы, расположенные рядом, уже с трудом справляются с все возрастающей нагрузкой. И опять же, логичным было строительство новых школ: и дети бы учились с первой смены, и были бы обеспечены работой выпускники педагогических вузов...

Но здесь ситуация сложнее, чем с детскими садами. По словам Ирины Петранцовой, пока предусмотрено строительство одного нового здания на 800 мест в 2016 году — в Вологде по ул. Энгельса (для МОУ «Средняя общеобразовательная школа № 11»). Другой информации в департаменте нет.

Вступивший в силу с 1 сентября этого года Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» вводит понятие школьной формы. А установление требований к одежде школьников, по общему правилу, отнесено к компетенции образовательных организаций.

В Департаменте образования уточняют: областным ведомством устанавливаются общие требования к одежде обучающихся в государственных и муниципальных общеобразовательных организациях. При этом конкретные требования к одежде школьников и обязательность ее ношения в той или иной школе, гимназии или лицее устанавливается локальным нормативным актом самого учреждения. Общий же вид одежды, ее цвет и фасон определяются советом школы, родительским комитетом, классным или общешкольным родительским собранием, попечительским советом и другими общественными органами.

По данным органов местного самоуправления, осуществляющих управление в сфере образования, с 1 сентября этого года во всех образовательных учреждениях области введены единые требования к одежде школьников.

Что ж, посмотрим, как приживется новая школьная форма. В начальных классах большинства школ она используется уже не первый год, но как воспримет нововведение поколение подростков, привыкшее к полной свободе в выборе одежды? Хотя, справедливости ради надо сказать, что оно пользовалось этой свободой с избытком. Наверное, пора и честь знать...

Переходя к старшей школе, хотелось бы знать, что ждет выпускников 2014 года? Нареканий на Единый государственный экзамен из года в год не становится меньше, о необходимости внесения изменений в государственную итоговую аттестацию школьников не говорил в этом году только ленивый.

Обратимся еще раз к заместителю начальника Департамента образования, чтобы знать, к чему готовиться ученикам 11-х классов. По ее словам, в связи с вступлением в силу все того же Закона «Об образовании в РФ» изменения коснутся

и вопроса итоговой аттестации, в том числе и порядка проведения единого государственного экзамена. В настоящий момент соответствующие нормативные правовые акты находятся в стадии разработки в Минобрнауки. Так что, по всей видимости, к концу учебного года многих выпускников будет ждать очередной сюрприз. **55**

ВУЗЫ: НЕИЗБЕЖНОСТЬ РЕОРГАНИЗАЦИИ

НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ КАК ТРЕБОВАНИЕ ВРЕМЕНИ

ТЕКСТ: СЕРГЕЙ ШАДРУНОВ, ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

Проблемы высшего образования в нашем регионе можно перечислять долго: степень востребованности выпускников на рынке труда, соответствие их знаний и компетенций требованиям рынка, сокращение бюджетных мест и рост платы за обучение, уровень зарплат основной массы преподавателей и эффективность госзатрат на вузовскую науку...



Но в одном вопросе, как в капле воды, отразились если не все, то многие ключевые проблемы наших вузов. Речь, конечно, идет о слиянии (или все-таки поглощении?) двух вологодских университетов — педагогического и технического.

Эту историю наше издание подробно описывало, однако напомним, что в конце прошлого года Минобрнауки провело проверку всех государственных вузов страны. В число «неэффективных» попали многие высшие учебные заведения, в том

числе и Вологодский государственный педагогический университет. Долгое время вокруг этой темы существовало много разговоров, слухов, домыслов. Спустя какое-то время заговорили о создании на базе двух вологодских университетов нового, Вологодского государственного университета. Позже появилась информация о вхождении педагогического университета в состав технического при сохранении прежнего названия — «ВоГТУ». Общественность была взбудоражена настолько,

что на Совете ректоров, первое заседание которого состоялось 18 сентября этого года, губернатору области Олегу Кувшинникову пришлось подчеркивать, что область выступает за создание именно ВГУ. Такую позицию Правительство области передало в Минобрнауки, но окончательное решение всё равно остаётся за учредителем университетов.

Для того чтобы прояснить ситуацию, мы обратились к Леониду Соколову, ректору Вологодского государственного технического университета, которому в этой истории волей-неволей приходится выступать в роли антикризисного менеджера.

— Наши вузы — ВоГТУ и ВГПУ — начали учебный год в прежнем статусе, хотя накануне начала учебного года, 28 августа Министр образования и науки РФ Дмитрий Ливанов подписал приказ № 1001 о реорганизации двух вологодских университетов. Он предполагает присоединение к Вологодскому государственному техническому университету педагогического университета.

Сегодня в России происходит модернизация всей системы высшего образования, его содержательное и структурное обновление. Она предполагает более высокое качество образовательных услуг и изменение структуры высших учебных заведений, интеграцию и укрупнение вузов, новые подходы к типологизации всех вузов России.

Надо сразу пояснить, что мы не первые и не последние в череде присоединений. Уже известно,

что в 2013 году будет закрыто 111 филиалов вузов, 30 высших учебных заведений подвергнуты реорганизации. На сегодняшний день 22 вуза, попавшие в список «неэффективных», шли по схеме присоединения одного вуза к другому. Лишь в Ивановской области пошли по пути слияния вузов — за счет слияния Архитектурно-строительного университета и Текстильной академии появился Ивановский политехнический университет.

Примеры присоединений, подобных нашему, в России уже есть. Так, перед нашим случаем были приказы о присоединении Таганрогского педагогического университета имени А. П. Чехова к Ростовскому экономическому университету, Кузбасской государственной педагогической академии к Кемеровскому государственному университету, Ишимского государственного педагогического института им. П. П. Ершова к Тюменскому государственному университету.

Присоединение с юридической, финансовой и организационной точек зрения — это самый простой вариант, на мой взгляд. К действующему вузу присоединяется другой. У действующего вуза (в нашем случае — у ВоГТУ) не меняется лицевой счет, остается тот же баланс, а у присоединяемого вуза проводится полная ревизия всего оборудования, движимого и недвижимого имущества, и в дальнейшем оно передается на баланс нашего университета. Таким образом, педагогический университет теряет свою самостоятельность, становясь нашим структурным подразделением (институтом в структуре университета). Что же касается названия, то это право коллектива — выбрать название институту. Напомню, что название вуза меняется приказом Минобрнауки РФ и только потом это решение вносится в Устав образовательного учреждения Конференцией работников университета.

Еще раз повторюсь, что присоединение — это наиболее простой путь. В данном случае практически не будет сокращения преподавательского состава, это никак не повлияет на контингент студентов, они будут продолжать обучение по тем же образовательным программам, по тем же направлениям подготовки, что и в педагогическом университете, получать такую же стипендию за успехи в учебе.

— **В ходе обсуждения этой темы ходили слухи, что два классических госуниверситета области не потянет, и в перспективе будет создан единый «мега-университет», включающий и ЧГУ...**

— Да, инициатива Минобрнауки по реорганизации вузов широко обсуждалась на Вологодчине. В числе прочих высказывалось и мнение о создании единого регионального вуза. Но для реализации такого проекта, во-первых, требуются немалые дополнительные финансовые ресурсы, а мы сегодня довольствуемся тем, что есть, участвуя в федеральных целевых программах.

Во-вторых, крупный региональный вуз принципиально нового уровня, как правило, создается под конкретный масштабный проект. Так, например, если в Архангельске создавали федеральный университет, объединяя вузы, то на это существовала причина: в Баренцевом море было обнаружено газовое месторождение, для эффективной разработки которого был подготовлен соответствующий проект. Для реализации

кадровой части проекта и был открыт Северный (Арктический) федеральный университет.

Другой пример — открытие Дальневосточного федерального университета на острове Русском. Он нужен для решения важных геополитических задач в масштабе всей страны. В Вологодской области пока нет столь грандиозных проектов, поэтому говорить о создании крупного регионального вуза нового уровня преждевременно. Пока у нас будут функционировать два основных университета — в Вологде и Череповце, каждый из которых имеет собственную нишу на рынке образовательных услуг.

— **Леонид Иванович, у многих в связи с такой формой реорганизации двух вузов возникает вопрос: технический вуз и вправду будет выпускать педагогов?**

— У нас в ВоГТУ давно существует гуманитарный факультет, мы готовим лингвистов, социологов, специалистов по социокультурному сервису, есть у нас направление, связанное

Языком цифр

Система высшего образования на территории Вологодской области представлена 21 образовательной организацией высшего образования, из них 15 — это филиалы вузов.

Контингент вузов и филиалов, обучающийся как на бюджетной, так на внебюджетной основе, составляет 38,1 тыс. чел., из них по очной форме обучения — 15,6 тыс. чел. Обучение студентов осуществляется по 63 направлениям подготовки бакалавриата, 44 программам магистратуры и 92 специальностям.

По оценкам специалистов, проблемной областью на рынке вузовских образовательных услуг в регионах России является необоснованное дублирование специальностей и направлений подготовки. Так, в вузах Вологодской области наблюдается дублирование по десяткам направлений подготовки на уровне бакалавриата (менеджмент, экономика, педагогическое образование, государственное и муниципальное управление и другие) и отдельным направлениям на уровне магистратуры (экономика, информационная и вычислительная техника, строительство). Выпускники этих направлений подготовки создают излишнюю необоснованную конкуренцию на рынке труда, нарушая тем самым его баланс. По данным Департамента труда и занятости области подготовка кадров по гуманитарным специальностям, экономике и управлению перекрывает в 2 раза потребности региональной экономики; потребность в кадрах по инженерным специальностям в 1,5–2 раза выше объемов выпуска.

Проблема в том, что вузы готовят, как правило, кадры по традиционным для каждого учебного заведения специальностям, удовлетворяя потребности в большей мере населения, а не экономики. Причина проблемы — слабая связь учреждений высшего образования с предприятиями и организациями региона. Между тем вузы, расположенные на территории нашей области, теоретически в состоянии обеспечить квалифицированными трудовыми ресурсами (за исключением, может быть, лишь здравоохранения) не только территорию Вологодчины, но и соседние регионы.

с развитием туризма — тоже не очень характерное для технического вуза. Кроме того, в структуре университета существует крупный экономический факультет.

Хочу отметить, что сегодня происходит гуманитаризация всего технического образования. Поэтому я думаю, что все здесь будет хорошо. Правда, сотрудники, преподаватели и студенты педагогического университета должны дать свое согласие на перевод в ВоГТУ. А после реорганизации, которая завершится к 1 августа 2014 года, можно будет вернуться к вопросу о новом названии вуза.

Министерством уже разработан план-график исполнения приказа министра, который и я, и Татьяна Александровна Поярова, и.о. ректора ВГПУ, подписали. Окончательный перевод контингента студентов, преподавателей, сотрудников в нашу структуру произойдет в марте 2014 года. Сейчас начаты ревизионные процессы, будут составляться акты передачи документации, имущества.

Мы станем более мощным вузом, т.к. увеличивается перечень образовательных программ, которые будут характерны для университета, увеличивается и становится более мощным потенциал научно-педагогических кадров, многие из которых имеют степени кандидатов и докторов наук.

— **У присоединяемого университета есть опасения по поводу сокращения некоторых специальностей. Так, например, и вы, и педуниверситет выпускаете экологов...**

— У нас нет в планах сокращения никаких специальностей, мы наоборот должны думать об открытии новых направлений подготовки. Единственное условие — на эти направления подготовки к нам должны приходить абитуриенты.

В апреле ВоГТУ прошел аккредитацию. Обновленное свидетельство, подтверждающее этот факт, мы получили в июле. Педагогическому университету предстоит также пройти аккредитацию до апреля 2014 года. Наши лицензии будут объединены, свидетельства тоже, и тогда мы сможем проводить набор студентов. И лишь в том случае, если на какие-то направления не придут абитуриенты, мы будем вынуждены их закрыть.

Сейчас существует стратегия развития высшего образования

до 2020 года, так называемая «дорожная карта». В соответствии с ней, на одного преподавателя вуза должно приходиться 10 студентов, если эта норма выдерживается, то никаких сокращений преподавателей не будет. Правда, через два года это соотношение должно измениться 1 к 12, т.е. на одного преподавателя должно приходиться 12 студентов. Идет небольшое увеличение нагрузки. Также в соответствии с этой «дорожной картой» предусматривается к 2018 году довести зарплату преподавателей вузов до 200% от средней по региону. Мы движемся в заданном направлении. Сегодня оклад преподавателей у нас составляет 80% от среднего по региону, а общая сумма заработной платы — свыше 110% от средней по региону.

— **Кое-где в прессе проскочили сообщения о том, что после реорганизации пять лет никаких проверок вузов не будет. Это так?**

— Не думаю, что мы должны расхолаживаться. Проверки будут, и министерские, и внутренние на уровне региона. Мы только в прошлом году выдержали 20 проверок по различным направлениям. Вторая волна мониторинга вузов прошла по стране в августе-сентябре этого года. Полагаю, по результатам этой проверки начнется вторая волна реорганизаций.

Я считаю, что реорганизация должна пойти нам на руку — мы должны стать сильнее.

— **Насколько критерии, по которым проверяют вузы на эффективность, объективны на ваш взгляд?**

— Определенные вопросы есть. Например, введен такой показатель оценки вузов, как наличие контингента иностранных студентов. С чем это связано? Мы были на коллегии Министерства образования и науки, где министр говорил о том, что демографический спад в стране продолжается, до 2018 года будет ощущаться нехватка выпускников школ, и чтобы эту «яму» сгладить, вузам предложено обучать иностранных студентов. В вузе 1% контингента должны составлять иностранцы. Но у нас в стране есть вузы, например, ижевский, где много военных изобретений — как туда брать иностранцев?

Я считаю, что не все критерии, предъявляемые при оценке эффективности, могут быть выполнены вузами. Как пример — «средний балл ЕГЭ». Его формируют абитуриенты, выпускники школ, а по нему оценивают высшее учебное заведение...

Показатели оценки эффективности вузов, на мой взгляд, должны быть приближены к тем показателям, по которым высшие учебные заведения оценивают при проведении аккредитации. Должны изучаться остаточные знания студентов, качество подготовки специалистов. Когда проходит аккредитация, студентов рассаживают в большой аудитории и проводят онлайн-тестирование на компьютерах. По его результатам выводится общий балл.

Во всех вузах обучение идет по единым федеральным государственным стандартам. Естественно, что и проверять надо уровень подготовки студентов. Если они показывают знание программ, хорошее качество остаточных знаний, то почему надо закрывать вуз?

Но есть и такие показатели, которые действительно показывают эффективность работы. Если, например, после окончания вуза выпускники не идут работать по специальности, то вопросы, конечно, возникают. На этом споткнулся ВГПУ, они показали лишь 6% распределения (правда, в педуниверситете настаивают на цифре в 60% — прим. ред.).

— **С 1 сентября вступил в силу закон «Об образовании». Что он принес нового в систему высшего образования?**

— В соответствии с этим законом меняются многие нормы. Например, изменения коснулись нормы оплаты за проживание студентов в общежитиях вузов. Раньше плата за проживание не должна была превышать 5% от размера стипендии, сейчас эту норму отменили. Некоторые вузы сразу взвинтили цены. Мы подошли к этому разумно и более осторожно.

Сегодня отменена надбавка за ученые степени и звания преподавателям, но эти суммы будут включаться в должностные оклады. Изменений много...

Наш же университет с оптимизмом смотрит в будущее. Как я уже говорил, мы станем более крупным, конкурентоспособным и сильным вузом. **BB**

Отважным предпринимателям наша поддержка




На правах рекламы.

30% экономии с тарифами для бизнеса

оптовая цена уже от 2-х номеров

Тариф «Партнер»

 (8172) 511 171, tele2.ru

TELE2

Для дела

Указан % экономии в руб./мес. по сравнению с тарифом Tele2 «Все на связи» при среднем профиле потребления услуг связи абонентом. Подключение доступно для юридических лиц и ИП. Тариф действует при нахождении абонента на территории Вологодской области.

Доставка рекламных материалов

по почтовым ящикам с фотоотчетом в режиме онлайн

Вы всегда будете в курсе рассылки Вашей рекламной кампании, даже если Вы находитесь на отдыхе за рубежом.



Курьерская служба «Привозилка» предлагает Вам услуги по распространению рекламно-информационных материалов в почтовые ящики Вологды и Череповца.

Преимущества рекламных рассылок в почтовые ящики:

- один из самых эффективных способов рекламы;
- относительно дешевый способ рекламы;
- максимально быстрый охват большого количества потенциальных клиентов.

Наши преимущества:

- **КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА** - благодаря современным технологиям 99% рекламных материалов будут доставлены до Ваших клиентов и не будут потеряны курьером;
- **ДОСТУП ИЗ ЛЮБОЙ ТОЧКИ МИРА** - будьте в курсе рассылки Вашей рекламной кампании, даже если Вы находитесь на отдыхе за границей;
- **ДЕТАЛЬНАЯ СТАТИСТИКА** - Вы увидите полный маршрут прохождения курьером заданных районов с фотоотчетом и необходимыми цифрами в личном кабинете на нашем сайте;
- **УВЕДОМЛЕНИЯ** - Мы уведомим Вас о завершении рассылки удобным для Вас способом: по SMS или E-mail;
- **МАСШТАБ** - клиент может выбрать интересующие его районы распространения;
- **ЛОЯЛЬНОСТЬ** - гибкая ценовая политика для постоянных клиентов;
- **ALL INCLUSIVE** - разработка, печать и распространение рекламных материалов.



ВОЛОГОДСКИЕ ВЫБОРЫ — 2013: ПЕЙЗАЖ ПОСЛЕ БИТВЫ

ТЕКСТ: ИВАН БЕЛЯЕВ

Жители областной столицы переизбрали на пост главы города Евгения Шулепова. Как это было, что могло помешать ему победить и как Вологда смотрится на электоральной карте России — мы попытались разобраться в этих актуальных вопросах региональной политики.

Москва, Екатеринбург, Петрозаводск

Еще в мае на страницах журнала «Бизнес и Власть» были отмечены два основных сценария мэрских выборов, условно обозначенные как «омско-красноярский» и «ярославский».

Первый предусматривал крайне низкую явку и уверенную победу действующего мэра в отсутствие сильного конкурента, второй — ненамного, но более высокую активность избирателей и объединение сил вокруг оппозиционного кандидата, который мог бы победить на волне этой протестной консолидации.

К сожалению, за то время, что прошло между выходом той статьи и 8-м сентября, случилось важное событие, сильно подкосившее возможность ярославского пути по всей стране — арест и заключение под стражу тамошнего мэра Евгения Урлашова. После этого с выборов в Ярославле была снята партия «Гражданская платформа», список которой должен был возглавить действующий глава города, и в итоге «Единая Россия» сполна отыгралась на выборах и за свой худший по стране результат в 2011 году, и за поражение от Урлашова прошлой весной.

Очевидно, что «нейстрайзинг» Евгения Урлашова еще четче обрисовала перед кандидатами от оппозиции ту угрозу, которая навинулась бы на них в случае победы. Подводя итоги вологодских выборов, некоторые наблюдатели публично говорили, что подобный страх был одним из ограничителей кампании Александра Лукичева, которая оказалась довольно вялой (но об этом чуть позже).

Так или иначе оппозиции удалось добиться победы в двух городах. Мы намеренно опускаем вопрос, считать ли личной удачей Алексея

Навального его результат на выборах в Москве — много говорят о том, что вся его кампания оказалась «новым словом в российской политике», а он окончательно перешел из стана «блогеров» и «антикоррупционных активистов» в группу «политиков федерального уровня», но формально на выборах все же победил Сергей Собянин. Мы же коротко остановимся на двух кампаниях, где оппоненты власти смогли именно что заполучить ключи от властных кабинетов. Обе этих истории имеют заметные отличия от Ярославля-2012.

В Екатеринбурге на выборы мэра шли сразу три сильных кандидата, каждому из которых в разной степени приписывали возможность победить. Это представитель «Единой России» Яков Силин, депутат Госдумы от «Справедливой России» Александр Бурков и борец с наркотиками Евгений Ройзман, поддержанный Михаилом Прохоровым.

Несмотря на довольно сложную, часто смыкавшуюся с криминалом, биографию, да и споры вокруг фонда «Город без наркотиков», Евгений Ройзман однозначно имел и весомую опору на избирателей в своем городе, и заметную поддержку извне. В конечном счете, ему удалось обойти Якова Силина на несколько процентов и стать номинальным главой города — при том, что многие функции там отданы наемному сити-менеджеру. У Ройзмана при желании можно найти черты политического сходства с Урлашовым, но есть и важное отличие — Урлашов перешел в лагерь оппозиции всего за полгода до своей победы. Отношения Ройзмана с властью никогда нельзя было назвать однозначными, но, так или иначе, в качестве оппозиционера он воспринимается давно.

Но по-настоящему удивительной оказалась история, развернувшаяся в городе Петрозаводске. Видимо,

карельский пример войдет в учебники, но вряд ли скоро повторится — действующий мэром от «Единой России» не просто проиграл, а уступил мало кому известной самовыдвиженке. 34-летняя издательница Галина Ширшина, кажется, и сама не очень ожидала подобного исхода: в первые дни после выборов она не давала комментариев в СМИ, а потом первым делом отменила торжественную инаугурацию. Некоторые политологи пытались объяснить удачу Галины Ширшиной конкретными проблемами Петрозаводска, но пока эти попытки явно хромают — проблем хватает в каждом городе.

Спросим себя, были ли в Вологде предпосылки для того, чтобы отклониться от базового сценария. В теории, были. Администрация Евгения Шулепова допустила несколько имиджевых ошибок уже в предвыборный год. Главной из них была история со штрафстоянками, затем команда Шулепова не смогла вовремя погасить скандал вокруг бассейна «Динамо». Некоторые вещи, как, к примеру, досрочный ввод в эксплуатацию лужьяновского виадука, раздражали многих избирателей: слишком понятна была та нарочитость, с которой это делалось.

Возьмемся за руки, друзья!

И выборы убедительно показали: говорить о широкой поддержке своей работы переизбранным мэром не приходится. При явке меньше 23% Шулепов не набрал и половины голосов — за него проголосовало чуть меньше 27 тыс. человек.

Обладатель «почетного» второго места Александр Лукичев собрал, в свою очередь, чуть больше 13 тыс. голосов избирателей. Отсюда вопрос: если для победы

требовалась мобилизация еще 15 тысяч человек, то была ли задача выиграть выборы возможной для оппозиции? Конечно же, да. Но в реальности она разбилась сразу о два препятствия: неготовность основных игроков к консолидации и слабая кампания самого Лукичева.

Начнем с первого. Разговоры о возможности выдвижения «еди-

Кампания оказалась крайне полезной для политической социологии. В ситуации, когда ни один

из оппозиционных кандидатов не вел по-настоящему яркой агитации, а явка была традиционно низкой, удалось выявить ядерные группы избирателей.

ного кандидата» начались еще весной 2012 года. Об этом говорил лидер вологодских коммунистов Николай Жаравин, говорил Евгений Доможиров, тогда еще депутат Заксобрания. Но время показало: любая консолидация принимается стороной только тогда, когда происходит под ее же знаменами. Коммунисты выдвинули своего кандидата — довольно малоизвестного в политической среде Николая Должанского; Евгений Доможиров предпочел пойти на выборы сам; наконец, в конце весны о своих амбициях осторожно заговорил Лукичев.

Чем все кончилось? Евгений Доможиров не дошел до выборов, так как его подписи были забракованы. Любопытная деталь нашей избирательной системы: действующий закон со всей очевидностью ставит кандидатов в заведомо неравные условия. Теперь, когда резко упрощено создание партий, человек может быть выдвинут региональным отделением, насчитывающим 15–20 человек, или федеральным руководством партии, в которой состоит человек 500–600. А вот для самовыдвижения требуется собрать больше тысячи подписей. Действие закона на практике оказалось более чем наглядным — в Вологде оба самовыдвиженца «срезались» на сборе подписей. Русский националист Сергей Гужев даже не донес подписные листы до избиркома.

Евгений Доможиров пытался договориться с двумя демократическими партиями: «РПР-Парнас» и «Яблоком». Местный яблочник Роман Морозов был готов поддержать Доможирова, но выдвижению

воспротивилось федеральное руководство партии, включая Сергея Митрохина. С «Партией народной свободы» вышло ровно наоборот: была достигнута принципиальная договоренность с Владимиром Рыжковым и Михаилом Касьяновым, но местное отделение предпочло выставить на выборы одного из своих лидеров — довольно странного человека по имени Александр

Захаров, который пообещал ежемесячно выплачивать каждому пенсионеру по 3000 рублей из городского бюджета, а еще потребовал «признать врагами народа подонков, ограбивших страну».

Непростой оказалась и ситуация с выдвижением у Александра Лукичева. Он все еще состоял в «Справедливой России», и в региональном отделении были влиятельные сторонники его выдвижения. Например, вице-спикер ЗСО Виктор Вавилов говорил, что вопрос «урегулирован на 80%». На деле, как говорится, что-то пошло не так: по уставу партии кандидата в мэры областной столицы должны утверждать в Москве, и оттуда в Вологду была спущена лишь одна кандидатура. Было решено, что партию на выборах должен представлять Александр Тельтевской, депутат Законодательного Собрания... из Великого Устюга. И, пусть сам Александр Дмитриевич решительно заявил, что не собирается быть техническим кандидатом, на деле он оказался именно им, набрав меньше двух тысяч голосов.

После небольшого тайм-аута Александр Лукичев заручился поддержкой Михаила Прохорова и его партии «Гражданская платформа», хотя и уточнил, что «не отказывается от своих социал-демократических убеждений». Сам Прохоров активного участия в выборах не принимал, а Лукичев утверждал, что отказался и от финансовой помощи миллиардера, хотя после выборов и он, и его штаб говорили о нехватке денег для ведения кампании.

Говорить о том, что кампания Лукичева была слабой,

даже не очень удобно. Политик ссылаясь на административное давление, и оно вправду имело место. Но сам Лукичев большую часть времени проводил в Москве, не проводил встречи с избирателями (для сравнения — Навальный в это же время устраивал 2–3 открытых встречи в день) и даже не попытался воспользоваться собственными сетевыми ресурсами: за все время выборов не появилось ни одной новой записи в его «Живом Журнале», а в «Фейсбуке» он продолжал безмятежно выкладывать посты на историческую тематику.

Выиграть, работая в таком режиме, конечно же, было невозможно. Кстати, после выборов один из журналистов поделился с автором этой статьи таким наблюдением: подавленность Лукичева вечером 8 сентября и его крайне бледное выступление в итоговом радиоэфире на радио «Премьер» была вызвана тем, что сначала он ввязался в драку без особых амбиций, а во время подсчета голосов осознал, что борьба могла оказаться вполне осозаемой, если бы он приложил к этому должные усилия.

В сухом остатке

В определенном смысле кампания оказалась крайне полезной для политической социологии. В ситуации, когда ни один из оппозиционных кандидатов не вел по-настоящему яркой агитации, а явка была традиционно низкой, удалось выявить ядерные группы избирателей.

Ядро поддержки коммунистов в Вологде — 4,5–5 тыс. человек, «Справедливой России» и ЛДПР — в районе 2–2,5 тыс. Кроме того, около 13 тыс. избирателей оказались готовы прийти и просто проголосовать в поддержку известного кандидата против власти» — никакой позитивной программы Александр Лукичев не предложил.

Кроме того, можно сказать, что выборы не оставили почти никакого следа на политическом ландшафте города: расклад сил, предпочтений и ресурсов остался практически без изменений. И лишь несколько обнадеживает что, что в интервью ИТАР-ТАСС Евгений Шулепов смог признать: «Высокий процент оппонентов говорит о том, что в Вологде еще очень много проблем». **66**

КОНСАЛТИНГ

ЧЕСТНОСТЬ — НЕ ПОРОК

Ценность компании — это личностные качества сотрудников. Очередной «кейс» от нашего эксперта.

ПОЧЕМУ РЕКЛАМА НЕ РАБОТАЕТ

Ошибки, снижающие уровень продаж. И главное, как их избежать?!

КАДРЫ

АРБИТРАЖНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ

Стать кризис-менеджером — это вполне реально. Вместе с программой ИППК.

ФИНАНСЫ

КАК СОХРАНИТЬ СВОИ НАКОПЛЕНИЯ?

Рекомендации НПФ «Стальфонд», которые позволят не потерять значительную часть будущей пенсии.

РЕЦЕПТ УСПЕХА

Постимпортное финансирование для предпринимателей — это действительно выгодно. И проще, чем кажется.

ПСИХОЛОГИЯ

РАБОТА НАД ОШИБКАМИ

Кому стоит изучить «Орфографию жизни»? Мнение того, кто опробовал этот тренинг на себе.

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ СЛЕПОТА ПО ОТНОШЕНИЮ К НОЧНОМУ СНУ

Какими опасностями она чревата, и как все-таки научиться засыпать правильно?

КНИГИ

ГОРОД ЦВЕТА, ГОРОД ТВОРЦОВ

Новая книга-альбом: Вологда в работах очень разных художников и поэтов.

ФИЛЬМЫ

КОСМИЧЕСКО-ИСТОРИЧЕСКО-ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ ОСЕНЬ ВЫДАЛАСЬ НА БОЛЬШОМ ЭКРАНЕ!

ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ В ДЕЙСТВИИ

Компьютерная система управления бизнесом «под ключ».

ВСЁ ШИРЕ, ВСЁ БОЛЬШЕ, ВСЁ БЛИЖЕ...

Последние громкие новости из мира мобильных гаджетов.

ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

ЧЕСТНОСТЬ — НЕ ПОРОК

КАК МОРАЛЬНЫЕ КАЧЕСТВА СОТРУДНИКОВ МОГУТ СПАСТИ КОМПАНИЮ ОТ КРИЗИСА

ТЕКСТ: АЛЕКСЕЙ ФАТЕЕВ, ЭКСПЕРТ В ОБЛАСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ, ГЕНДИРЕКТОР ООО «НОВОЕ ИЗМЕРЕНИЕ»

«Хороший лидер становится великим тогда, когда сначала он набирает в команду нужных людей (и избавляется от ненужных), а затем решает, в какую сторону эту команду вести». Это слова Джима Коллинза, выдающегося американского бизнес-консультанта особенно актуальны в условиях экономического спада.

Известно, что экономические прогнозы всегда определяли и будут определять желание и готовность предпринимателей нанимать новых сотрудников. Однако какими бы мрачными и пессимистическими эти прогнозы ни были, они не должны влиять на ваше стремление к развитию. Вспомните, ведь известные американские корпорации были основаны именно во время разрушительных экономических кризисов: Procter & Gamble, IBM, FedEx...

Однако кризис — это не только новые возможности, но и новые опасности. В условиях экономического спада слишком много претендентов будут бороться за малое количество вакансий. Но не следует заблуждаться, думая, что такое изобилие — это хорошая новость для владельца или управляющего предприятием. Многие соискатели, скорее всего,

контролирующие порядка 80% клиентской базы. Недолюбливавшие ранее друг друга, они вдруг объединили свои усилия и ультимативно требовали от директора компании смены руководителя отдела продаж. Ситуация отягощалась еще и тем, что за 8 месяцев до этого в результате авиакатастрофы скончалась владелица и бывший руководитель этой компании. Нашему другу приходилось в эти месяцы удерживать коллектив, объезжать всех клиентов, чтобы сохранить отношения с ними, и отбиваться от проверок, которые инициировали конкуренты.

Когда я прилетел в Омск, то оказалось, что один из продавцов — миловидная девушка, выпускница вуза с красным дипломом, доведенная руководителем отдела продаж до нервного срыва — попала в больницу и потеряла ребенка, которым

Руководитель отдела продаж в свою очередь пыталась убедить директора в том, что стала жертвой заговора в компании, сплошь пропитанной коррупцией. Что коррупция в компании якобы была основным инструментом управления, созданным бывшим директором и собственником.

Все это напоминало дурдом, прикасаться к которому не хотелось. Казалось, что попытка деактивировать эту ситуацию обязательно должна закончиться «атомным взрывом».

За два дня работы мы изучили множество данных, охватывающих период в несколько лет, картина стала проясняться. В коллективе все было запутано так, что если бы директор вышел к коллективу и рассказал о том, как обстоят дела на самом деле, то, скорее всего, ни кто бы в это не поверил.

Чтобы стабилизировать компанию была придумана специальная операция. Коллектив компании в полном составе прослушал семинар по повышению эффективности работы группы. На семинаре использовались примеры сложных, а порой и кризисных ситуаций, пережитых предприятиями.

Это немного повысило уровень доверия к спикеру. Далее, чтобы вскрыть все выявленные факты и не тратить на это столько же времени, сколько мы его потратили на сбор данных, сотрудникам было рассказано о том, что есть технология, которая позволяет устранять конфликты в группе, что устранение таких конфликтов значительно повышает эффективность любой команды.

Когда их спросили, о том известны ли им какой-либо конфликт

В условиях экономического спада слишком много претендентов будут бороться за малое количество вакансий. Многие соискатели будут приукрашивать свои навыки и личностные качества, чтобы заполучить работу.

будут приукрашивать свои навыки и личностные качества, чтобы заполучить работу. А это делает правильный выбор серьезным испытанием.

Остановимся на одном показательном примере. В прошлом году, в декабре, когда деловая активность обычно идет на спад, директор компании, занимающей в Сибирском регионе лидирующую позицию в области аудита, попросил меня срочно вылететь в Омск. Его атаковали два самых сильных в компании сотрудника — продавцы,

была беременна. Весь коллектив компании, включая аудиторов, юристов, методистов, бухгалтеров и руководителей подразделений находился в эмоциональном шоке по этому поводу.

Еще один продавец, дама преклонных лет, работающая на дому, имеющая прозвище «Фиалиал» и работавшая еще с бывшим руководителем, напористо посылала в аську директора сообщения о том, что если он не остановит «этот беспредел», то потеряет весь отдел продаж.

в их собственном коллективе, то ответ был ожидаем. Желание разобраться со всем, что происходит в коллективе, было обоим большим! Так мы получили возможность прикоснуться к проблеме.

Сотрудники компании узнали о том, что несколько лет назад отдел продаж в полном составе выкатил «черную метку» бывшему руководителю и собственнику компании с требованием повысить заработную плату на 10% под угрозой увольнения всего отдела. Их просьба была удовлетворена. Из прежнего состава отдела в компании остались только двое: «Филиал» и «Краснодипломница».

Они узнали о том, что год назад руководителем отдела продаж была назначена другая женщина. И в первый же день работы она получила предупреждение от «Краснодипломницы» о том, что если та не будет подчиняться ей — «деду» продаж, — то лишится своего рабочего места. Она подчинилась, но в конце концов все равно лишилась работы.

Сотрудники компании узнали, что в день госпитализации «Краснодипломница» в 10:00 в хорошем здравии покинула свое рабочее

место и отправилась в неизвестном направлении. А в 14:00 была госпитализирована каретой «Скорой помощи» с домашнего адреса в больницу, где медработником числится ее мама. Им стало известно, что в заявлении самой сотрудницы говорится, что она почувствовала себя плохо после ссоры с руководителем, вызвала себе «скорую помощь» к месту работы, оделась в офисе, спустилась на лифте в фойе, дождалась «скорую» и была госпитализирована из совсем другой части города, нежели указано в журнале бригады медиков. Через четыре дня после потери беременности девушка вышла из больницы, через неделю вышла замуж и отпраздновала свадьбу, а еще через два дня (на следующий день после дня проведения семинара) должна была лететь в свадебное путешествие, поэтому прийти на этот семинар не смогла.

За последние три года работы эта девушка не внесла в электронную базу компании ни одного данного об обслуживаемых клиентах, удельный вес которых в обороте компании превышал 20%.

Молодая дама неоднократно настаивала на повышении

в должности. Еще при бывшем руководителе ей позволили возглавить группу продаж по новому направлению. Она благополучно провалила этот участок работы. Но, по-прежнему считала, что за неимением лучшего кандидата должность руководителя отдела продаж должна занимать именно она.

«Филиал», хранитель базы данных по клиентам с 60% оборота компании, тоже пыталась отказаться приезжать на семинар, по-дружески объясняя директору, что «встав в такую рань, не сможет в темноте наложить себе макияж». Руководитель срезал ее неожиданно просто и без лишней рассудительности: «А ты свет включи, и у тебя все получится!» На семинаре она единственная ерзала и чесалась, что бросалось в глаза, утверждая при этом, что для нее эти данные — такая же новость, как и для всех остальных, что она не имела ни какого отношения ко всем этим фактам...

Благодаря обладательнице красного диплома у конкурентов появились последние методологические разработки компании. Но эта информация была бы уже лишней для членов коллектива, они и так были сильно обескуражены. Для всех стало очевидно, что основной мотивацией молодой сотрудницы был рост материального вознаграждения и личная выгода. Ради этого она не останавливалась ни перед чем, хотя упрекнуть ее в неспособности продавать никто не мог.

По возвращении из свадебного путешествия она написала заявление об уходе по собственному желанию. Руководитель отдела продаж уволилась через два дня после проведения семинара, но это совсем другая история. Ее манеры просто не оставили ей шанса.

«Атомного взрыва» в отдельно взятой компании удалось избежать, согласие в коллективе было восстановлено.

Вывод такой. Главным дефицитом на рынке труда все больше будут адекватные личностные качества сотрудников всех возрастов. Навыки межличностного общения развивать гораздо сложнее, чем технические способности. Вы когда-нибудь пытались улучшить мотивацию и целеустремленность сотрудника, не прибегая к денежным вознаграждениям? Тогда вы понимаете, что я имею в виду. **55**

Сотрудникам было рассказано о технологии, которая позволяет устранять конфликты в группе



ПОЧЕМУ РЕКЛАМА НЕ РАБОТАЕТ

ПЯТЬ КРИТИЧЕСКИХ ОШИБОК МАРКЕТИНГА, КОТОРЫЕ УБИВАЮТ ВАШИ ПРОДАЖИ

ТЕКСТ: АРТЕМ ЧЕРЕПАНОВ

Владельцы малого и среднего бизнеса часто жалуются, что тратят огромное количество денег на рекламу, которая не дает ощутимого эффекта в продажах. При этом они не знают, как исправить ситуацию. В процессе анализа рекламных продуктов мне удалось выявить более десятка критических ошибок. Вот пять из них.

Реклама — это самый простой способ донести информацию до клиента. Одновременно, он является и самым сложным, потому что заранее не узнать какой вид рекламы привлечет наибольшее количество потенциальных покупателей и привлечет ли вообще. Порой рекламная кампания выглядит впечатляющей, хорошо проработанной и понятной, но отдачи почему-то нет. Почему же реклама не дает результата и в чем ваши ошибки?

1. Неподавание в целевую аудиторию. Для примера возьмем цифровые видеокамеры. Людям они нужны, чтобы запечатлеть День рождения своего ребенка, новогоднюю

вечеринку или отпуск на лазурном берегу. Покупатели — это три разные целевые аудитории. И для каждой из них нужна отдельная рекламная кампания. Моя рекомендация: возьмите лист бумаги и распишите, кто ваши клиенты: пол, возраст, размер дохода, социальное положение, образ жизни. Отсюда поймете, на кого в первую очередь направлен ваш продукт, товар или услуга. С какими проблемами сталкиваются люди, и как ваш товар или услуга могут эту проблему решить.

2. Изобилие технических характеристик товара. Огромная яркая красивая фотография, а рядом с ней куча непонятных слов: «мегапиксели», «миллисекунды», и т.д. Даже мне, человеку с инженерным образованием, не всегда понятны эти характеристики. Не знаю, что движет специалистами рекламы, но неужели сложно написать: «Камера 12 мегапикселей — и вы сможете увеличить картинку до фотообоев. 2 миллисекунды до старта — и ваш фотоаппарат всегда готов к съемке.» Продумывайте каждую рекламную акцию, настаивайте на потребительских преимуществах товара, а технические — используйте в сторону потребительских.

3. Отсутствие эмоций. Покупатели почти никогда не принимают рациональные, взвешенные решения, покупая товар. Все покупки осуществляются только на эмоциях. Если мы возьмем рекламные кампании известных мировых автомобильных брендов, они направлены, прежде всего, на чувства и ощущения. Слоганы говорят сами за себя: «Создан для удовольствия», «Управляй мечтой», «Превосходи ожидания»... Эмоция — это самое главное, что будет толкать покупателей сделать у вас покупку.

4. Отсутствие призыва к действию. Когда я вижу рекламные плакаты или объявления в газетах: «Финская сантехника. У нас дешевле», «Обои. Клей. Побелка.

Распродажа. Скидки до 70%», «Открылся новый салон красоты. Мы открылись», — всегда смеюсь — «И что?». Оповестить своего потенциального клиента, конечно, нужно, но эффективность подобных способов продвижения стремится к нулю.

5. Ключевая ошибка, которую допускают маркетологи, — в том, что не используют «волшебную» формулу O. D. C. В ней секрет продаж! Зная и применяя только одну эту формулу, вы становитесь лучше, чем остальные 95% рекламщиков. Продажи = Offer + Deadline + Call to Action.

Offer — предложение, от которого невозможно отказаться (вкусное, уникальное). Deadline — ограничение во времени (в течение трех дней, только до 31 декабря и т.д.), и Call to Action — призыв к действию (приходи, позвони, покупай). Суть формулы в том, что ценность любого предложения и скорость реагирования на него увеличивается пропорционально уменьшению времени действия предложения или увеличению дефицита на этот продукт или услугу. Почему это работает? Вы побуждаете человека принять решение сейчас. Эту схему нужно использовать, если вы предлагаете услуги и товары на конкурентных рынках. Например: «Сегодня до 22:00 в нашем магазине букет из 101 розы всего 999 рублей! Приходите и покупайте!». Все эти ограничения мобилизуют покупателя. Психологи утверждают, что если человек видит надпись в повелительном наклонении «Купи», «Обращайся прямо сейчас», «Звони и получи ответ на свой вопрос», он воспринимает это как команду к определенному действию.

Помните главное: чтобы люди понимали и реагировали на ваши рекламные предложения, они должны быть простыми, понятными и конкретными. Пробуйте и измеряйте увеличение прибыли. Зарабатывайте больше денег. **P**



Наша справка

Артем Черепанов — бизнес-тренер, консультант. Руководитель КА «Дело на 5» в Санкт-Петербурге. Эксперт по увеличению продаж. Сотрудничает с крупнейшими компаниями России и Европы.
8 (800) 555-24-16
www.delona5.ru

АРБИТРАЖНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ: КТО ОН И КАК ИМ СТАТЬ?

ТЕКСТ: ЛЮДМИЛА ЖУКОВА

В жизни хозяйствующих субъектов экономики — предприятий, банков, страховых компаний — бывают кризисные ситуации. Иногда это рабочие проблемы, с решением которых менеджеры справляются самостоятельно. Но бывают и ситуации, из которых есть только два выхода: банкротство или процедура оздоровления. В такие периоды возникает потребность в кризис-менеджерах или арбитражных управляющих, которые возьмут на себя ответственность за урегулирование дел во вверенной им компании.

Иначе говоря, арбитражный управляющий — это капитан корабля (предприятия или организации), который получил пробоину и может скоро пойти ко дну. Его задача — спасти людей, материальные ценности и, если это возможно, вернуть плавучесть (платежеспособность) кораблю-предприятию.

Деятельность арбитражного управляющего многофункциональна. Ему приходится решать целый спектр разнообразных задач: от комплексной диагностики проблем предприятия на разных стадиях банкротства до нахождения наиболее приемлемых и максимально эффективных путей, уметь быстро реагировать на острые

ситуации, разрешать конфликты, обладать высокой стрессоустойчивостью, уметь принимать рациональные решения, быть мастером общения. Одним словом, иметь высокий профессиональный уровень. Обязательное обучение по Единой программе подготовки арбитражных управляющих является необходимым условием участия в проведении процедур банкротства.

В нашем институте процесс обучения по данной программе построен с учетом анализа новейшего законодательства, опыта деятельности арбитражных управляющих в условиях финансового кризиса и сложившейся судебной практики по делам о банкротстве. В учебном процессе принимают участие высококвалифицированные специалисты-практики, арбитражные управляющие, имеющие значительный опыт практической работы. Обучение проводится с применением элементов дистанционного образования. Для слушателей, не имеющих возможности по уважительным причинам присутствовать на учебных занятиях, предоставляется возможность онлайн-доступа к прослушиванию материала, т. е. в режиме реального времени видеть и слышать преподавателя, задавать ему вопросы. После того как все необходимые знания будут получены и квалификационный экзамен сдан, слушателям выдается диплом о профессиональной переподготовке и свидетельство о сдаче теоретического экзамена по Единой программе подготовки арбитражных управляющих, выдаваемое Росреестром. Выпускники направляются на стажировку в саморегулируемые организации арбитражных управляющих, чтобы закрепить полученные знания и приступить к работе. **Р**

НЧОУ ДПО «Институт переподготовки и повышения квалификации» приглашает на обучение

- профессиональная переподготовка с получением диплома:
 - «Антикризисное управление» — 14.10.13 г.
 - «Оценка стоимости предприятия (бизнеса)» — 14.10.13 г.
 - «Независимая техническая экспертиза транспортных средств» — 14.10.13 г.
 - «Бухгалтерский учет, аудит и налогообложение» — 1.10.13 г.
- повышение квалификации:
 - «Практика применения МСФО, Консолидация отчетности по МСФО, Трансформация российской отчетности в соответствие с МСФО (обучение модульное)» — 5.11.13, 9.12.13 г.
 - «Агент по недвижимости» (сертификация риэлторских услуг) — 14.10.13 г., 1.11.13 г.
 - «Управление государственными и муниципальными закупками» (с учетом ФЗ 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения гос. и мун. нужд») — 14.10.2013 г., 25.11.13 г., 9.12.13 г.
 - «Бухгалтерский учет в бюджетных, автономных и казенных учреждениях» — 28.10.13 г.
 - «Оценка стоимости предприятия (бизнеса)» 104 часа — 07.10.13 г., 11.11.13 г.
 - «Ценообразование и сметное дело в строительстве» — 25.11.13 г.
 - «1С:Бухгалтерия 8.0» — 18.11.13 г.
 - «Охрана труда работников организации» — последняя неделя каждого месяца
- семинары по темам:
 - «Подготовка организаций к переходу на Контрактную систему» — 03.10.13 г., 18.12.13 г.
 - «Эффективные технологии привлечения и удержания клиентов» — 16.10.13 г.
 - «Основные средства: живем по новому» — 07.10.13 г.
 - «Особенности закупочной деятельности автономных учреждений, унитарных предприятий в свете последних изменений законодательства» — 24.10.13 г.
 - «Кадровое делопроизводство с учетом последних изменений» — 25.10.13 г.
 - «Архив организации: номенклатура, формирование дел, правила хранения документов» — 01.11.13 г.
 - «Особенности земельных, градостроительных смежных отношений для линейных объектов, в т. ч. коммуникаций и сетей инженерно-технического обеспечения». — 1.11.13 г.
 - «Оценка рыночной стоимости прав на земельные участки. Кадастровая оценка земель и порядок оспаривания результатов кадастровой оценки земель» — 12.11.13 г.

Тел.: (8172) 767-187, 767-162, 767-208
www.ippk-vologda.ru
 e-mail: nchou_dpo_ippk@mail.ru

КАК СОХРАНИТЬ СВОИ НАКОПЛЕНИЯ?

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН, ФОТО: ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

Каждый из нас заинтересован в том, чтобы на пенсии иметь достойный уровень жизни. С этой целью все больше граждан ежегодно передают накопительную часть своей пенсии в управление негосударственным пенсионным фондам. Это вполне объяснимо — НПФ могут обеспечить своим клиентам более высокую доходность по сравнению с Пенсионным фондом России.



разъяснить ситуацию директора филиала НПФ «СтальФонд» в Вологде Юлию БАЛАШОВУ.

— Юлия Сергеевна, в чем основной смысл происходящих сейчас изменений в пенсионном законодательстве? Как это коснется обычных граждан?

— Дискуссии о судьбе пенсионной системы, бушевавшие весь 2012 год, не утихают и сейчас. Уже известны некоторые особенно критичные моменты грядущей реформы, напрямую связанные с будущими пенсиями каждого гражданина России младше 46 лет (1967 года рождения и моложе).

Тех, кто уже успел немного разобраться в пенсионной реформе, очень волнует инициатива Минтруда с 1 января 2014 года сократить взносы на формирование накопительной части пенсии «молчунов» с 6 до 2%.

Это значит, что еще больше отчислений Пенсионный фонд России будет расходовать уже сегодня (в том числе на выплаты нынешним пенсионерам), и еще меньше передавать в накопительную часть для инвестирования и формирования будущей пенсии.

— Напомните, пожалуйста, в чем разница между страховой

и накопительной частями пенсии?

— Будущая пенсия зависит непосредственно от величины заработной платы и трудового стажа и складывается из страховых взносов, перечисляемых работодателями за своих сотрудников. Взносы, направляемые в ПФР, формируют, в свою очередь, страховую и накопительную части. Между частями существуют важные различия. Во-первых, страховая часть пенсии составляет 16% отчислений из Фонда оплаты труда работника, накопительная часть пока остается равной 6%.

Во-вторых, что более важно, для страховой части пенсии отчисления учитываются лишь формально в виде обязательств и расходуются ПФР уже сегодня, накопительная же часть отчислений сохраняется на индивидуальном пенсионном счете застрахованного лица и обеспечивает будущие пенсионные выплаты лично застрахованному лицу. Соответственно, накопительной частью можно распоряжаться самостоятельно, в том числе инвестировать или завещать своим близким. Кроме того, ежегодно на накопительный счет начисляются результаты управления.

— Значит ли это, что когда новый этап реформы вступит в силу, мы можем потерять 4% своих отчислений, и, возможно, размер нашей будущей пенсии также сократится?

— Стоит понимать, что в условиях нестабильной экономической ситуации важно не только сохранить свои пенсионные накопления,

В настоящее время вопрос сохранения пенсионных накоплений актуален как никогда. Ведь уже с 2014 года могут быть автоматически сокращены в 3 раза взносы на накопительную часть пенсии «молчунов» — тех, кто до 31 декабря этого года не примет решение о выборе порядка формирования пенсионных накоплений. В чем причина таких изменений? Мы попросили

* По числу застрахованных лиц на 31 декабря 2012 года по данным ФСФР и портала www.investfunds.ru.

но и по возможности приумножить их. К счастью, у любого гражданина России есть шанс сохранить все 6% отчислений в свой пенсионный капитал. Для этого достаточно заключить договор об обязательном пенсионном страховании с надежным финансовым институтом, например, с негосударственным пенсионным фондом. Одним из крупнейших таких фондов является «СтальФонд», входящий в ТОП-10 НПФ* и имеющий рейтинг «А+» («Очень высокий уровень надежности», согласно оценке рейтингового агентства «Эксперт РА»). Тем же, кто уже имеет подобный договор, беспокоиться не нужно, для них размер накопительной части автоматически сохраняется равным 6%.

— Какие еще изменения ждут нас в 2013 году?

— 2013 год — не только самое время задуматься о том, как сохранить все 6% своих отчислений в накопительную часть, но и последний шанс вступить в Программу государственного софинансирования пенсии. По ней добровольные взносы участника в накопительную часть своей пенсии (от 2 до 12 тыс. рублей в год) в течение 10 лет будут удваиваться государством. Заключить договор и сделать первый взнос по Программе необходимо до 1 октября 2013 г.

Получить подробную информацию о фонде и ознакомиться с уставом, пенсионными и страховыми правилами фонда, а также с иными документами, предусмотренными ФЗ № 75 «О негосударственных пенсионных фондах» и нормативными правовыми актами уполномоченного федерального органа можно по адресу: 162614, Россия, Вологодская обл., г. Череповец, пр-т Луначарского, 53-А. **Р**

СтальФонд
НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД

Бесплатная горячая линия:
8 (800) 333-32-55

Филиал в г. Вологда:
ул. Мира, 34, оф. 201,
тел.: (8172) 79-51-26

www.stalfond.ru

Лицензия Федеральной службы
по финансовым рынкам №296/2
от 16.06.2009 г.

ФОРМУЛА, ПРИЕМЛЕМАЯ ДЛЯ ВСЕХ

ПРАВИТЕЛЬСТВО ОДОБРИЛО ПЕНСИОННУЮ РЕФОРМУ

Правительство РФ в начале сентября, наконец, одобрило пенсионную формулу. Изменений в ней больше не планируется, так как итоговый вариант, по словам зампреда Правительства Ольги Голодец, «приемлем для всех».

«Это был довольно долгий и непростой процесс, — напоминает управляющий Отделением ПФР по Вологодской области Василий Жидков. — Минтруд внес в Правительство РФ предложения по новой пенсионной формуле еще в марте 2013 года. В апреле-августе проект предложений прошел серию общественных обсуждений. Сейчас формула согласована со всеми ведомствами. Предполагается, что она вступит в силу с 2015 года».

Согласно формуле пенсионные права граждан будут формироваться в баллах (коэффициентах), размер пенсии будет определяться суммой заработанных баллов, зависящей от стажа и заработка, а стоимость одного балла для пересчета виртуальных прав в денежные будет рассчитываться ежегодно.

Государство, как и сейчас, гарантирует, что ежегодный рост стоимости пенсионного балла будет не меньше инфляции. В чем же тогда принципиальное отличие новой формулы?

«Во-первых, стаж будет играть более значимую роль в формировании размера пенсии, — поясняют в областном отделении Пенсионного фонда России. — Если общий страховой стаж (периоды, за которые уплачивались страховые взносы в пенсионную систему) гражданина к дате назначения трудовой пенсии будет более 30 и 35 лет (для женщин и мужчин соответственно), то по новым правилам трудовая пенсия будет назначена в повышенном размере».

Пенсионные коэффициенты за каждый год страхового стажа будут определять размер страховой пенсии (в ней, напомним, есть также фиксированная выплата). При этом будет стимулироваться более поздний выход на пенсию. Так, например, если женщина отложит свой выход на пенсию на 5 лет, то размер страховой пенсии будет увеличен в 1,5 раза, если повременит на 8 лет — на 90%, то есть почти в 2 раза. То же самое и у мужчин. Пенсионный возраст при этом официально не поднимается: для женщин он по-прежнему составляет 55 лет, для мужчин — 60.

Рассчитывать накопительную пенсию предлагается аналогично расходу накопительной части трудовой пенсии.

Эксперты уже высказались по поводу реформы. Так, например, первый зампреда комитета Госдумы по бюджету и налогам Оксана Дмитриева заявила в СМИ, что новая пенсионная формула не только не решит существующих проблем, но и породит новые разночтения и противоречия. «Что касается критики новой формулы, то это вполне нормальное явление, — считает Василий Жидков. — Формулу снова ругают за ее запутанность. Однако при этом требуют учесть все многочисленные факторы, влияющие на ее размер. Согласитесь, уместить жизнь человека, его трудовую биографию в простую и понятную каждому формулу очень непросто. Однако новая пенсионная формула позволяет системе пенсионного обеспечения сделать шаг вперед. Она соответствует духу времени, и это понимают и поддерживают не только члены Правительства, но и многие депутаты Государственной Думы, которым и предстоит принять окончательное решение».

РЕЦЕПТ УСПЕХА

ТЕКСТ: НИНА ШАБАШОВА

Рост многих российских компаний резко замедляется из-за дорогих кредитных ресурсов, предлагаемых на внешнем и внутреннем рынке. При их использовании на заемщика ложится тяжелое долговое бремя. Оптимальный выход из сложной ситуации — торговое финансирование от крупнейших российских банков.

Устойчивая репутация

Постимпортное и внешнеторговое финансирование от Сбербанка для российских компаний это оптимальный путь к дешевым финансовым ресурсам зарубежных стран.

За счет чего удастся достичь весомой экономии? Все просто. Если деньги у иностранного банка просит малознакомая для него (пусть и широко известная в родной стране) компания, она их получит под довольно высокий процент. Это неизбежная плата за риск. Устойчивая репутация Сбербанка России на мировых финансовых рынках помогает заемщику получать средства по уникально низким для нашего рынка ставкам как для покупки товаров и услуг, так и для модернизации производства. Получить финансирование может практически любая компания, и для этого не придется тратить много времени или готовить большое количество документов.

Оптимальные схемы

Так в чем же сходство и различия двух основных продуктов торгового финансирования Сбербанка?

Главное преимущество постимпортного финансирования — низкая стоимость заемных средств. Для минимизации коммерческих и финансовых рисков расчеты по контракту осуществляются аккредитивами. При импорте сложного дорогостоящего оборудования с длительным сроком окупаемости или при реализации крупных строительных проектов клиенту предоставляется постимпортное финансирование под страховое покрытие экспортных кредитных агентств (ЭКА).

При этом клиентам с высоким рейтингом надежности банк предлагает постимпортное финансирование с использованием непокрытых аккредитивов, в некоторых случаях даже без обеспечения.

В свою очередь, основное преимущество внешнеторгового финансирования (или финансирования

под контракт) — простота оформления при сохранении относительно низкой стоимости кредитных ресурсов для клиентов. Экспортеры получают возможность финансировать поставку или производство различной продукции, закупку сырья и комплектующих, транспортные и иные услуги. Импортеры применяют этот механизм при невозможности использования аккредитивов в расчетах по контракту.

Доступно и оперативно

Схема постимпортного финансирования в Сбербанке отработана до мелочей: клиент обращается на любом этапе подготовки контракта, банк структурирует сделку, организует финансирование и открывает аккредитив в пользу иностранного поставщика. Иностранному банку выплачивает поставщику деньги за товар и предоставляет отсрочку платежа для Сбербанка, который, в свою очередь, дает отсрочку своему клиенту-покупателю. Тем самым

«МЫ СТАЛКИВАЛИСЬ С НЕХВАТКОЙ ДОЛГОСРОЧНЫХ И ДОСТУПНЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ...»

Как работает программа Сбербанка в действительности? Вот лишь некоторые отзывы.

«Два года назад Сбербанк предложил нашей компании инструменты постимпортного финансирования, — говорит Александр Шарманов, заместитель гендиректора ОАО «Русская механика» (клиент Ярославского отделения №17 Сбербанка России). — Сначала мы воспользовались предложением для финансирования импортных закупок комплектующих

с отсрочкой платежа на 6 месяцев. Такой срок позволяет нам своевременно рассчитаться за поставки с зарубежными партнерами, изготовить продукцию и продать ее дилерам, расположенным во всех уголках России. При этом цена ресурсов оказывается существенно ниже стоимости обычных кредитов на пополнение оборотных средств». В компании подчеркивают, что развитие любого бизнеса невозможно без модернизации производственной

базы: «Как и все, мы сталкивались с нехваткой долгосрочных и доступных по стоимости источников финансирования. В прошлом году для покупки импортного оборудования Сбербанк предоставил нам пятилетний кредит с лимитом 5 млн долл. Благодаря кредиту мы получили ресурсы по цене, сопоставимой с условиями финансирования проектов у европейских коллег».

«В 2010 году наше предприятие заключило контракт на поставку




иностранному поставщику получает свои деньги, а российский покупатель — отсрочку платежа. При этом Сбербанк готов кредитовать клиента в рублях, существенно снижая при этом его валютные риски.

Везде и на любые сроки

Сбербанк предоставляет своим клиентам торговое финансирование в любой точке своего присутствия

в Европе, Азии и Америке. Срок финансирования торговых операций составляет в среднем до 5 лет. Однако импортеры капиталоемких товаров и услуг, используя покрытие ЭКА, могут увеличить этот срок до 18 лет.

Двери Сбербанка всегда открыты для российских компаний, которые нуждаются в доступных ресурсах для работы на внешних рынках. Дело за вами! 



ОАО «Сбербанк России»
(8172) 59-71-13, (8202) 67-40-30

Генеральная лицензия банка России №1481 от 08.08.2013

оборудования из Австрии. Сбербанк организовал постимпортное финансирование под покрытие экспортного кредитного агентства на сумму 6,5 млн евро, в рамках которого было привлечено внешнеторговое финансирование на рефинансирование аванса и будет открыто 2 непокрытых аккредитива, — говорит Татьяна Кузнецова, начальник отдела казначейства ОАО «Архангельский ЦБК» (клиент Архангельского отделения № 8637 Сбербанка России). — А еще летом 2013 года в рамках схемы внешнеторгового финансирования Сбербанка России нам удалось получить заем 30 млн долл. сроком на 3 года от немецкого банка для производства экспортной продукции. С уверенностью заявляю, что стоимость

внешнеторгового финансирования действительно доступнее привычного кредита. Планируем расширять свое сотрудничество со Сбербанком по этому направлению».

«В 2011 году наша компания приступила к реализации инвестиционного проекта «Модернизация производственных мощностей по переработке пиловочного сырья на участке «Цигломень», — говорит Елена Шихова, финансовый директор ЗАО «Лесозавод 25» (клиент Архангельского отделения № 8637 Сбербанка России). — Одним из этапов проекта является строительство ТЭЦ на коровесных отходах.

В целях реализации данного этапа была осуществлена поставка импортного оборудования, часть из которого была профинансирована Сбербанком путем

организации постимпортного финансирования под покрытие экспортного кредитного агентства на срок 8 лет. С помощью Сбербанка нам удалось привлечь заемные средства по действительно низким ставкам.

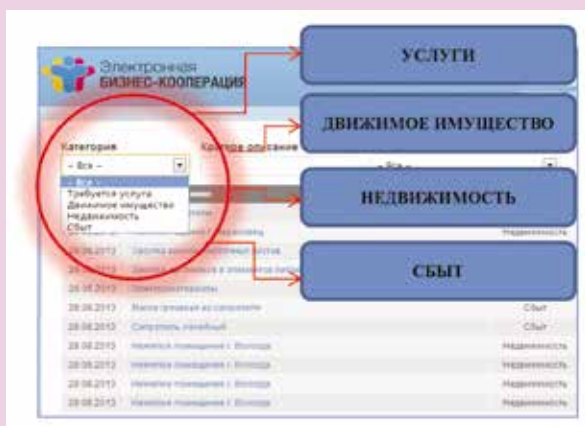
В период с 2008 по 2011 год благодаря ОАО «Сбербанк России» реализован инвестиционный проект по строительству производства карбамида. Привлечение постимпортного финансирования на 7 лет позволило в значительной мере снизить стоимость заемных средств, а также увеличить сроки их возврата. Учитывая доступность и стоимость, компания активно использует привлечение финансирования иностранных банков для строительства новых и модернизацию действующих производств».

НА РАВНЫХ

МАЛЫЕ И КРУПНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ СВЯЖЕТ «ЭЛЕКТРОННАЯ БИЗНЕС-КООПЕРАЦИЯ»

ТЕКСТ: НАДЕЖДА СЕНТЮРИНА

«Электронная бизнес-кооперация» — это уникальный проект НП «Агентство Городского Развития», разработанный при содействии власти и представителей предпринимательского сообщества, который дает возможность активного и эффективного взаимодействия крупного, среднего и малого бизнеса региона.



предприятия размещают информацию об услугах, которые они смогут предоставить мегакомпаниям.

Стоит отметить, что проект ежедневно пополняется новыми заказами и клиентами. Каждый месяц электронный каталог посещают более тысячи предпринимателей.

Кроме того, достигнута договоренности о презентациях крупным промышленным

предприятиям инновационных рационализаторских разработок малых компаний.

Так, в настоящее время «Северсталь» заинтересовалась следующими проектами: «Инново-Орто» (производство топливных кавитаторов), «Крейд-плюс» (производство бронзовых электродов),

на рассмотрении находится разработка компании «Центр НаноИнноваций» (жидкая теплоизоляция и антивандалные покрытия).

В настоящее время ведется расширение числа участников базы «Электронная бизнес-кооперация», формируется реестр производственных компаний региона, которые могут выступить в роли поставщиков для крупных предприятий, расположенных на территории области. **Р**

Идея проекта возникла в феврале 2012 года во время проведения круглого стола с участием губернатора области Олега Кувшинникова, генерального директора ОАО «Северсталь» Алексея Мордашова и представителей предпринимательского сообщества.

Речь тогда шла о создании единой информационной площадки, с помощью которой крупные предприятия смогут расширить круг своих поставщиков, а малые компании — найти заказчиков продукции.

В настоящий момент информацию в базе «Электронной бизнес-кооперации» размещают более 30 крупных и средних компаний Череповца и Вологодской области, такие как «Северсталь», «ФосАгро-Череповец», «Северсталь-Метиз», «Вологодский оптико-механический завод», «Вологодский машиностроительный завод» и другие.

Промышленные компании и организации региона через сеть Интернет извещают малые предприятия о заказах, подержанном оборудовании и объектах недвижимости, предназначенных для продажи или аренды. В свою очередь, малые и средние



Тел.: (8202) 53-47-53, 53-47-54

Факс: (8202) 53-47-57

e-mail: oa@agr-city.ru

www.agr-city.ru

В НП «Агентство Городского Развития» с этого года реализуется новый проект совместно с Международным институтом менеджмента для объединения предпринимателей — трансляция Вебинаров. Уникальность проекта заключается в том, что его участником может стать любой предприниматель, независимо в каком районе области он находится. Лучшие лекторы, ведущие специалисты в соответствующих областях рассказывают о новшествах в законодательстве и актуальных проблемах.

Ближайшие вебинары:

- 1 и 2 октября 2013 года вебинар «Без кнута и пряника!» Как достичь выдающихся результатов с обычными сотрудниками.
- 10 октября 2013 года вебинар «Внутренний аудит кадровых документов. Проверяем себя сами. Принимаем дела у предшественника».
- с 31 октября по 22 ноября 2013 года состоится онлайн-курс «Управление государственными и муниципальными закупками».

Познакомиться со всеми образовательными мероприятиями НП «Агентство Городского Развития» можно на сайте www.agr-city.ru или по телефонам (8202) 20-19-22, 20-19-23. Контактные лица: Калинина Наталья Александровна, Филаткова Наталья Сергеевна.

РАБОТА НАД ОШИБКАМИ

ТРЕНИНГ КАК ЛУЧШИЙ СПОСОБ ПОЗНАТЬ СВОИ СКРЫТЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

ТЕКСТ: ВАЛЕНТИНА ИВАНОВА

Как говорит мудрая «Википедия», а до нее еще с десятков толковых словарей, — ОРФОГРАФИЯ — раздел лингвистики, изучающий правильность написания слова при письме. А если нужно проверить правильность не только слова, но и мысли, и поступка? Что тогда? И как это проверить? Тогда нужна другая орфография — ЖИЗНИ.

В современном мире цена успеха очень высока. В погоне за ним мы стараемся получить максимум знаний о том, как его, неуловимого, достичь. Мы загружаем себя всевозможной информацией и пытаемся соответствовать всем требованиям, которые там есть. У нас нет времени остановиться и подумать: все ли так? Почему не получается то, что я так хочу? Сегодня стало немодно иметь проблемы. У успешных людей их быть просто не должно. Поэтому мы отказываем себе в их признании, а, следовательно, и в решении. Тем самым загоняем себя не просто в угол, а в угол, «заваленный» обидами, претензиями, чувством вины.

При хорошем умственном раскладе мы начинаем понимать, что нужно срочно «прибраться» в жизни, что ее качество точно должно быть выше уровнем, чем есть сейчас. При плохом — подрываем здоровье и не только физическое, но и психологическое. Но это уже совсем другая история.

Один из эффективных способов не только решения проблем, но и самопознания — тренинг.

Одних от этого слова кидает в дрожь: «Ааа, опять будут чему-то учить», другие томно закрывают глаза, мол, проходили сто раз, а ничего не изменилось. Реакцию третьих можно описать так: «Не были мы ни на каком Таиги, нас и здесь неплохо кормят». Так или иначе, но можно сказать, что это обычная реакция человека, которого никогда в жизни не спрашивали, как он на самом деле себя психологически чувствует и почему.

Тем не менее, именно формат тренинга позволяет со всех сторон посмотреть на себя и свою жизнь, решить, как важно самому управлять ею. Тому пример семинар-тренинг «Орфография жизни». Его тренер — известный ярославский

психолог-консультант Ольга Эдуардовна Ильина — кандидат психологических наук, коуч (сертификат Международной академии трансформационного коучинга и лидерства), директор АНО центр «Психология здоровья».

Семинар-тренинг «Орфография жизни» предлагает обучающую среду, в которой через упражнения, смоделированные ситуации, участники могут «увидеть» — осознать свои жизненные установки и интерпретации, которые влияют на все их результаты. «В основе «Орфографии жизни» лежит системный подход к повышению личной эффективности и развитию эмоциональной компетентности. Это серия тренингов, созданных на стыке коучинга и рационально-эмоционально-поведенческого подхода с элементами провокативной терапии» (О.Э. Ильина).

Весь курс состоит из нескольких уровней, каждый из которых имеет свою завершенную структуру и цели. Безусловно, наиболее эффективен тренинг тогда, когда вы проходите все уровни. И длятся занятия не часа два, а гораздо больше — 2, 3 и даже 4 дня.

Первый (базовый) уровень семинара-тренинга «Орфография жизни» — ОСНОВНОЙ КУРС, на котором выверяются старые и закладываются новые «Основы жизненного мастерства». Второй уровень — ПРОДВИНУТЫЙ КУРС. Это 4 дня, которые реально меняют жизнь! Это одни из самых ярких эмоций и ощущений, которые человек испытывает за всю свою жизнь. Если на базовом уровне мы начинаем понимать, почему обычно действуем так, а не иначе, то «Продвинутый курс» — это уникальная возможность научиться действовать по-другому. На Продвинутом курсе мы узнаем, почему люди реагируют на нас определенным, часто негативным образом,

и как изменить их реакцию; становимся настоящими, свободными и начинаем вести себя уверенно. Третий уровень «Орфографии жизни» — ЛИДЕРСКИЙ КУРС. Это программа о целях и результатах. И основной результат — это способность воздействовать на свою жизнь таким образом, чтобы создать гармонию, успех и здоровье!

Методологически верно выстроенная программа семинара-тренинга и высокий профессионализм тренера Ольги Эдуардовны Ильиной стали залогом успешности проекта в Вологде. За десять лет его существования в нашем городе более двух тысяч человек уже прошли этот тренинговый курс. Большинство из них достигли отличных результатов и поднялись на качественно новый уровень жизни, а это значит прошли свою «ОРФОГРАФИЮ ЖИЗНИ». **Р**



АНО Центр
«Психология здоровья»
Контактный телефон:
8-921-231-83-92
vk.com/orfografiya_zhizni

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ СЛЕПОТА ПО ОТНОШЕНИЮ К НОЧНОМУ СНУ

ТЕКСТ: АННА КЛИМОВА, ПСИХОЛОГ

Все, кто задумывается о здоровом образе жизни (питании, двигательной активности и отсутствии вредных зависимостей), недооценивают еще одну важную его составляющую — сон. Нарушения сна — фактор риска для психического и физического здоровья, серьезный повод для беспокойства в условиях современного образа жизни.

Судя по разнообразию препаратов, помогающих уснуть, и количеству людей с проблемами сна (а это каждый третий взрослый человек), состояние, которое считается само собой разумеющимся, становится источником тревоги и проблем функционирования днем.

Большинство людей, засыпая, настраивают себя на пробуждение, думая о том, что будет утром, вместо того, чтобы выстроить свои отношения со сном и поддаться его искушению. Мы спим, чтобы покончить со сном, сопротивляясь необходимости сна, считая его неизбежным злом и потерей времени.

Почему так происходит? Сон — один из биологических ритмов человека, который больше не гармонирует с ритмами природы. Два нововведения, ставшие основой благ, которыми мы сегодня широко пользуемся, являются врагами естественного сна — электрический свет и стандартизация времени.

Почему так важна темнота?

Наружное освещение изменило образ жизни людей, продлив световой день. Бурное развитие сферы услуг привело к потребительской активности в вечернее и ночное время (развлечения, рестораны, супермаркеты, спортивные залы) и большому количеству ночной работы, в которой занято 20% всего работающего населения. За нашу зависимость от света расплачиваются не только сами люди, развлекающиеся или работающие в ночное время, но и жертвы несчастных случаев и ошибок, совершенных уставшими сотрудниками. Результаты исследований говорят о том, что мы очень чувствительны к свету в ночное время. Если вы встанете ночью и включите свет, он будет подавлять выработку мелатонина в вашем организме. То же самое произойдет и под воздействием электрического света, проникающего в окно с улицы.

В 1998 году была обнаружена фоторецепторная клетка на задней стороне сетчатки глаза, управляющая суточными ритмами. Наибольшая ее восприимчивость приходится на длину волны голубой области видимого спектра. Именно голубой свет замедляет выделение мелатонина с особой эффективностью. А это как раз тот свет, который мы в буквальном смысле все чаще и чаще видим в современных мониторах, фарах автомобилей, в связи с заменой ламп накаливания на энергоэффективные в уличном и домашнем освещении.

Ночное освещение пагубно сказывается на здоровье человека, сбивая суточные и сезонные внутренние ритмы. Не случайно специалисты называют ночную иллюминацию световым загрязнением. Всемирная организация здравоохранения относит свет в ночное время к вероятному канцерогену. Но проблема даже не в самом электрическом свете, а в том, что мы им активно пользуемся, сегодня темноты уже нет.

Время в России

Идея сдвигать стрелки часов, подгоняя систему исчисления времени под меняющиеся в течение года условия солнечной освещенности, пришла в голову лондонскому подрядчику Уильяму Уиллету. В памфлете 1906 года «О растранижении дневного света» он предложил апрельским воскресеньем перевести стрелки часов

на двадцать минут вперед, а в октябре отвести их назад. Многие страны взяли идею на вооружение и перешли на «двухвременную систему»: в летний период время переводят на один час вперед, а на зимние месяцы возвращают обратно. Это необходимо, чтобы человеческий организм мог отдохнуть от искусственного режима, противоречащего природе. В России же в 1930 году было введено декретное время, постоянно опережающее поясное на час. Затем в 1981 году к декретному добавили зимне-летний часовой баланс.

В 2012 году зимнее время было отменено. Теперь мы живем на два часа опережая природный цикл. Ученые считают, что действующая система исчисления времени приводит к нарушению жизненно важного и генетически опосредованного ритма «бодрствование — сон». Несовпадение циркадных ритмов работы (циклических колебаний интенсивности биологических процессов, «внутренних часов» организма) с дневным ритмом активности возникает не только при переходе на летнее или зимнее время, но и при нестандартном графике работы или при смене часовых поясов.

Ученые подвергли воздействию такого джетлага лабораторных мышей. С помощью искусственного освещения обычный режим смены дня и ночи сдвигался на шесть часов каждые 5–6 суток. Через шесть шагов

Депрессия? Возможно, дело в уровне мелатонина

Ничтожная дневная концентрация мелатонина (1–3 пг/мл), начинает возрастать часа за два до привычного для данного человека времени отхода ко сну (если нет яркого света). В темной спальне концентрация вещества быстро увеличивается (до 100–300 пг/мл). В предутренние часы обычно начинается спад, который завершается после пробуждения. Кроме суточных, существует и сезонные ритмы колебания уровня мелатонина, изменяющие общую активность и эмоциональное состояние человека (что, в свою очередь, может привести, в частности, к сезонным депрессиям).

Техника релаксации

Лежа на спине на жесткой постели без подушки, закройте глаза и полностью расслабьтесь. Это не просто. Направьте внимание на каждую часть тела по очереди: глаза, рот, подбородок, язык, шею, плечи, руки, ладони, живот, бедра, ноги, ступни, пальцы ног. Вообразите, что тяжелеющее тело проваливается сквозь постель. Возможно, вам придется расслаблять каждый орган или конечность много раз, прежде чем вы достигнете полной релаксации.

«смещения времени» ученые констатировали рассогласование гормональных циклов. Очень важно совместить ритмы сна-бодрствования с ритмами солнечной освещенности и жить в течение всего года по поясному времени. Организация правильного ритма дня — лучшая подготовка ко сну; особенно это касается вечерних часов.

Что такое хороший сон?

Можно выделить три признака здорового сна:

- процесс засыпания — быстрый и лёгкий, без снотворного (здоровому человеку требуется на это 10–15 минут);

- отсутствуют промежуточные ночные пробуждения: если вы все-таки просыпаетесь, то без проблем засыпаете опять;

- пробуждение утром — вы просыпаетесь естественно (за несколько минут до звонка будильника), ощущение энергии остается на протяжении всего дня.

Достаточность ночного сна каждый может определить по своему дневному самочувствию, попробовав дать себе заснуть. Если вы заснете, значит ночного сна недостаточно.

Большинство людей пытаются справиться с нарушениями сна с помощью снотворного, но это не так безопасно, как кажется. Снотворное избавляет от долгого засыпания, за счет подавления фазы быстрого сна удлинит общую продолжительность сна. Но его недостаток утром даст о себе знать «тяжелой головой». Снотворное, нарушая структуру сна, изменяет соотношение между его частями. На психологическом уровне это может проявляться в феномене неправильного восприятия времени сна. Проведенное в Чикагском университете исследование документально зафиксировало факт субъективной бессонницы. Страдавшие ею люди считали, что на засыпание они тратят час, хотя оборудование фиксировало наступление сна через 15 минут. В течение ночи эти испытуемые

просыпались чаще людей из контрольной группы, поэтому продолжительность потерь сна у них была больше на 40–50 минут, однако несмотря на такую небольшую разницу они страдали от ощущения неполноценности сна и усталости на следующий день. Частые пробуждения в фазе медленного сна (особенно в первых двух циклах, когда быстрый сон, помогающий правильно оценивать длительность сна, еще невелик или искажен), субъективно воспринимаются как бессонница. Нехватка быстрого сна под воздействием медикаментов увеличивает психическую активность в медленном. Вот почему возникает неудовлетворенность сном и ощущение «непрекращающейся работы мозга». Если вы привыкли принимать снотворное каждый вечер, отказаться от него полностью вам удастся только через 7 недель, сокращая только одну дозу в неделю, чтобы избежать синдрома отмены.

Альтернатива снотворному

Практические методы улучшения сна хорошо известны и очевидны, но несмотря на это легко игнорируются нами. Первый ключ к хорошему, здоровому сну — понимание важности перехода из состояния бодрствования днем в сон ночью (т. е. в период сумерек). Что и как мы делаем в этот период существенно влияет на качество сна.

1. Ритуал отхода ко сну. У каждого из нас он индивидуален. Это привычные, автоматические действия, помогающие физически и эмоционально расслабиться. Кроме того именно они помогут сохранить ощущение стабильности в путешествиях, командировках, в стрессовых ситуациях. Почти все, кто жалуется на нарушения сна, не соблюдают никаких ритуалов. Расспросите своих родителей о том, как вас укладывали спать, вспомните действия, которые помогли вам быстро заснуть, и введите их в свой режим.

2. Покой желудка. Следует (или не следует) есть и пить перед сном, чтобы лучше спать?

Ответ — в индивидуальных особенностях вашего пищеварения. Два с половиной часа между едой и сном — обычно этого достаточно, чтобы переварить пищу до того, как вы уснете. Тем более, что некоторые продукты (мясо, сыр и яйца) содержат вещество L-триптофан, которое способствует сну.

3. Эмоциональное расслабление. Очень важно освободиться от тревожных мыслей и забот дня. Прогрулки перед сном, расслабляющая музыка, водные процедуры, чтение — найдите свой способ. Нейрофизиологи доказали, что утомление мышц, двигающих глазные яблоки при чтении, способствует сну: центры, управляющие этими мышцами, соседствуют с регуляторами сна и бодрствования. Пусть ваше сознание произвольно и без напряжения блуждает от ощущения к ощущению. Перемещая фокус внимания от мыслей к физическим ощущениям, вы рассеиваете эмоциональный заряд беспокойства.

4. Покой тела. После того как человек лег в постель, главным для него оказывается выбор позы, в которой легче всего заснуть. Она определяется не физическим удобством, как думают многие, а образом жизни личности: структурой ее отношений с внешним миром, привычными формами психологической защиты, скрытыми в глубине души конфликтами. Не существует позы сна, оптимальной для всех. Каждый будет принимать позу, которая дает чувство безопасности, необходимое ему, чтобы уснуть и поддерживать сон.

Еще один важный фактор — необходимая степень тепла, чтобы не было слишком холодно или слишком жарко. Ноги, как главный температурный регулятор тела, заслуживают особой заботы во время сна.

5. Правильное дыхание. То, как мы дышим и с какой частотой, чрезвычайно важно для достижения расслабления тела. Мы вполне способны регулировать дыхание. Это самый простой и легко контролируемый прием саморегуляции. Дыхание через нос с закрытым ртом, выдох с небольшим усилием способствуют замедлению сердцебиения и достижению картины дыхания, типичной для сна.

Не забывайте: треть нашей жизни — сон. И это не потерянное время. Постройте грамотно свои отношения со сном, потому что это хорошая инвестиция, от которой вы можете получить улучшение качества жизни во время бодрствования. **66**

ГОРОД ЦВЕТА, ГОРОД ТВОРЦОВ

ТЕКСТ: МИХАИЛ ВАЛЮЖЕНИЧ

«Издательский Дом Вологжанин» выпустил новый альбом «Вологда — город цвета», содержащий репродукции картин, которые посвящены родному городу. Проект реализован с участием Вологодской областной картинной галереи, живопись и графика из собрания которой и составили основу альбома.



пастели Н. Журавлева, акварели Б. Шабаева гармонично сочетаются с более привычными по технике исполнения «холст, масло» картинами В. Корбакова, В. Страхова, Е. Молева, Ю. Коробова, А. Савина, О. Карпачевой.

Вошедшие в книгу стихи поэтов и художников Н. Рубцова, А. Яшина, А. Романова, В. Корбакова, Д. Тутунджан,

Представленные работы 62 авторов охватывают период с начала XX века по наши дни. Так, например, работа Д. Мартэна «Первый снег» датируется 1916 годом.

Вологодские мотивы — благодатная почва для создания произведений в самых разных техниках. В альбоме представлены карандашные рисунки Ф. Бочкова 1927–1928 годов, гравюры на пластике Л. Щетнева, ксилография (гравюры на дереве) Г. и Н. Бурмагиных.

Полихромные монотипии Н. Мишусты, работы в технике горячего батика Т. Рыбаковой,

Н. Мишусты дополняют лирическим настроением репродукции замечательных произведений изобразительного искусства.

Альбом «Вологда — город цвета» по формату и стилистике продолжает серию изданий, посвященных любимому городу, начатую «ИД Вологжанин» в 2012 году фотоальбомом «Вологодское настроение». Тираж нового альбома составляет 1500 экземпляров, и найти его можно не только в библиотеках и музеях. Новинка уже представлена в книжных магазинах города, а также в магазине «Вологодские

сувениры». Последнее неслучайно — качественно исполненный, глубокий по содержанию и при этом легкий по восприятию альбом станет прекрасным подарком как друзьям и близким, так и партнерам в деловой сфере.



Кстати, фотоальбом «Вологодское настроение», выдвинутый на конкурс «Вологодская книга года» в номинациях «Лучшее издание о Вологодской области» и «Лучшее художественное оформление издания», за год разошелся тиражом более двух тысяч экземпляров. Новый альбом имеет все шансы стать столь же востребованным среди ценителей живописи, книголюбов, вологжан и гостей города. **BB**



«Гравитация»

Лихо закрученные фантастика и космос в одном флаконе от мексиканского режиссера Альфонса Куарона. Двух потерянных во Вселенной исследователей играют Сандра Буллок и Джордж Клуни. Играют так, что вы очнетесь от просмотра фильма только, когда закончатся последние титры. Впрочем, назвать роль Клуни главной сложно. Солирует в «Гравитации» Сандра Буллок. Актриса играет доктора Райан Стоун, гениального медика и специалиста по медицинской технике. Ее первая экспедиция в космос вот-вот подойдет к концу, осталось буквально несколько часов. Для Мэтта

Ковальски (Джордж Клуни), балагура и ветерана космонавтики, это, наоборот, последний полет перед заслуженной пенсией.

Космос в «Гравитации» — это самая настоящая метафора. Этот фильм о том, как принять несчастье, справиться с горем. Героиня живет в своеобразной капсуле, и ей нужно прорвать эту защитную оболочку, переродиться, ей нужно вернуться на Землю...

«Гравитация» уже вошла в киноисторию как первый фильм открытия Венецианского кинофестиваля, показанный в 3D-формате. Спецэффекты картины, кстати, вызвали восторг у самого главного перфекциониста



Голливуда — Джеймса Кэмерона, ведь именно его «Аватар» проложил дорогу новому формату на экраны кинотеатров.

КОСМОС, ВОЙНА, ГЛОБУС — ОСЕННИЕ ТЕМЫ В КИНО

Самые заметные новинки октябрьского проката в традиционном обзоре Максима ГОРБОВА.

«Сталинград»

Если восторженные отзывы уже увидевших киномир «Гравитации» только множатся в геометрической прогрессии, то о новой картине Федора Бондарчука этого сказать нельзя. Небывалая завеса тайны окутала его. Однако самая главная приманка для зрителей, которая транслируется в эфире — качественный 3D-формат и первый российский фильм, снятый в IMAX. Точная пропорция баталистики и камерных сцен, съемочная группа из двухсот человек, полутысячная массовка... То, что на предыдущем витке развития кинематографа показала команда Стивена Спилберга в картине «Спаси рядового Райана», на новом витке добивается команда Бондарчука.



Весьма щепетильный вопрос — противоборство исторической правды и вымысла — похоже, решен в пользу первой. Оригинальный сценарий Ильи Тилькина не имеет литературного источника; сценарист изучал дневники участников Сталинградской битвы, использовал музейные архивы и документы, записывал рассказы ее участников. Отдельная тема «Сталинграда» — переключки с другими картинами с тем же названием. В «Сталинграде» Юрия Озерова, поставленном еще в СССР, молодой Федор Бондарчук снялся в эпизодической роли. А исполнитель одной из ключевых ролей в новой ленте, немец Томас Кречманн, и вовсе начинал свою карьеру в фильме «Сталинград» режиссера Йозефа Вильсмайера. Это было 20 лет назад.

«Географ глобус пропил»

Литературная первооснова — писателя Алексея Иванова, воплощение в кино — Александра Велединского. В главной роли — Константин Хабенский. Как результат — лучший фильм «Кинотавра». И, по мнению кинокритиков, для Хабенского — роль всей его жизни.

Для тех, кто не читал книгу, сообщаем, что «Географ...» — это школьная драма, роман воспитания. Контекстов в литературе и кино

хоть отбавляй, недаром уже в самых первых откликах и вопросах на пресс-конференциях поминали и «Утиную охоту», и «Полеты во сне и наяву», и «Доживем до понедельника». Кино такого формата сейчас практически не снимают, потому что оно не собирает кассу, но с этим фильмом ситуация должна измениться в корне.



Молодой биолог Виктор Служкин от безденежья идет работать учителем географии в обычную пермскую школу. Он борется, а потом и дружит с учениками, конфликтует с завучем, ведет девятиклассников в поход сплавляться по реке. Еще он пьет с друзьями вино, пытается ужиться с женой и водит в детский сад маленькую дочку. Он просто живет... Комедия, трагифарс, мелодрама? Жанр этого фильма каждый определит для себя сам и будет по-своему прав. **66**

ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ В ДЕЙСТВИИ

ТЕКСТ, ФОТО: ВЛАДИМИР КОЛЕСОВ

Как высокие технологии могут помочь ведению небольшого бизнеса? Чтобы ответить на этот вопрос, лучше всего рассмотреть конкретный пример. Компания «AVIS» заказала студии веб-разработок «ГИК» создать CRM-систему управления для более удобной организации работы компании с возможностью учета эффективности менеджеров, отслеживания заказов, работы с дилерами. Мы попросили директора ООО «AVIS» Евгения СЕРКОВА поделиться опытом.

— **Расскажите, чем занимается компания «AVIS»?**

— Наша компания занимается производством автомобильных чехлов на заказ. На предприятии производятся чехлы различных типов, в том числе и каркасные чехлы из эко-кожи. Благодаря особой технологии, которую мы используем для нашего производства, эко-кожа пронизывается множеством сквозных микропор, через которые легко проходит воздух и водяные пары.

Помимо производства, продажи и установки чехлов в Вологде, у нас активно развивается дилерская сеть и в других городах.

— **Что подтолкнуло вас к разработке собственной CRM-системы?**

— У нас не было единой системы управления, отслеживания продаж, все было неструктурировано. К тому же появилась необходимость

следить за всеми этапами производства в связи с образованием дилерской сети. А стремительное развитие современных методов управления доказало свою значимость для более эффективного ведения бизнеса, и мы решили идти в ногу со временем, создав собственную CRM-систему.

— **Какая задача была поставлена перед разработчиками веб-студии «ГИК»?**

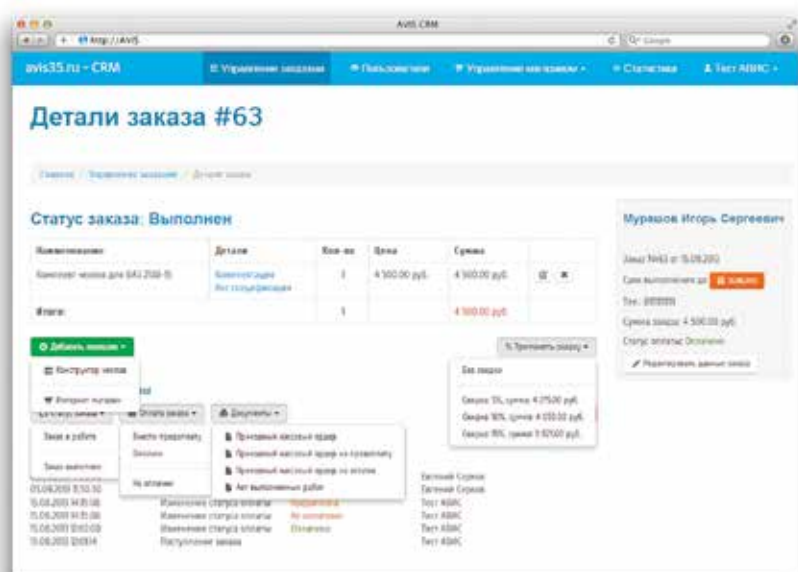
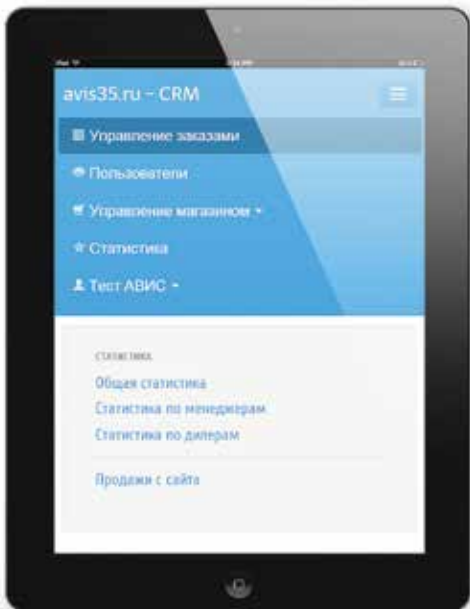
— Основной задачей было создание CRM-системы, которая бы оптимизировала рабочий процесс нашей компании. Система должна увеличить эффективность работы в целом, повысить производительность труда каждого сотрудника и минимизировать затраты компании. Мы хотели получить универсальный продукт, который бы могли эффективно использовать мы и наши дилеры.

— **Почему из всех компаний Вологды вы выбрали именно «ГИК»?**

— Мы давно работаем с веб-студией «ГИК». Они знают и понимают специфику нашей работы, четко представляют, что мы хотим получить. В студии «ГИК» работают настоящие профессионалы, поэтому мы без колебаний доверили им создание CRM.

— **Как проходила разработка системы управления, принимали ли вы личное участие в этом процессе?**

— Мы совместно составляли техническое задание, в котором прорабатывали в деталях все наши желания и требования к системе, обозначили основные моменты. Нам важно было получить гибкую систему управления, которая была бы простой и удобной в использовании как для обычных пользователей, так и для людей,





не часто пользующихся Интернетом. Также был важен момент комфортного пользования такой системой управления с различных устройств: компьютер, мобильный телефон или планшет.

— **Что вы получили? Какие есть возможности у вашей CRM-системы?**

— Как директор, я могу не выходя из дома следить и полностью контролировать всю работу вне офиса. В разделе «Управление заказами» полная и актуальная сводка по заказам не только менеджеров, но и всей дилерской сети. Можно узнать статус каждого заказа, и на какой стадии технологического процесса он в данный момент. Также можно следить за оплатами и сроками выполнения заказов. Раздел «Статистика» позволяет получить сводные данные по различным параметрам, посмотреть продажи конкретного менеджера или работу всей фирмы за неделю, месяц, год. Система управления CRM позволяет не только контролировать работу, но и проводить ее анализ, вносить необходимые коррективы.

— **А как система управления повлияла на работу дилерской сети?**

— Наличие системы CRM в разы упрощает работу, если у вас много партнеров в разных городах. Работать в этой системе можно в любом городе, точно так же добавлять, отслеживать

и оплачивать заказы, печатать необходимые документы и делать это очень оперативно.

Это невероятно удобно, ведь для того, чтобы совершать все эти операции, не обязательно сидеть в офисе, необходим лишь доступ к Интернету. Система управления CRM оказывает положительное влияние на ключевые бизнес-процессы в нашей компании и работу с дилерами.

— **Соответствовал ли готовый продукт вашим ожиданиям, как повлияло использование такой системы управления на работу вашей компании?**

— Да, безусловно. После некоторых правок и доработок мы получили именно ту систему, которую хотели. Благодаря внедрению такой системы управления мы тратим гораздо меньше времени на работу с документацией, бумагами. Контроль заказов, продаж и статуса выполняемых работ стал более удобным. Использование CRM позволяет нам повышать эффективность труда и при этом сокращать расходы. Система управления CRM — это именно тот инструмент, который дает возможность вывести бизнес на новый уровень, усовершенствовать его.

— **Как известно, разработка такой системы управления обходится недешево. Оправданы ли затраты?**

Наша справка:

Компания-заказчик: «AVIS»

Компания производитель автомобильных чехлов. На сегодняшний день она является ведущим производителем авточехлов в Вологде. В компании «AVIS» можно выбрать любую понравившуюся модель или сшить индивидуальные чехлы на заказ для автомобиля любой марки.

Компания-исполнитель:

Студия веб-разработок «ГИК»

Является одной из лидирующих IT-компаний Вологодской области, предоставляющей услуги веб-разработок и интернет-маркетинга. Компания «ГИК» занимается разработкой, поддержкой, продвижением, а также брэндингом и дизайном сайтов. Результат ее работы — красивые и удобные сайты с богатым функционалом.

— Однозначно, да. Конечно, разработка такой системы стоит денег, но экономленнее с ее помощью время и оптимизация рабочего процесса стоит гораздо дороже. Благодаря автоматизации бизнес-процессов вы значительно уменьшаете издержки, избавляетесь от множества ручных действий и рутинных операций.

Следить за процессом работы компании можно практически из любой точки мира, где есть Интернет, вы абсолютно не привязаны к офису. Система управления позволяет вам сосредоточить внимание на главном, избежать всего лишнего. Расходы оправдались в виде четкой и грамотной работы компании и сотрудников.

Такая система управления эффективно работает и, на мой взгляд, необходима каждой современной компании, которая хочет успешно развиваться. Ведь в нашем динамичном мире такие технологии позволяют значительно упростить бизнес-процессы. **P**

ГИК 

г. Вологда, Огородный переулок, 9
(8172) 21-09-21
www.gik35.ru

Хperia Z Ultra

«Гонка диагоналей», которую затеяли производители смартфонов, окончательно стерла границу между мобильным телефоном и планшетным компьютером. Аналитики прогнозируют даже, что такие «плафоны» (или «смаршеты»?) вскоре потеснят с рынка планшеты так же как в свое время планшеты «отъели» долю у нетбуков и ноутбуков.

Следуя тренду, Sony представила еще одну фирменную модель с литерой Z — Xperia Z Ultra. Основная «фишка» аппарата — 6,44-дюймовый Full HD дисплей (габариты — 179,4 x 92,2 x 6,5 мм, вес — 212 г). Тонкий корпус обрамлен стильной



рамкой из алюминия, причем металл есть даже на заглушках (они нужны для обеспечения водонепроницаемости). Получилась такая увесистая плитка прекрасной сборки и высокой производительности с фирменным дизайном последних моделей от Sony.

На кого ориентирован такой ультрабольшой телефон? Естественно, он нужен далеко не всем, основная аудитория — это фанаты Sony и любители необычных современных устройств. Xperia Z Ultra вполне пригодится деловым людям, тем, кто часто бывает в командировках, — смотреть фильмы, читать книги, также на нем можно что-то записать от руки любым карандашом (в продаже есть и фирменный стилус).

ВСЕ ШИРЕ, ВСЕ БОЛЬШЕ, ВСЕ БЛИЖЕ...

ТЕКСТ: АНТОН СЕЛЬЯНОВ

Сентябрь оказался урожайным на новости из мира мобильных устройств. В то время как будущее одних брендов становится все более призрачным (как это произошло с Nokia и BlackBerry), другие пытаются предложить потребителям все новые форматы и виды гаджетов.

Galaxy Gear

Пока затянувшиеся разговоры о выходе на рынок iWatch от Apple остаются разговорами, новый фронт войны на рынке мобильных гаджетов, похоже, открывается с появлением на нем в конце сентября Samsung Galaxy Gear.

Эти «умные часы» позиционируются как лайфстайл-аксессуар для смартфонов южнокорейской компании, с которыми они поддерживают постоянную связь через Bluetooth. Такое устройство не заменит пользователю телефон, но совершать с его помощью телефонные звонки,



а также фотографировать все-таки можно. Galaxy Gear будут принимать все уведомления, которые приходят на смартфон, разумеется, тут есть пedometer и еще ряд сервисов, которые должны прийтись по вкусу любителям фитнеса. Уже сейчас для Galaxy Gear создано более 70 сторонних приложений, включая Path, Line, Evernote.

На первых порах они будут работать в паре исключительно с анонсированными параллельно Galaxy Note III и Note 10.1, но скоро должна появиться поддержка Galaxy S4, S3 и Note II.

iPhone 5S и 5C

Конечно, самой обсуждаемой новостью из мира высоких технологий стала презентация Apple своей очередной модели смартфонов. Впервые компания запустила одновременно два разных аппарата. iPhone

5C по «начинке» почти полностью соответствует прошлогоднему iPhone 5, но имеет пластиковый корпус. iPhone 5S оснащен более мощным 64-разрядным процессором Apple A7, а также сканером отпечатков пальцев (ноу-хау, напрочь отсутствующее у конкурентов). Оба смартфона работают на операционной системе iOS 7, приобрели минималистичный, почти «плоский» дизайн и многозадачность.

Особенностью устройств также стало разнообразие цветов корпуса. iPhone 5C может быть голубым, зеленым, розовым, желтым и белым, а iPhone 5S — золотистым, серебристым и «космическим серым».

Старт мировых продаж аппаратов был дан 20 сентября. В США более дешевый iPhone 5C стоит от 549 до 649 долл. (без контракта), более дорогой iPhone 5S — от 649 до 849 долл. в зависимости от объема памяти. Официальные поставки смартфонов в Россию начнутся, скорее всего, в ноябре-декабре.



СОЮЗ ЛОШАДИНЫХ СИЛ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

ТЕКСТ: ЮЛИЯ КАРПОВА, ФОТО: АРХИВ WWW.VLADI-POLO.COM

Этот союз лежит в основе развития цивилизаций, ускоряя темп жизни и сокращая расстояния между желаемым и действительным. Он же является двигателем конного поло и «Формулы-1» — престижных видов спорта, которые выбирают любители захватывающего времяпрепровождения, искатели максимального заряда бодрости и адреналина.



Признанные короли этих стихий — мадам **Владлена Эрмес** (Президент Федерации конного поло Италии и VLADI POLO Industria) и **Флавио Бриаторе** (экс-менеджер команд Benetton и Renault) — ответили на вопросы журнала «Бизнес и Власть» и рассказали о своих правилах в жизни, спорте и бизнесе.

— Почему вы решили связать свою профессиональную жизнь именно с этим видом спорта?

В. Э.:

— Сначала моей страстью были конкур и выездка. Но друзья предложили мне попробовать поиграть в поло, и уже после первой тренировки оно закружило меня в свой мир. Я записалась на курсы в Римский поло-клуб, каждый день находила время для тренировок, даже старалась путешествовать только по тем городам, где есть площадки для игры в поло.

Я не планировала быть профессионалом именно в области конного поло, мои первоначальные планы были связаны со сферой международного права, но, отдавая проекту огромное количество времени и энергии, само собой разумеется, становишься ведущим специалистом в определенной отрасли.

Ф. Б.:

— В «Формулу-1» я пришел случайно. В 1990 году Лучано Бенеттон, с которым я работал над расширением магазинов Benetton в США, предложил мне взять на себя управление его спортивной командой. Он дал мне «зеленый свет», и я впервые для себя примерил костюм менеджера «Формулы-1».

Я давно понял, что очень многое здесь основывается на коммуникациях и маркетинге. С самого начала мы искали спонсоров, привлекали крупные финансовые организации. И мы начали побеждать!

— Считается, что конное поло и «Формула-1» — это развлечение только для богатых. Вы согласны с этим?

В. Э.:

— В поло, на самом деле, играют множество принцев, лордов и обеспеченных людей. Но, с другой стороны, в него играют аргентинские мальчишки в своих деревнях, в странах СНГ есть множество игр на лошадях, с клюшками и мячом, они лишь называются по-другому.

Я думаю, это заблуждение основывается на том, что средствам массовой информации, к сожалению, интереснее показывать, как отдыхают богачи, а не обычные люди. Хотя и те, и другие выбирают поло именно за его азарт, за то удовольствие, которое дает игра.

Многие профессиональные полисты, зарабатывающие сейчас по 6 тыс. евро за игру, начинали свою карьеру с работы в конюшне, где они ухаживали за лошадьми и брали свои первые поло-уроки.





Ф. Б.:

— Смотря, что вы имеете в виду. Конечно, как любой высокотехнологичный спорт, автогонки требуют значительных инвестиций. Но на протяжении долгих лет мы работали, чтобы снизить затраты, и, должен сказать, смогли добиться немало. К тому же это вид спорта, где важны результаты исследований и новые разработки инженеров, так как именно они часто применяются в автомобильной промышленности, особенно в сфере безопасности.

Однако необязательно быть олигархом, чтобы выступать за команду в соревнованиях. А вот поддержка максимально хорошей физической и психологической формы, от которой будет зависеть реакция гонщика на трассе, его уверенность за рулем, четкое соблюдение пунктов контракта — все эти вещи строго обязательны для профессионального спортсмена.

— Спорт, как и бизнес — это сфера высококонкурентных отношений. Где, на ваш взгляд, проходит граница дозволенного в этой борьбе с соперниками?

В. Э.:

— И в спорте, и в бизнесе есть свои принципы: официальный кодекс и правила участника. Если они не нарушены, то это и есть граница дозволенного. Спорт — это в любом

случае игра. Игроки в поло всегда об этом помнят.

Например, не знаю, как игра в поло кажется, что этот вид спорта очень травмоопасный. Те же, кто играет, может описать поло как джентльменский спорт. И не потому, что он, как принято считать, «для принцев», а потому, что для игроков важно быть джентльменами на площадке. У нас есть даже Кубок Джентльмена. Эта награда достается самому честному политику по итогам турнира, тому, кто соблюдает все правила, даже в азарте соревнования.

Ф. Б.:

— Главное в «Формуле-1» — это темп. Большие скорости, накал страстей — иногда все это сильно выбивает людей из колеи, и на какое-то время они могут забыть о рыцарских манерах. Таков мир профессионалов спорта. Однако это не правило, а, скорее, досадное исключение. Думаю, не ошибусь, если скажу, что все участники индустрии автоспорта с пониманием относятся к стремлению гонщиков стать лучше, обойти, обогнать, провести маневр и оставить конкурента позади. Разве не ради этого люди собираются на трибунах? Но какие-то намеренные нарушения основных правил — это, безусловно, недопустимо. Ведь тут речь может идти не только о победе и поражении, но о жизни и смерти. В любом случае гонщик, как и менеджер, должен помнить о безопасности участников и зрителей.

— Что для вас значит мнение коллег, партнеров? Насколько часто вы прислушиваетесь к советам со стороны?

В. Э.:

— Мнение коллег, которые разделяют с тобой все горести и радости, естественно, имеет большое значение для любого нормального человека. Но я считаю, что важнее не получить одобрение, а увидеть рост людей

в рамках нашей деятельности, развитие их потенциала. У каждого человека в моей команде есть свои задачи, в том числе и у меня. Я считаю, кто сидит за рулем, тот и принимает решения. В противном случае поездка может быть весьма непродуктивной, и даже опасной.

К советам со стороны я прислушиваюсь, только если они исходят из уст компетентного человека. К примеру, если я соберусь провести тренировку, а конюх, который смотрит за моими поло-пони, скажет, что им лучше сегодня отдохнуть, я соглашусь с ним, потому что он работает с этими лошадьми и хорошо знает, о чем говорит. Однако если этот же совет даст грум, который просто «мимо проходил», я его проигнорирую.

Ф. Б.:

— Это всегда приятно, когда люди думают о тебе хорошо, соглашаются с тобой и одобряют то, что ты делаешь. Тем не менее, я не из тех людей, кто будет менять свои планы, подстраиваясь под окружающее мнение. Во-первых, как менеджер, я понимаю, что людям всегда нужна помощь в формировании их мнения по тому или иному вопросу. Нельзя быть узким специалистом по всем направлениям, а, значит, невозможно сразу видеть все плюсы и минусы какого-либо события. Когда я начинаю новый проект, я стараюсь объяснить заинтересованным лицам, чем это начинание хорошо для них.

Во-вторых, как мужчине мне важно добиваться поставленных целей. Я не скажу, что я пойду «по головам», если этого потребует дело. Нет. Но я буду искать и пробовать различные пути, чтобы добиться успеха. Ну, если, конечно, это





окажется совсем безнадежным, начну что-нибудь другое.

— **Каковы ваши планы на ближайшее время? В спорте, бизнесе и личной жизни?**

В. Э.:

— Сейчас в приоритете реализуемый в странах СНГ проект «Социальная модернизация общества с целью улучшения благосостояния населения». Конное поло — это инновационный инструмент интенсивного развития несырьевого сектора экономики и решения проблемы занятости

населения, поэтому мы активно используем его возможности, стимулирую регионы начинать работу по созданию секций конного поло на базах отдыха, уже имеющих необходимую инфраструктуру (закрытые манежи и конюшни), информируем предпринимателей о возможностях реализации многопрофильных проектов в сфере поло, решаем вопросы производства в странах СНГ полоны и кормов, формируем человеческие ресурсы для индустрии конного поло.

И, конечно, по возможности стараюсь проводить больше времени с семьей, общаться с детьми.

Ф. Б.:

— Мои планы на ближайшее время связаны, прежде всего, с моей семьей. Кроме того, продолжается развитие бренда BILLIONAIRELIFE, куда входят клуб, resort Billionaire и линия одежды высокой моды для мужчин Billionaire Italian Couture. Это марка, которая сейчас уже себя зарекомендовала и имеет огромный успех, мода, объединенная с безупречным качеством, бесконечным поиском идей в тканях, в коже, в стиле.

Наши представительства уже действуют в Лас-Вегасе, Дубае, Санкт-Морице (Швейцария), Пуэрто Баносе (Испания), плюс в двух столицах: Лондоне и Риме. Но большинство бутиков находится в России



и СНГ: только в Москве их четыре, а еще в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде, Краснодаре, а также Баку, Ереване, Дохе и Алма-Ате. **BB**

PE



АВИАПРЕДПРИЯТИЕ «СЕВЕРСТАЛЬ»

Расписание регулярных авиарейсов с 31.03.2013 г. по 26.10.2013 г. (время местное)

Маршрут	№	Вылет	Прилет	Дни полетов
Череповец — Москва (Внуково)	D2-15	8:00	9:05	1,2,3,4,5
Москва (Внуково) — Череповец	D2-16	9:50	10:55	1,2,3,4,5
Череповец — Великий Устюг	D2-16	11:30	13:00	2,4
Великий Устюг — Череповец	D2-17	17:00	18:30	2,4
Череповец — Москва (Внуково)	D2-17	19:00	20:05	1,2,3,4,5
Москва (Внуково) — Череповец	D2-18	21:00	22:05	1,2,3,4,5
Череповец — Москва (Внуково)	D2-41	8:30	9:35	6
Москва (Внуково) — Череповец	D2-42	18:10	19:10	6
Москва (Внуково) — Воркута	D2-41	9:40	12:50	6
Воркута — Москва (Внуково)	D2-42	13:50	17:00	6
Череповец — Москва (Домодедово)	D2-27	15:30	16:35	5
Москва (Домодедово) — Череповец	D2-28	17:35	18:40	5
Череповец — Москва (Домодедово)	D2-29	19:00	20:05	7
Москва (Домодедово) — Череповец	D2-30	21:00	22:05	7
Череповец — Мурманск	D2-51	13:30	15:15	3,7
Мурманск — Череповец	D2-52	16:15	18:00	3,7
Череповец — С. Петербург	D2-19	7:30	8:30	1,2,4
С. Петербург — Череповец	D2-20	9:15	10:15	1,2,4
Череповец — С. Петербург	D2-21	19:45	20:40	2,4,5
С. Петербург — Череповец	D2-22	21:30	22:30	2,4,5
Череповец — С. Петербург	D2-23	7:30	8:30	3,5

Маршрут	№	Вылет	Прилет	Дни полетов
С. Петербург — Череповец	D2-24	14:55	15:55	3,5
С. Петербург — Ухта	D2-23	9:15	11:20	3,5
Ухта — С. Петербург	D2-24	12:05	14:05	3,5
Череповец — Екатеринбург	D2-81	12:05	16:15	2
Екатеринбург — Череповец	D2-82	17:10	17:15	2
Череповец — Минск	D2-101	9:00	9:30	3
Минск — Череповец	D2-102	10:20	12:50	3
с 2 июня 2013 года				
Череповец — Анапа	D2-71	11:15	13:45	2
Анапа — Череповец	D2-72	15:15	17:45	2
Череповец — Анапа	D2-73	15:15	17:45	7
Анапа — Череповец	D2-74	18:30	21:00	7
с 30 мая 2013 года				
Череповец — Сочи	D2-61	11:25	14:10	4
Сочи — Череповец	D2-62	15:10	17:55	4
Череповец — Сочи	D2-63	8:00	10:45	7
Сочи — Череповец	D2-64	11:40	14:25	7
с 1 июня 2013 года				
Череповец — Геленджик	D2-91	9:25	12:00	6
Геленджик — Череповец	D2-92	13:00	15:35	6

Возможны изменения расписания. Справки и бронирование авиабилетов в аэропорту «Череповец»: +7 (8202) 67-52-22, 64-64-01. Подробная информация на сайте авиапредприятия: www.severstal-avia.ru



С нами выгодно работать!

Уважаемые Клиенты!

Вашему бизнесу требуются средства для развития? Необходимо качественное обслуживание или нужно эффективно решить вопрос с выплатой заработной платы? ООО КБ «Аксонбанк» рад предложить Вам услуги:

Кредитование малого и среднего бизнеса, кредиты Start-Up

- Индивидуальный подход к каждому Клиенту
- Гибкие сроки кредитования
- Низкая процентная ставка
- Оперативное решение о выдаче кредита

Расчетно-кассовое обслуживание

- Выгодные тарифы
- Минимальное время обслуживания и ожидания
- Льготы на открытие расчетного счета
- Система «Клиент-Банк»

Зарплатные проекты

Аксонбанк предлагает эффективное решение вопроса с выплатой заработной платы сотрудникам Вашей организации с помощью пластиковых карт международной платежной системы MasterCard. Почему это выгодно?

- Сохранение конфиденциальности выплат заработной платы
 - Отсутствие необходимости оплаты инкассации денежных средств
 - Реализация любого графика выплат, принятых Вашей Организацией
- В рамках зарплатного проекта также предусмотрен Овердрафт VIP, это:
- Льготная процентная ставка
 - Выгодные условия по погашению кредита