

Бизнес и Власть



ТЕМА НОМЕРА:

**КАДРЫ И ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА
В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА**

ИТОГИ – 2008

ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЛАСТИ

НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА В ВОЛОГДЕ

ПОРА НАВОДИТЬ ПОРЯДОК

ВЯЧЕСЛАВ ПОЗГАЛЕВ:

**«МЫ БУДЕМ ДАВАТЬ МОЛОДЫМ МАКСИМУМ
ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ САМОРЕАЛИЗАЦИИ»**

Кто ищет-тот всегда найдет!



ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС-СПРАВОЧНИК С КАРТОЙ ГОРОДА



ГОРОДСКАЯ
ИНФОРМАЦИОННАЯ
СИСТЕМА

WWW.GIS35.RU



БЕСПЛАТНАЯ
ТЕЛЕФОННАЯ
СПРАВОЧНАЯ

54-94-94

В то время, когда страна отдыхала на новогодних каникулах, в Правительстве Вологодской области во всю кипела работа. По словам одного из заместителей губернатора, хотелось в тишине осмыслить сложившуюся ситуацию с занятостью населения Вологодчины.

Оптимизация. Вот главное слово, которое сейчас звучит в коридорах власти. Занятостью своих коллег также занимаются в правительстве. Обещанных министерств и министров в Вологодской области пока не будет. Будут оптимизированные Департаменты. Приступят они профильными комитетами — например, Департамент образования примет к себе комитет по делам молодежи, Департамент строительства и энергетики — Комитет транспорта и связи. Объединяются и целые Департаменты. К сельскому хозяйству вернется продовольствие. Встретится и культура с культурным наследием. А ведь расстались не больше года назад...

Местные администрации также ищут варианты сокращения расходов. Официальный сайт мэрии Череповца отчитался, что среди таких способов — 3-4-х дневная рабочая неделя, сокращение премий, досрочные пенсии. Экономия составила 21 миллион. Но на этом работа не заканчивается. Установленная губернатором планка — 30 процентов. К такому сокращению стоит готовиться чиновникам.

Между прочим, Череповец сейчас самый проблемный в плане занятости город. По словам мэра Олега Кувшинникова, безработица в городе достигла 12 тысяч человек. Именно там сейчас разрабатывается типовая программа занятости, которая потом будет распространяться по всем районам области. Даже по тем, где про безработицу пока еще и не слышали.

Возможно, череповецкий опыт понадобится и российским регионам.

После новогодних каникул на совещании с полпредами, министрами и членами президентской администрации Президент Дмитрий Медведев среди приоритетных задач назвал борьбу с безработицей. А оружием — создание обучающих программ. «Сейчас нужно ускорить подготовку обучающихся программ и отбор образовательных учреждений, особое внимание уделив информационному и методическому обеспечению этой работы», — цитирует Медведева «Интерфакс». — По законам, по которым обычно развиваются кризисы такого рода, число людей, которые остаются без работы, не уменьшается, а растет. И меры, которые нами предпринимаются на правительственном уровне, на уровне субъектов, и те меры, которые будут координировать присутствующие здесь полномочные представители, должны носить упреждающий характер».

Другой пласт вопросов — создание бизнеса. Потеря работы может стать хорошим стимулом для тех, кто мечтал о собственном деле, но не решался заняться им. В Вологде под эгидой администрации города решили даже создать координационный совет по малому и среднему бизнесу, который, как посчитали там, дает годовой оборот 50 млрд рублей и 30 млн налогов с доходов физических лиц, занятых в этой сфере. Теперь предпринимателям будет легче доносить свои проблемы до власти. А значит, легче станет работать городскому предпринимателю.

Тех, кого ни бизнес, ни учеба не интересуют — пожалуйста на общественные работы.

И по-прежнему, в списке вакансий городской службы занятости почти 2 тысячи предложений.

Евгений МОКИЕВСКИЙ,
главный редактор
журнала «Бизнес и Власть»



Учредитель

ОАО «Вологодская коммерческая компания»

Издатель

ООО «Рекламное агентство «ИКРА»

«ОБЛАСТНОЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

Свидетельство о регистрации: ПИ № ФСЗ-0388, выдано Беломорским управлением Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия 28 августа 2006 г.

Главный редактор

Евгений Мокиевский

Зам. главного редактора

Александр Мальцев

Корректор

Наталья Антонова

Над номером работали

Анна Янковская
Андрей Холмогоров
Александр Нестеров
Иван Волков
Илья Коробов
Кирилл Плетнев
Сергей Смирнов
Татьяна Шалушкина

Фотографии

Сергей Богданов

Рекламный отдел

Наталья Нестерова
Телефон 708-717
e-mail: business-magazine@yandex.ru

Отпечатано

в типографии ООО «Издательский дом-Принт». 162602, Вологодская обл., г. Череповец, ул. Металургов, 14.

Тираж 4000 экз.

Подписано в печать 26 января 2009 г.

! За достоверность рекламной информации редакция ответственности не несет.

Использование материалов издания возможно только с письменного согласия редакции.

Адрес редакции

г. Вологда, Советский пр., 50, оф. 4
Тел. (8172) 708-717, 8-905-297-77-39

e-mail: business-magazine@yandex.ru

Журнал выходит один раз в месяц и доставляется руководителям крупнейших предприятий Вологодской области, в Правительство области, Законодательное Собрание области, Администрации г. Вологды, г. Череповца и других муниципальных образований.

Распространяется бесплатно.

Мнение редакции может не совпадать с позицией авторов.

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ

5-6 НОВОСТИ

7 ТЕМА НОМЕРА

Искусство быть лидером: Подведены итоги конкурса «Креативный класс Вологодской области: управленческие кадры»

Кадровый вопрос: чему учить и как учить персонал

13 АКТУАЛЬНО

Время собирать камни: Итоги и тенденции социально-экономического развития региона

15 СОБЫТИЕ

В Череповце разработан план антикризисных мероприятий

Воложане попали в сотню лучших молочных производств

Экспорт возможностей: наша делегация на «Зеленой неделе» в Германии

18 ПОЛИТИКА И ОБЩЕСТВО

Лицо местной власти: Какой будет Вологодская городская Дума V созыва?

19 МЕХАНИКА БИЗНЕСА

«МИК»: «Мы готовы работать в кризис»

«Принт-Сервис»: 10 лет стабильного роста

23 ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Чего стоит бесплатная реклама

26 ОПРОС

Представители бизнеса об обучении сотрудников и самообразовании

27 РЕЙТИНГ

Кадровый консалтинг

29 КУЛЬТУРА

Актуализация поэзии

30 АКТУАЛЬНО

Вологодские банки готовы протянуть руку помощи отчаявшимся заемщикам

32 МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Вместе открываем закон

33 ОТДЫХ

Книжная полка руководителя

Туризм: ОАЭ — страна несметных сокровищ

Хобби: Снегоходный спорт



Этот кризис можно пережить достаточно безболезненно. Департамент экономики подвел предварительные итоги года (с.13)



Банкиры проявили социальную ответственность (с. 30)



Выборы в городскую Думу Вологды (с.18)



Самое грустное зимой – это неисправный снегоход (с.36)

В ПРАВИТЕЛЬСТВЕ ОБЛАСТИ ПОЯВИЛСЯ НОВЫЙ ДЕПАРТАМЕНТ

Постановление о создании с 1 января 2009 года Департамента развития муниципальных образований подписал губернатор Вячеслав Позгалев.

На вновь созданную структуру органов исполнительной государственной власти возложено сразу же несколько функций. Во-первых, реализация госполитики в сферах местного самоуправления (в частности, в сфере муниципальной службы, ЖКХ, коммунальной энергетики и строительства). Во-вторых, разработка основных направлений развития социально-экономического блока муниципальных образований Вологодчины. В-третьих, реализация мероприятий, направленных на профилактику асоциальных явлений.

В связи с передачей новому департаменту полномочий в жилищно-коммунальной отрасли преобразование коснулось и областного департамента строительства, энергетики и жилищно-коммунального хозяйства, который был переименован в Департамент строительства, промышленности и энергетики области.

Возглавил Департамент развития муниципальных образований Валентин Горобцов.

МАЛОМУ БИЗНЕСУ ПОМОГУТ. И СРЕДНЕМУ ТОЖЕ

На 30 процентов по сравнению с уровнем 2008 года снижены ставки арендной платы за государственное и муниципальное имущество — это и ряд других важных решений были приняты на состоявшемся в конце декабря заседании комиссии по устойчивому функционированию экономики и социальной сферы Вологодской области.

На встрече, в ходе которой было детально обсуждено положение дел в малом и среднем предпринимательстве, было решено внести изменения в закон области об увеличении сроков выкупа арендуемых помещений с продлением временных рамок рассрочки платежей с пяти до семи лет.

Кроме того, комиссия поставила цель разработать нормативно-правовую базу для создания гарантийного фонда обеспечения обязательств субъектов малого и среднего бизнеса перед кредитными организациями. Приняла решения о предоставлении грантов для граждан, начинающих собственное дело, и о предоставлении субсидий на возмещение субъектам малого и среднего предпринимательства части затрат по уплате процентов по кредитам, полученным в кредитных организациях на инвестиционные цели в размере двух третей ставки рефинансирования.

Также члены комиссии поддержали предложение по корректировке налоговой нагрузки на субъекты малого и среднего предпринимательства, которые ведут свою деятельность по упрощенной схеме налогообложения. Несмотря на то, что у нас в регионе сохраняется одна из самых низких налоговых нагрузок по «упрощенке» на территории всего Северо-Западного Федерального округа, на заседании было предложено снизить с 15 до 10 процентов ставку для субъектов, работающих в сферах жилищно-коммунального хозяйства, пищевой и легкой промышленности.

Заботу о малом бизнесе выразили и областные законодатели. На первой в этом году сессии депутаты Законодательного собрания рассмотрят изменения в областной бюджет на 2009 год в части перераспределения расходов областного бюджета. В конце января планируется не только увеличить финансирование программы занятости населения (более чем на 60 млн руб.), но и ассигнования по программе поддержки малого бизнеса — на 55 млн рублей.

РЕАЛЬНЫЕ ОТВЕТЫ — ДЛЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА

Несколько «горячих» телефонных линий открыты в органах исполнительной власти области для организаций реального сектора экономики и банковской сферы.

По телефону в Вологде представители организаций промышленного комплекса могут получить консультации, набрав номер 72-26-43. Телефон «горячей линии» для организаций лесопромышленного комплекса — 72-46-32. По взаимодействию с банковским сектором следует обращаться по телефону 72-07-22. А, скажем, для получения справки о поставках товаров, выполнении работ, оказании услуг для госнужд области (государственный заказ) смело звоните на «горячую линию» 54-81-21.

Вопросы по изменению конъюнктуры товарных рынков и условий привлечения финансовых средств от вас ждут с понедельника по пятницу в рабочее время.

РИСК ДЛЯ ИНВЕСТОРА — ДЕЛО БЛАГОРОДНОЕ

Сразу на шесть позиций снизились в прошлом году риски для инвестиций в Вологодскую область — такие оптимистичные данные приводит российское рейтинговое агентство «Эксперт — РА».

В общем перечне регионов произошедшие относительно Вологодчины изменения выглядят следующим образом: четырнадцатая позиция в 2007 году и восьмая в минувшем 2008.

Стоит ли ожидать в условиях экономического спада продолжения дальнейшего снижения инвестиционных рисков прогнозировать сложно. Однако, по мнению экспертов названного агентства, наша область сейчас находится в числе наиболее привлекательных и стабильных регионов по инвестиционному климату.



ЖИЗНЬ СЕЛЯН ПРОДОЛЖАТ УЛУЧШАТЬ

На три года продлен пилотный проект Правительства области «Развитие социального потенциала сельский поселений», комплексные меры по реализации которого утверждены на 2009-2011 годы.

В число пилотных территорий вошли село Новленское Вологодского района, поселок Туровец Междуреченского района и деревня Ванское Устюженского района, а также село Сметанино Верховажского района.

Приоритеты остались прежними: повышение качества жизни на селе путем формирования принципиально новой модели поведения, базирующейся на высокой социальной и экономической активности населения, укреплении ценностей института семьи и брака, ведении здорового образа жизни, а также на борьбе с такими негативными явлениями, как, скажем, пьянство и безработица.

РАБОТОДАТЕЛИ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ВЛАСТИ ДОГОВОРИЛИСЬ РАБОТАТЬ В ТАНДЕМЕ

14 января в Вологде между администрацией города и работодателями было подписано Соглашение в сфере развития рынка труда и занятости населения.

Мотивы подписания такого документа очевидны: поток уведомлений о предстоящих сокращениях, направляемых городскими предприятиями в адрес биржи труда, продолжает расти: лишь за ноябрь-декабрь прошлого года он приблизился почти к полуторатысячной отметке. Иной вопрос, что пока заметного увеличения данной категории сокращенных граждан в Центре занятости населения не отмечено, но, скорее всего, это — вопрос времени, так как дефицит вакансий будет только набирать обороты.

Чтобы этого не произошло или чтобы это произошло максимально безболезненно, еще в декабре прошлого года главой Вологды Евгением Шулеповым было принято постановление об организации общественных работ, список которых включает порядка двух сотен различных видов деятельности, благодаря чему каждый нуждающийся сможет подобрать подходящую сферу применения своим силам и знаниям.

Цель подписанного документа заключается в установке жесткого заслона на пути дестабилизации социальной ситуации.

ИНКУБАТОР ДЛЯ ВЫТЕГОРОВ

На базе Центра занятости населения Вытегорского района по инициативе департамента занятости населения и при поддержке Департамента экономики открылось еще одно представительство ГУ ВО «Бизнес-инкубатор».

Очередной совместный проект службы занятости и бизнес-инкубатора был осуществлен в рамках реализации Соглашения о сотрудничестве, подписанного сторонами еще весной прошлого года. В центре занятости установили новую компьютерную оргтехнику и обеспечили доступ к сети Интернет, преимущества пользования которой моментально оценили местные предприниматели и безработные селяне, желающие открыть собственное дело.

Как рассказали новоселы, в самом ближайшем будущем вытегорцев ожидает проведение встреч и семинаров с представителями различных властных структур и ведомств и, конечно же, с работниками самой «биржи труда».

ОЧЕРЕДЕЙ ЗА СТРАХОВЫМИ ПОЛИСАМИ БУДЕТ МЕНЬШЕ

Под занавес прошлого года между Департаментом здравоохранения области и страховой группой «Шексна» был заключен договор на обязательное медицинское страхование (ОМС) неработающего населения, срок действия договора составил три года.

Эту новость восприняли «на ура» многочисленные пациенты, поскольку в последнее время такие договоры заключались сторонами-участниками сроком всего на один год, что автоматически заставляло вологжан тратить время в очередях для обмена страховых медицинских полисов гораздо чаще.

Для продления ранее выданных полисов договором страхования на этот раз отведено 150 дней. Иными словами, предусмотренный срок позволит лечебно-профилактическим учреждениям Вологодчины принимать пациентов с ранее выданными полисами вплоть до 31 мая текущего года, а самим гражданам не только обращаться в эти учреждения за медицинской помощью, но и выбрать наиболее удобный момент для обновления полиса ОМС.

Кстати, летом прошлого года СГ «Шексна» выиграла 5 конкурсов на право страхования ОСАГО, заключив договоры страхования с Департаментом лесного комплекса, Государственной жилищной инспекцией Вологодской области, а также тремя администрациями Усть-Кубинского муниципального района.

АНТИМОНОПОЛЬНАЯ СЛУЖБА СДЕЛАЛА ШАГ НАВСТРЕЧУ БИЗНЕСУ

В конце декабря при Управлении Федеральной антимонопольной службы по Вологодской области был создан Общественно-консультативный совет.

В Совет вошли руководители региональных общественных организаций, научно-исследовательских центров и СМИ. В состав Совета вошел и журнал «Бизнес и власть», пока единствен-

ный представитель региональной деловой прессы.

Как пояснил на первом заседании сопредседатель Общественного совета и руководитель Управления ФАС Александр Сазонов, целью создания Совета является совершенствование антимонопольного законодательства, деятельности антимонопольных органов, а также проведение мониторинга нарушений антимонопольного законодательства. На первом же заседании был избран второй сопредседатель Совета (им стала Евгения Гаврилова, вице-президент Торгово-промышленной палаты) и сформированы две рабочие группы — по мониторингу и по проблемам бизнес-сообщества.

МАСТЕРСКАЯ СИМВОЛИКИ
государственная и фирменная символика

- любые флажки для улицы
- любые флажки, баннеры и стойки для оформления кабинетов
- флажки стран, областей, городов, районов МО, для администраций всех уровней
- флажки ведомств, корпоративные, флажки парков и общественных организаций
- оформление праздничных мероприятий - предствлени, плакаты, баннеры, "веточки"
- уникальные флажки персонально в стандартные 3, 6, 9 м.

г. Вологда, ул. Новгородская, 7, оф. 3 (ПРОСЬБА - предварительно звонить)
т.: 52-28-77, 8-911-540-45-54, e-mail: mas-sim@list.ru

ИП Чанцова М.А.



ИСКУССТВО БЫТЬ ЛИДЕРОМ

Илья КОРОБОВ

Более 20 «серебряных» и «золотых» сертификатов вручил губернатор Вячеслав Позгалев участникам проекта «Профессиональная команда Вологодчины». В рамках конкурса 2008 года «Креативный класс Вологодской области: управленческие кадры» они сумели не только представить и обосновать свое видение дальнейшего развития экономического и социального потенциалов Тотемского района, но и блестяще защитить высказанные авторские идеи перед экспертным советом.

Попали в базу данных

— Несмотря на то что сейчас в связи с кризисом идет серьезное сокращение кадров, каждому из вас будет предложена работа, причем, не обязательно в приемной Губернатора, — сказал Вячеслав Позгалев. — Кому-то мы предо-

ставим вакантное место в Тотеме, которая за время реализации проекта стала для вас уже родной, кому-то — в Вытегре или в Великом Устюге...

Сертификаты действительно открывают перед его обладателями определенные перспективы и возможности. Во-первых, они подтверждают, что участник прошел программу отбора и обучения в полном объеме и предоставил собственный проект к защите. Во-вторых, являются свидетельством включения автора проекта в базу данных управленческого кадрового резерва Вологодской области.

— Конечно, хотелось бы получить работу в Вологде или Череповце, но мы понимаем, что регион большой и решать проблемы необходимо не только в крупных городах, но и в сельской местности, — признаются новоиспеченные обладатели сертификатов. — Поэтому мы готовы применить свои силы и опробовать знания на практике там, где это будет нужно. В этом плане с организаторами проекта, в число которых входят областной Комитет по делам молодежи

и Департамент государственной службы и вопросов местного самоуправления Правительства области, у нас достигнуто полное взаимопонимание.

За плечами у ребят, сумевших доказать, что они лучшие, — колоссальный опыт, который, несомненно, пригодится им в ближайшем будущем, ведь итоговой встрече, собравшей в Правительстве области создателей лучших авторских проектов, предшествовала долгая, упорная и кропотливая работа.

Впрочем, взгляды в лица девушек и юношей, понимаешь, что выполнение заданий нисколько не смутило молодых людей, решивших во что бы то ни стало серьезно заявить о себе в масштабах всей области. Поэтому основные вехи пройденного многоуровневого испытания позволим себе напомнить и мы.

А помнишь, как все начиналось?

Реализация плана мероприятий «Профессиональная команда Вологодчины», направленных на формирование



В результате пройденных испытаний конкурсантка Ольга БЫКОВА стала обладательницей «серебряного» сертификата.

ние управленческого кадрового резерва, фактически началась еще в сентябре 2007 года, когда региональным отделением Всероссийской политической партии «Единая Россия» была собрана база данных из 2500 человек.

По замыслу «единороссов», именно через сбор базы данных в первую очередь решалась задача поиска активных молодых людей, ведь каждый занесенный в нее человек автоматически становился участником проекта.

Далее по заказу Правительства области были разработаны мероприятия, цель которых заключалась в создании неформального механизма поиска и отбора наиболее активных и перспективных молодых людей, которых можно было бы рекомендовать для работы как в органах региональной исполнительной власти, так и в муниципалитетах. Перечень мероприятий и их финансирование были утверждены соответствующими постановлениями Правительства области.

— В идеале реализация проекта предполагала решение задачи создания постоянно действующего механизма формирования и развития кадровой базы региона, — рассказали организаторы. — Кроме того, в ходе реализации проекта в молодежной среде формируется новый тип мышления, где основными ценностями являются активная жизненная позиция, осознание собственной значимости и возможности своего влияния на процессы, происходящие в регионе.

Фактически участникам было предложено пройти через ряд этапов, на каждом из которых происходил отсев. То есть механизм отбора предполагал комплексную оценку через выполнение конкретных заданий на каждом этапе.

Естественный отбор

Из 2500 человек по формальным критериям (возраст, образование, желание работать в органах власти) были отобраны 400 человек, которым было предложено принять участие в мероприятиях проекта.

Первым заданием, которое получили 300 участников, выразивших согласие на такое участие, стало написание эссе на тему «Вершина моей карьеры и путь к ней».

Однако пройти испытание авторграфическим творчеством удалось далеко не всем: по результатам проверки лишь 119 эссеистов получили предложение участвовать в установочном семинаре, который с 11 по 14 июля прошлого года был проведен в Тотьме совместно с органами местного самоуправления района.

Тогда координаторы проекта преследовали следующие цели: оценить возможности будущих государственных и муниципальных служащих, помочь им приобрести опыт прохождения процедур конкурсного отбора в кадровый резерв, а также осуществить ряд мероприятий, направленных на формирование на территории города и района активной социальной среды стратегического партнерства.

— Мы исходили из того, что на основе только одного тестирования невозможно оценить человека, его надо проверить в деле, — пояснил председатель Комитета по делам молодежи Вологодской области Павел Смирнов.

Что касается Тотьмы, которая выполняла для реализации проекта функцию пилотной площадки, то на выбор в ее пользу, по словам Павла Александровича, повлияли два фактора. Первым стало наличие в городе молодежного центра. Вторую немаловажную роль сыграла активная поддержка, ока-

занная проекту начинанию со стороны едва ли не всего населения района: от молодежи, поэтов, музыкантов и представителей сферы бизнеса до районных властей в лице главы Тотемского муниципального района Николая Трофимова.

Великолепная пятерка

— Мы ставили перед собою две задачи, — продолжил Павел Смирнов. — Первая сводилась к неформальному отбору участников, вторая к тому, чтобы представленные проекты положительным образом повлияли на развитие конкретного города, района, территории.

Если в первом случае неоценимую помощь оказали филиал Северо-Западной академии государственной службы в Вологде, заместители губернатора и начальники департаментов, благодаря которым удалось сформировать определенную модель компетенции чиновника, то во втором случае многое зависело от самих конкурсантов, приступившим в дальнейшем к заочной разработке авторских бизнес-идей.

Именно по этой причине молодые специалисты, достойно прошедшие отборочные туры, неоднократно собирались в райцентре, чтобы во взаимодействии с городскими сообществами провести креативное исследование территориальных ресурсов, определить приоритетные направления социально-экономического и гуманитарного развития, выявить механизмы устойчивых связей органов власти, бизнес-сообщества, творческой интеллигенции, молодежных объединений...

Как вспоминают конкурсанты, работа на данном этапе проходила во всемирной сети Интернет, где в режиме «вопрос-ответ» они, в случае крайней необходимости прибегая к поддержке консультантов, предлагали собственные решения выбранных проблем.

Следом из 62 человек, готовивших заочные задания, 43 приняли участие во втором очном этапе — проектной школе, которая прошла опять-таки в Тотьме с 1 по 6 ноября 2008 года.

В итоге на защиту проектов были приглашены лучшие участники. А чтобы принцип соревновательности сохранялся вплоть до завершения проекта, из финалистов конкурса была отобрана пятерка победителей, и при этом оценивались именно участники, а не проекты, которые они представляли.

— От себя хочу пожелать, чтобы как можно больше людей проходили через такой тщательный отбор и становились участниками проекта «Профессиональная команда Вологодчины», — напутствовал будущих конкурсантов Павел Смирнов.

Спасибо команде профессионалов

Нам удалось узнать мнение об участии в проекте Тотемского района у его главы Николая Трофимова.

— Надежды, которые мы возлагали на проект, себя оправдали, — сказал на встрече, проходившей в Правительстве области, Николай Николаевич. — И несколько проектов, предложенных участниками отборочных туров, уже успешно работают на практике.

В частности, имеется в виду проект, касающийся информационного пространства района, когда тотмичам было наглядно продемонстрировано, что при всей, казалось бы, проводимой ими работе об этом древнем российском городе, славящемся своей историей и традициями, к сожалению, практически ничего не известно за пределами нашего региона.

Перемены не заставили себя ждать и в других сферах. Появились наметки по оказанию при молодежном центре юридических и маркетинговых услуг. Благодаря проекту районным властям удалось по-новому взглянуть на тему развития туризма.

— По сути, до этого мы опирались лишь на музейную деятельность и использовали считанные туристские маршруты, — признал Николай Трофимов.

Теперь в активе тотмичей куда больше турбрендов. Отныне Тотма позиционируется как «соль земли русской» и город мореходов. Развивается проект по восстановлению одного из местных монастырей...

Да и организаторы профкоманды твердо верят, что заявленные проекты попадут в поле зрения не только администраций муниципальных образований, но и инвесторов, помогут им увидеть и запустить механизмы инновационных преобразований на территории Тотемского района.

А у нас — креативный класс!

— Проект «Профессиональная команда Вологодчины» и конкурс «Креативный класс Вологодской области: управленческие кадры» показали нам, как много можно сделать для экономического развития района, причем, без особого вложения финансовых средств, — считает Николай Трофимов.

— Сейчас мы рассматриваем сразу несколько серьезных проектов, в том числе, и по развитию туризма, — берет слово Вячеслав Позгалева.

По мнению главы области, сегодня также очень важно развивать малое предпринимательство.

— Над экономикой нет защитного слоя или, если хотите, одеяла, — говорит Вячеслав Евгеньевич. — Поэтому, попробовав свои силы в роли управленцев, вы

получили ценные навыки и в малом предпринимательстве, что само по себе тоже очень важно. Желание привлечь к участию в проекте максимальное число амбициозно настроенных молодых людей еще не означает, что каждому из них мы будем давать «соску», — продолжил губернатор. — Мы будем давать каждому из них максимум возможностей. Поэтому Правительство области смотрит на этот проект еще и в надежде предоставить молодым людям такую возможность — возможность полностью реализовать себя, раскрыть свой потенциал.

Карьеры молодых руководителей

— Я, наверное, самый незаметный участник проекта, мы встречались с его участниками всего дважды, — подключается к разговору начальник Департамента государственной службы и вопросов местного самоуправления Правительства области, заместитель губернатора Игорь Даценко. — На мой взгляд, важно не столько количество участников проекта, сколько качество его реализации в целом. И хочу отметить, что за тот год, что прошел с начала реализации проекта, люди, ставшие его участниками, сумели доказать свое желание и стремление помочь государству.

По словам Игоря Петровича, кадры — одна из основ, от которой напрямую зависит успех развития любого государства.

— Помнится, в 1999 году в Череповце проводился аналогичный конкурс по выявлению молодых кадров и их привлечению к ответственной работе, — сказал заместитель губернатора. — Так вот трое из этих конкурсантов сейчас работают директорами крупных заводов и предприятий. Считаю, что у нынешних участников, которых мы планируем привлечь к государственной и муниципальной службе, должен быть такой же карьерный рост.

Кстати, сделаем одну важную оговорку: на протяжении уже многих лет Комитет по делам молодежи и филиал Северо-Западной академии государственной службы устраивают областной конкурс «Молодой руководитель», который имеет схожие цели. Во-первых, развитие управленческого потенциала Вологодчины путем выявления перспективных молодых людей. Во-вторых, стимулирование их профессионального роста. В-третьих, улучшение информированности руководителей предприятий и организаций об уровне и содержании управленческого потенциала молодых кадров — участников конкурса.

Сферой деятельности конкурсантов, представляющих практически все районы, может быть малый и средний бизнес, жилищно-коммунальное и сельское хозяйство, промышленность, бюджетная отрасль (в том числе сфера молодежной политики). Номинаций предусмотрено тоже несколько «Лучшая команда», «Леди — карьера», «Лучший директор», «Победитель заочного этапа» и так далее...

Первые итоги

В настоящее время в результате проекта «Профессиональная команда Вологодчины» определена база данных из 95 человек, участвовавших в очных этапах проекта и выразивших свое желание работать в органах власти.

Помимо врученных им сертификатов участников, еще 20 человек, по которым проведена полная психологическая и компетентностная оценка, удостоены «серебряных» сертификатов (из их числа также составлена база данных). Еще пятеро победителей проекта — обладателей «золотых» сертификатов — награждены субноутбуками.

— Врученные вам сертификаты не являются дипломами, — говорит губернатор. — Но это, конечно же, тоже оценка работы, сделанной вами. Может быть, кого-нибудь из вас на предстоящем пути остановят трудности. У кого-то сыграют роль семейное положение или какие-то другие важные обстоятельства. Мы постараемся учесть эти факторы и пойти вам навстречу: скажем, если вы живете в Вологде, то новое место работы вам будет предложено в соседнем Вологодском районе. Главное, не бойтесь перемен, не бойтесь брать на себя решение проблем. Это и будет вашим заключительным испытанием, заключительным этапом проверки вашей амбициозности. Всегда помните о том, что быть управленцем — значит быть лидером, а это обязывает уже ко многому.



Глава Тотемского муниципального района Николай ТРОФИМОВ: «Надежды, возложенные на проект, себя оправдали!»

Татьяна КОРНИЛОВА,
директор ООО «ТАЛЛЕНТ сервис»

КАДРОВЫЙ ВОПРОС: ЧЕМУ УЧИТЬ И КАК УЧИТЬ

На рынке бизнес-образования среди малых и средних компаний, работающих в нашем регионе, наблюдается неутешительная картина. Экономический кризис докатился до провинции, тогда как в столице уже схлынула первая волна паники. Основной темой в ведении дел стали не рост и развитие, а минимизация издержек. Для кого-то это означает отказ от обучения персонала. «Сейчас бы самые ценные кадры сохранить, а обучение можно отодвинуть до лучших времен, — рассуждают они. — Сама ситуация научит лучше всякого специально организованного процесса».

Однако жизнь продолжается и диктует свои условия: именно в кризис способность персонала быстро усваивать жизненные уроки, гибко реагировать на ситуацию может помочь выстоять компании. Для тех, кто это осознал, кризис перестает быть опасностью и оборачивается возможностью.

Консалтинговые агентства, улавливая насущные потребности бизнеса, предлагают сегодня широкий спектр услуг по обучению и переобучению персонала. Какие методы они при этом используют? Чему и кого могут научить? Попробуем разобраться.

Все мы люди взрослые

Персонал компаний составляют взрослые люди, и при выборе методов обучения необходимо помнить о ряде



особенностей, отличающих взрослых от детей. Взрослый, как правило, является самостоятельной, состоявшейся, независимой личностью, способен сам себе создавать стимулы, как к обучению, так и против него. Взрослые преимущественно желают учиться практически — применимым знаниям, навыкам для решения важной жизненной проблемы и достижениям конкретных целей. Наконец, взрослые предпочитают учиться только у профессионалов и в комфортной обстановке. Поэтому перед тем, как отправить сотрудников на курсы или самому прочитать для них лекцию, руководителю следует помнить, что его подопечные уже не малые дети.

Изменения классики

Традиционными формами обучения, которые многие помнят по институтской скамье (и которые до сих пор в массовом порядке применяются в системе вузовского образования) являются лекции, семинары, а также различные самостоятельные работы.

Лекция — один из самых древних методов обучения, она практически незаменима при изложении большого объема материала в системе и за короткий срок. Однако на лекции практически отсутствует «обратная связь», то есть очень сложно в режиме реального времени отследить, кто и насколько качественно усвоил материал. Поэтому сейчас все чаще преподаватели стремятся к интерактивному общению — проводят групповые дискуссии по рассматриваемой проблеме, предлагают решить практические задачи, используют много наглядных пособий (слайды, раздаточные материалы с основным содержанием курса и заданиями).

Семинары предполагают большую, чем на лекции, активность учащихся и используются для совместного обсуждения проблемы, уточнения какого-то раздела. В современном краткосрочном обучении существует целое направление, называемое бизнес — семинарами, в рамках которых рассматриваются вопросы раз-

личных аспектов бизнеса: маркетинга, менеджмента, программного обеспечения, управленческого учета. Чаще всего такие семинары представляют собой микс из лекционных, дискуссионных и практических блоков, взависимости от профессионализма и личных предпочтений ведущего.

Самостоятельное обучение

по организации деятельности является наиболее простым. Для него не требуется ни преподаватель, ни специальное помещение, ни определенное время



— обучающийся учится там, тогда и так, как ему удобно. Но и самостоятельное обучение взрослых претерпевает значительные изменения. Сейчас это уже не только и не столько книги и учебные видеофильмы, сколько электронное обучение (E-learning): электронная почта, Internet-форумы, онлайн — тестирование.

Важно помнить, что и лекция, и семинар, и самостоятельное обучение, даже изменившиеся в связи с современными требованиями, ориентированы, в первую очередь, на передачу **знаний**, которые все быстрее устаревают. Бизнес же требует немедленного применения знаний на практике, а для этого нужны **умения и навыки**.

Активное обучение с отрывом...

Активные методы обучения называются так потому, что наибольшее внимание в них уделяется именно практической основе передаваемых участникам умений и навыков. В настоящее время в сфере бизнес-образования (особенно краткосрочного) они являются основными, и количество их постоянно увеличивается.

Тренинг — это метод обучения, позволяющий в сжатые сроки (от 1 до 5 дней) повысить эффективность работы сотрудников за счет приобретения практических знаний, тренировки умений и совершенствования профессиональных навыков, как правило, связанных с управлением, исполнением, планированием, делегированием, мотивированием, тайм-менеджментом, эффективными продажами, переговорами, проведением презентаций. Одна из основных задач тренинга — это повышение личной эффективности сотрудников, поэтому на них более 70% времени посвящено деловым играм и их анализу, закреплению наиболее эффективных стратегий поведения в типичных деловых ситуациях. Тренинги могут проводиться как в открытом, так и корпоративном формате. Двухдневный корпоративный тренинг в Вологде или Череповце стоит от 30 до 60 тыс. руб. Индивидуальный тренинг — порядка 5 тыс. рублей.

Игры: ролевые, деловые, метафорические... Процесс обучения может быть тяжелым и нудным, а может быть легким и интересным. Дети осваивают опыт, накопленный человечеством веками, играючи. Потому как в игре главное — не результат, а сам процесс. Взрослый остается «человеком играющим», и возможность ошибаться безнаказанно (это же игра!) с удовольствием позволяет повысить эффективность обучения.

В ролевой игре участник принимает какую-то роль и в воображаемой ситуации действует соответственно этой роли. При обучении персонала это могут быть роли различных должностей, профессий, позиций (продавца, управленца, подчиненного, клиента компании). Участник может играть привычную для него роль или, наоборот, прямо противоположную. И в том, и в другом случае он подготавливается к предстоящим трудным ситуациям, получает возможность проверить альтернативные варианты поведения.

Деловые игры наиболее близки к реальной профессиональной деятельности сотрудников, так как, являясь моделью реальной организации, они одновременно дают возможность значительно сократить операционный цикл и, тем самым, продемонстрировать участникам, к каким конечным результатам приведут их решения и действия. В условиях деловых игр создаются исключительно благоприятные возможности включения участников (творчески и эмоционально) в отношения, подобные действительным отношениям на производстве. В игре происходят быстрое пополнение знаний, дополнение их до необходимого минимума, практическое освоение навыков проведения расчетов и принятия решений.

Компании с большим штатом сотрудников, удаленными филиалами часто заказывают деловые игры в настольном варианте. Это позволяет обучить в короткие сроки всех сотрудников единым стандартам, принятым в компании, однако это удовольствие довольно дорогостоящее.

Кейсы (Case-study) — еще одна технология освоения умений, основанная на реальных или специально придуманных бизнес-ситуациях. Включаясь в них, участники учатся анализировать информацию, сортировать ее, выявлять ключевые проблемы, разрабатывать пути решения и адекватно их оценивать, выбирать наиболее оптимальное решение из всех. Обычно задание с описанием ситуации сначала анализируется индивидуально, а затем варианты решений коллективно обсуждаются. Кейсы активно используются при обучении управленцев, поскольку позво-

ляют «набить руку» на анализе большого количества случаев из практики.

...и без отрыва от производства

Одна из основных проблем, связанных с применением активных форм обучения заключается в том, что сотрудников компании приходится отвлекать от рабочего процесса (что, безусловно, сказывается на размере прибыли). Поэтому в обучении персонала сегодня активно используются технологии без отрыва от производства.

Одна из них — **обучение действием** (action learning). Основой здесь является группа менеджеров, ключевых сотрудников компании, каждый из которых решает поставленную перед ним задачу. В данном подходе применяется сочетание регулярного анализа ситуации и постановка целей, продумывание шагов по их достижению с периодами реаль-

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЛЮДЬМИ: НОВЫЕ ПОДХОДЫ

Многие руководители начинают понимать, что сегодня, в период новых вызовов, людей, работающих в компаниях, нужно рассматривать как наиболее значимую ценность, ресурс, влияющий на качество производимой продукции или услуги. Руководители организаций стремятся найти более эффективные пути решения стратегических целей бизнеса и создать конкурентное преимущество за счет рационального использования своих сотрудников.

Но возникает вопрос: «Как это сделать, с кем это сделать?»

В советское время кадровая работа была важнейшей частью работы КПСС. Естественно, главным в этой работе было обеспечение лояльности кадров и сохранение политической власти партии. Такая система не предполагала развитие кадровых служб, а традиционные отделы кадров выполняли вспомогательную, часто техническую роль.

При этом работа с кадрами по статусу всегда была выше других функций. После краха советской системы, неудачи в развитии рыночных отношений связаны с упущениями в управлении людьми. Один из главных парадоксов сегодняшней ситуации — нехватка специалистов по персоналу, обладающих необходимой компетентностью и способных решать сложные и неординарные задачи в условиях дефицита времени, финансов, специалистов...

Конечно, во многих организациях существуют кадровые службы. Но, как правило, это улучшенная, но все же модель старых консервативных отделов кадров, которые, в основном, укомплектованы слабо подготовленными и не желающими изменений специалистами.

Между тем, время предъявляет новые требования к базовому образованию, умениям, деловым и личностным способностям руководителей, специалистов и служащих. Новые требования предъявляются и к компетенции

специалистов по персоналу и организациям, оказывающим кадровые услуги.

Для построения эффективной системы персонала необходимо решение следующих задач:

- четко определить исходное состояние деятельности в этих областях и вообще их наличие;
- внимательно изучить существующие ключевые проблемы;
- установить цели развития компании;
- выработать стратегические пути их реализации;
- сформулировать принципы работы в каждой области, направлении;
- разработать документы, регламентирующие стандарты функционирования системы управления персоналом;
- наметить и обосновать мероприятия, позволяющие получить ожидаемые результаты бизнеса;
- перейти на гибкую работу по согласованным и утвержденным программам.

Это достаточно кропотливая, трудоемкая работа. Традиционные отделы кадров организаций чаще всего в «текучке» теряют связь с меняющейся ситуацией во внешней среде, новыми задачами и большей частью занимаются решением своих внутренних проблем. Даже успешная компания, где построена система управления персоналом вдруг станет проявлять догматизм, бахвальство своими стандартами, грозит в скором времени увеличить риски и потерять свое преимущество.

Поэтому происходящие внешние изменения, изменения внутри организации должны постоянно совершенствовать систему управления персоналом. Практика показала, что лучше всего с вызовами времени справляются «внешние» кадровые агентства, ориентированные на постоянный поиск новых, более эффективных и комплексных подходов в решении тех или иных задач развития бизнеса.

Хрисанов Ю. Н.,
ООО «Кадровое партнерство»
КА «Топ-Персона»

ных действий, осуществления запланированных шагов. Участники работают над реальными задачами, а не над упражнениями или искусственными ситуациями. Главная цель — преодолеть разрыв между тем, что «говорят» в организации, и тем, что в ней «делают».

Разновидностью этого метода является **обучение в рабочих группах** (решение конкретной производственной ситуации группой сотрудников компании). Рабочая группа формируется из сотрудников различного уровня: от линейного работника до менеджера высшего звена. Оптимальный состав — 7 участников. Перед специалистами ставится определенная задача, которую им нужно решить за конкретный промежуток времени. Отличие от метода «обучение действием» заключается в том, что рабочая группа выносит только свои решения в форме шагов достижения цели. Предложение, сформулированное участниками, передаются на рассмотрение руководству компании. Руководство может принять во внимание решение группы или отклонить предложение. Дополнительный эффект от использования данного метода проявляется в повышении мотивации сотрудников за счет того, что они осознают степень своего влияния на ситуацию внутри организации.

«Один на один»

В процессе работы не всегда есть возможность собраться группой, а эффек-

тивное обучение на рабочем месте все чаще становится процессом непрерывным и индивидуальным.

Наставничество — проверенный метод, известный с советских времен. Правда, тогда он больше применялся по отношению к рабочим специальностям, сегодня же система наставничества используется при обучении как линейных сотрудников, так и менеджеров. Эффект эта система имеет двусторонний: повышает скорость и качество адаптации новых сотрудников в компании, с другой стороны — развивает управленческие организационные навыки наставника

Shadowing (бытие тенью). Название метода неизвестно широко в России, однако сам он применяется многими работодателями в случаях, когда они приставляют кандидата на должность к работающему сотруднику на 1-2 дня, чтобы тот лучше «прочувствовал» реальную рабочую обстановку и атмосферу компании. Он весьма эффективен для проверки мотивации соискателя, но может применяться и в других случаях. Например, при желании специалиста компании освоить другую профессию.

Buddying (от англ. «buddy» — друг, приятель).

Суть метода заключается в поддержке специалиста коллегой или руководителем (возможно, даже из другого подразделения или фирмы). Особенность метода заключается в равноправных отношениях партнеров и предоставлении обратной связи в обе стороны. Обратную связь можно предоставлять после совещаний, планерок, дискуссий, телефонных переговоров. Порой бывает очень полезно взглянуть на свои действия и реакции со стороны. Но препятствием здесь может служить не владение сотрудниками эффективными навыками обратной связи, которым тоже надо учить. Как учить? Методы смотри выше.

Все участники тренинга получают сертификаты.



ОАО «Балтинвестбанк»

вклад «Праздничный» Ставки выросли!

Преимущества:

- повышенная процентная ставка,
- возможность досрочного закрытия вклада без существенной потери процентов



Подарок каждому открывшему вклад с 20 января по 20 марта 2009 года

Каждый, открывший вклад, получает 1 подарок, независимо от количества открытых вкладов



ВРЕМЯ СОБИРАТЬ КАМНИ

ИТОГИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЛАСТИ

Сергей СМЕРНОВ

Департамент экономики правительства Вологодской области к концу года посчитал, к каким итогам область хотела придти, и что на самом деле вышло. Об окончательных официальных цифрах говорить пока рано, но тенденция уже прослеживается.

Вологодская область является одним из лидеров по многим показателям экономического развития и социальной обеспеченности среди регионов России. Так, например, по производству промышленной продукции на одного жителя область вдвое превышает среднероссийский показатель.

Но действительно ли так все хорошо, как это может показаться на первый взгляд? По данным опроса, проведенного в октябре 2008 года, опубликованным ИА «REGNUM», процент вологжан оценивающих экономическое положение области как «хорошее», резко снизился с 31 до 17%. Причем, более заметное ухудшение оценок экономической ситуации произошло в Череповце и районах области, где доля позитивных суждений снизилась еще на пару процентов. Добавим, что всего было опрошено 1500 респондентов в Вологде и Череповце, в Бабаевском, Вели-

коустюгском, Вожегодском, Грязовецком, Кирилловском, Никольском, Тарногском, Шекснинском районах. Неужели «глас народа» ошибается? Конечно, нет. Давайте трезво и рассудительно посмотрим на положение дел в регионе.

Промышленность

Нестабильная ситуация на мировых финансовых рынках затронула реальный сектор экономики — нашу промышленность, более половины которой составляет металлургическое производство. Спад производства в строительстве, автомобилестроении и ряде других отраслей привел к снижению продаж и сокращению производства, в первую очередь у металлургов. Производство проката в области только за последние два месяца, уходящего года, снизилось соответственно на 21 и 43%. В целом по итогам прошедшего года спад в отрасли составил примерно 10%.

Ситуация в химическом производстве в значительной мере зависит от главных потребителей продукции — сельхозпроизводителей. Уже с ноября 2008 г. падает спрос на фосфорные удобрения — потребитель ожидает снижения цен — и, соответственно, падают объемы продаж. Что приводит в конце года к плачевному, пятипроцентному снижению производства.

В машиностроении с октября 2008 г. осложнилась ситуация на предприятиях машиностроительного комплекса области, работающих по заказам металлургов. В то же время более или менее стабильно работают такие предприятия, как Вологодский оптико-механический завод и Вологодский завод строительных конструкций и дорожных машин (СКДМ). В целом за год сокращения производства не наблюдалось.

Так же не наблюдалось значительного снижения объемов производства и в лесопромышленном комплексе. На Череповецком фанерно-мебельном комбинате с августа 2008 г. начал работу новый цех по производству древесностружечных плит, на лесопильном деревообрабатывающем комбинате в Вытегре реализуется проект по выпуску сухих пиломатериалов.

Пищевая промышленность, производящая товары кратковременного пользования, по мнению экспертов, легче адаптируется к меняющимся условиям, чем промышленность, производящая товары длительного пользования. В производстве пищевых продуктов объемы производства остались на уровне прошлого года. Но уже в наступившем году ожидается сокращение производства масла, колбас, сыров, мясных полуфабрикатов, кондитерских и макаронных изделий.

Вологодская область — в «середнячках»

Экономические показатели по Вологодской области не хуже, чем у некоторых соседей по федеральному округу. Но и не лучше среднестатистических.

По данным Росстата, опубликованным на официальном сайте этой службы, индекс *промышленного производства* в январе — сентябре 2008 года по сравнению с соответствующим периодом 2007 года вырос и составил 103,2% для нашего региона. В других субъектах Северо-Западного федерального округа этот показатель несколько выше. Так, в Архангельской области он составил 105,8%, Псковской — 108,2%, Новгородской — 108,7%. Вологодчина опережает здесь лишь Карелию, Ненецкий автономный округ и Мурманскую область. В *сельском хозяйстве* ситуация примерно такая же. Например, у нас производство скота и птицы на убой (в живом весе) за январь-

сентябрь 2008 г. по сравнению с соответствующим периодом 2007 г. увеличилось на 2,3%, в то время как в Архангельской области уменьшилось на 5,9%, уменьшение также отмечается в Псковской области, Ненецком АО. Но рост в 2,3% можно считать незначительным, если учесть, что другие наши соседи существенно нас обогнали (Новгородская, Ленинградская, Мурманская области показали рост на 20%).

Строительство. В Вологодской области в прошлом году было введено более 287 тыс. кв. м жилья, что составило 108,2% к уровню соответствующего периода 2007 года. В других субъектах СЗФО строили все же больше, сокращение темпов строительства замечено лишь в Мурманской, Псковской областях, Ненецком АО и Санкт-Петербурге.

Оборот розничной торговли составил в Вологодской области 50,3 млрд. рублей и увеличился по сравнению с соответствующим пе-

риодом 2007 г. в сопоставимых ценах на 8,3%. И опять мы ближе к концу списка — менее активно розничная торговля в прошлом году развивалась только в Ленинградской области и Коми.

Наконец, *среднемесячная заработная плата* в Вологодской области в августе 2008 г. по сравнению с августом 2007 г. выросла примерно на 30% и составила 16248 рублей. Конечно, в абсолютных значениях это не так много — в Санкт-Петербурге и на Крайнем Севере в среднем получают гораздо больше, но если смотреть на темпы роста заработной платы, то здесь наша область уверенно держит позиции, близкие к среднестатистическим как по округу, так и по России в целом. Подчеркнем, что пока опубликованы официальные данные по итогам III квартала 2008 года, как изменятся показатели по итогам всего ушедшего года, мы узнаем в ближайшее время.

В целом же ситуация, сложившаяся в металлургическом и химическом комплексах, повлекла за собой снижение общего индекса промышленного производства в 2008 году до 94-95% к уровню 2007 года.

Сельское хозяйство

Пожалуй, единственной отраслью, которая не уступает своих позиций, является сельское хозяйство, а конкретнее — молочное животноводство. Суточные надои молока от коровы увеличиваются, что и выводит наш регион на лидирующие позиции в стране. А в целом в прошедшем 2008 году сельхозпредприятия увеличили производство мяса на 3,2%, а молока на 2%.

Сельхозпредприятия закупают минеральные удобрения, для них сейчас это выгодно. Сельхозпроизводителям области в декабре 2008 года из областного бюджета выделено 164,5 млн руб. субсидий на приобретение более 15 тыс. тонн минеральных удобрений. На 19 декабря 2008 года уже было отгружено 8,4 тыс. тонн минеральных удобрений, в том числе 2,6 тыс. тонн за счет собственных средств предприятий и 5,8 тыс. тонн за счет средств областного бюджета. Это поддержка сразу двух отраслей — и сельского хозяйства, и химической промышленности.

Также сельскохозяйственные организации области активно участвуют в ярмарках по реализации сельхозпродукции, где продают без посредников продукцию животноводства — молоко, мясо, яйца, овощи (в Вологде состоялось три ярмарки, в Череповце — две).

Инвестиции

Инвестиции в экономику области составили почти 1,5 млрд евро. Вместе с федеральным центром разрабатываются масштабные инвестиционные проекты по развитию инфраструктуры — экономической, транспортной, социальной. В целях развития энергетической инфраструктуры на Вологодской ТЭЦ начато строительство парогазовой установки, которую, по словам губернатора области Вячеслава Позгалева, планируется ввести уже в 1 квартале 2010 года. До 2011 года ожидается окончание строительства энергоблока на Череповецкой ГРЭС.

Жилье, транспорт, связь

В жилищном строительстве по итогам 2008 года введено порядка 500 тыс. кв. метров жилья, что на 11 тыс. кв. метров больше 2007 года.

311 молодых семей получили государственную поддержку при улучшении жилищных условий.

За счет средств областного бюджета предоставлено более 160 суб-

Соотношение уровня безработицы и количества вакансий в ряде муниципальных образований Вологодской области (по данным на начало января 2009 года)



БЕЗРАБОТИЦА В ПРОЦЕНТАХ И ЦИФРАХ

Более чем на 30% вырос уровень безработицы в Вологодской области в конце прошлого года. По данным Департамента занятости населения области на 1 января 2009 года 12564 человека официально зарегистрированы в качестве безработных, что на 4309 человек выше, чем на 1 декабря 2008 года.

На начало текущего года официальный уровень безработицы составил 1,9% от экономически активного населения (ЭАН) области. Для сравнения: на 1 декабря прошлого года он был равен 1,2%.

Самый низкий уровень безработицы зарегистрирован в Вологде — 0,9% от ЭАН города или 1409 человек. Наибольший — в Вашкинском, Вытегорском, Грязовецком и Вожегодском районах. «Лидер» в этом плане — Чагодощенский район, где уровень безработицы составляет 4% от ЭАН (313 чел.).

С 1 по 11 января, пока большинство россиян было баклуши в затянувшиеся новогодние каникулы, в центры занятости населения городов и районов Вологодчины (а они работали и в праздники) обратились почти 1700 человек.

Максимальное количество обратившихся в праздники было отмечено в Центре занятости населения Череповца, куда не от хорошей жизни за помощью пришли 1076 человек. Среди муниципалитетов наибольший наплыв посетителей зафиксирован в Сокольском, Великоустюгском и Шекснинском районах.

На 1 января в органах службы занятости населения области имелась 3771 вакансия. Больше всего их на начало года насчитывалось в Центре занятости населения Вологды — 1676 (это примерно 1% от ЭАН). Череповецкий городской центр занятости населения располагал 673 вакансиями. Наименьшее количество альтернатив предлагали в Сямже, Кадуе, Междуречье, Тарноге, а также в Усть-Кубинском и Череповецком районах. Рекордно низкое число вакансий имелось в Кирилловском районе. Согласно официальным данным, в этом уголке Вологодчины работодатели были заинтересованы в приеме на работу всего четырех человек. Как говорят специалисты, в терминологию в пору вводить новый термин — патовая альтернатива...

Виктор БОНДАРЕВ

сидий на выдачу льготных лесобилетов индивидуальным застройщикам на объем древесины 30 тыс. куб. метров.

53 детям-сиротам были улучшены условия — в Вологде предоставлено жилье 38 детям-сиротам, в Череповце — 15. Кроме того, в пяти районах завершено проектирование строительства жилых домов для детей-сирот.

В железнодорожном транспорте выполняются установленные задания по пассажирообороту и ряду качественных показателей работы.

В то же время ожидается невыполнение плана по перевозке грузов

(97,3%). Основная причина — сокращение объемов производства черных металлов на фоне финансового кризиса, которые занимают в объемах перевозки почти 80%.

В сложившихся условиях на железнодорожном транспорте разработан комплекс мер, направленных на сокращение простоев подвижного состава на транзитных станциях, сокращение расходов на топливо и электроэнергию, непроизводственных затрат, рациональное использование материалов и запасных частей, планируется перевести ряд станций на централизованное управление.

Так же в прошедшем году завершена реализация программы «Универсальная услуга связи». На территории Вологодской области за период 2008 года было установлено 3006 универсальных таксофонов. Проект позволил жителям сельской местности получить доступ к тем же услугам телефонной связи, которые есть у жителей городов. Таким образом, в области не осталось ни одного нетелефонизированного населенного пункта.

Но, тем не менее, несмотря на некоторые плюсы, проблемы есть почти в каждой отрасли.

Занятость

Если подводить под всем этим черту, наверное, будет понятно, что экономика области сейчас переживает не самые лучшие времена. Работы много, пожалуй, даже слишком много. Да и откладывать все эти проблемы уже смысла нет. В противном случае на предприятиях, образно говоря, останутся работать только генеральные директора и замы.

И первые «звоночки» всего этого мы уже можем наблюдать. В органы службы занятости, по данным ИА INTERFAX поступили сообщения о массовом



увольнении 2484 работников, в частности, ООО «Монзенский ДОК» намерено сократить около 700 человек, череповецкий «Домнаремонт» планирует поэтапное сокращение почти 800 работников, «ССМ-Тяжмаш» — более 600 человек. И заметьте, это лишь те сотрудники, которые уже попали под сокращение, другими словами сюда можно еще спокойно плюсовать 45-50% от этого числа.

Для смягчения последствий реально сложившейся экономической ситуации в нашем регионе, в декабре прошлого года уже был принят ряд законов, внесших изменения в некоторые нормативные правовые

акты области в части предоставления мер социально поддержки и некоторых социальных выплат гражданам, проживающим на территории Вологодской области.

Прогнозы же на 2009 год в части, касающейся экономики области, весьма разноречивы. Аналитики приводят цифры, необходимые для стабилизации обстановки — от 3 месяцев до 3 лет. Но, учитывая, что все так же 1998 год, год дефолта мы пережили легче, чем страна в целом, сохраняется надежда на то, что сроки и протекание нынешней «реабилитации» не будут очень болезненными.

В ЧЕРЕПОВЦЕ РАЗРАБОТАН БЛОК АНТИКРИЗИСНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

Вопросы стабилизации социально-экономической ситуации в Череповце и градообразующих предприятиях города металлургов стали предметом рассмотрения Комиссии по обеспечению устойчивого функционирования экономики и социальной сферы области при вице-губернаторе Николае Костыгове.

Есть ли у вас план?

Для предотвращения негативных последствий мирового финансового кризиса мэрией Череповца в начале года был подготовлен план специальных мероприятий. Как выяснилось, в первую очередь, антикризисные меры направлены на стабилизацию ситуации на рынке труда.

В частности, в целях обеспечения альтернативной занятости населения разрабатываются профильные программы. К примеру, в рамках программы

общественных работ трудоустроить планируется порядка 5000 череповчан. Благодаря программе переквалификации и переподготовки безработных будет охвачено еще 2500 человек: 1000 через Агентство городского развития, оставшиеся 1,5 тысячи — через Центр занятости населения Череповца.

На благо общества

Кроме того, с 1 февраля 2009 года в металлургической столице области, да и всего российского Северо-Запада должен начать функционировать Центр общественных работ, причем деятельность по заключению договоров с потенциальными работодателями начала вестись здесь еще в конце прошлого года.

Активно в организации общественных работ участвует и Череповецкий металлургический комбинат (ЧерМК) ОАО «Северсталь». Для реализации этих целей предоставлен отдельный офис, оснащенный всем необходимым оборудованием и мебелью.

Несмотря на нестабильную ситуацию, ЧерМК ОАО «Северсталь» продол-

жает претворять в жизнь и другой проект — по строительству трубопрофильного завода в индустриальном парке «Шексна», что позволит создать 200 дополнительных рабочих мест.

Коэффициент на «вмененку» оставят прежним

Также в мэрии Череповца приняты решения, направленные на сохранение условий для обеспечения должной работы малого и среднего бизнеса в период кризиса.

Так, в 2009 году будет сохранена ставка аренды муниципального имущества и коэффициент при расчете единого налога на вмененный доход. Это решение касается парикмахерских, салонов косметических услуг, фирм, занимающихся ремонтом и строительством жилья.

Не станут повышаться ставки и за размещение на территории города павильонов и рекламных конструкций.

Кстати, на предприятиях малого и среднего бизнеса Череповца сейчас трудоустроены около 30 тысяч человек. Для того, чтобы оценить серьезность данной цифры, приведем сравнение: численность населения, скажем, Междуреченского муниципального района Вологодской области не дотягивает и до семи с половиной тысяч человек.

Андрей ХОЛМОГОРОВ

ВОЛОГЖАНЕ — В МОЛОЧНОЙ СОТНЕ

Восемь хозяйств Вологодчины включены в рейтинг наиболее крупных и эффективных предприятий по производству молока в России, подготовленный ВИАПИ имени А. А. Никонова Российской академии сельскохозяйственных наук и Информационно-аналитическим центром агропромышленного комплекса.

Министерская оценка

К сожалению, вариант публикации списка ста самых мощных молочных предприятий, размещенный на страницах авторитетнейшего в стране отраслевого журнала «Животноводство России», не содержит текущих цифр по объему производства. Однако, по всей видимости, это объясняется тем, что для составления традиционного рейтинга «Клуб «Молоко — 100» Академией сельхознаук и Центром АПК использовался столь огромный пласт информации (причем, по целому ряду показателей и сразу же за несколько предыдущих лет), что привести в издании все выкладки оказалось попросту невозможно.

В итоге участниками элитного молочного клуба среди наших земляков на этот раз стали ЗАО «Племзавод «Заря» (седьмая позиция в сотне лучших), колхоз «Племзавод «Родина» (17 строка), «Племзавод-колхоз «Аврора» (28 место).

— Я всегда утверждал, что вологодская молочная продукция является традиционно одной из лучших в нашей стране, — подчеркнул министр сельского хозяйства РФ Алексей Гордеев.

Дело происходило в Вологде во время проведения последней на данный момент выставки-ярмарки «Российский лен».

Коровы отнесли с пониманием

Тогда же глава ведомства, в частности, посетил и племенной завод «Родина» Вологодского района, основное направление деятельности которого — молочное животноводство.

В хозяйстве насчитывается более 320 коров с надоем более 8 тысяч килограммов, порядка 150 — более 9 тысяч кг, свыше полусотни буренок, дающих

более 10 тысяч кг. Доеение коров осуществляют три робота-компьютера, впервые появившиеся в России именно здесь.

— Приобретение роботов — это путь решения кадровых проблем, — уверен председатель колхоза Геннадий Шиловский. — Когда ферма будет укомплектована полностью, управляться с работой на ней сможет всего лишь один человек.

Министру демонстрируют, как происходит процесс добровольного доения. Гидравлический манипулятор осуществляет поиск сосков, затем подсоединяются промышленный и доильный стаканы, выравниваются шланги во время доения, после него следует обработка сосков вымени.

— Здесь же идет разделение молока по качеству, — поясняет председатель. — Если молоко соответствует стандарту, то оно сразу же поступает в холодильники.

— Подобных роботов в нашей стране я вижу впервые, — признает министр. — С внедрением системы добровольного доения коров производительность труда повысилась в несколько раз. Поэтому, уверен, ваш опыт будет взят на вооружение, и такие роботы будут появляться в других хозяйствах страны.

Конкуренция по-соседски

Впрочем, вернемся к рейтингу. Далее его позиции были распределены следующим образом: племзавод-колхоз имени 50-летия СССР, ОАО «Вологодский картофель», СХПК «Племзавод «Майский», СПК «Агрофирма «Красная звезда» и СХПК «Колхоз «Передовой» заняли 36, 52, 55, 70 и 78 места, соответственно.

Если же говорить о бесспорном лидере в целом, то открывает клубный рейтинг закрытое акционерное общество «Агрокомплекс» Краснодарского края. Кстати, именно этот регион Российской Федерации уверенно лиди-

рует и по количеству предприятий, вошедших в перечень избранных: включения в рейтинг удостоены сразу 24 хозяйства Краснодарья!

В числе других регионов-лидеров замечены Московская и Ленинградская области (по 13 упоминаний в таблице), Красноярский край и Свердловская область (по шесть упоминаний).

Дальше — меньше. Владимирская область смогла выставить четыре предприятия, Кировская и Тюменская области — по три; каждая из Новосибирской, Омской и Пермской областей занимают в рейтинге по две строки.

В единичном числе в списке представлены хозяйства Белгородской, Брянской, Иркутской, Калужской, Орловской, Ростовской, Рязанской, Смоленской, Ульяновской, Челябинской и Ярославской областей, Ставропольского края, Республики Алтай и Удмуртской Республики.

Таким образом, Вологодчина уверенно входит в пятерку субъектов РФ,



У представителей СМИ, освещающих аграрную тематику, всегда найдется, о чем спросить губернатора Вячеслава ПОЗГАЛЕВА, министра сельского хозяйства РФ Алексея ГОРДЕЕВА и председателя колхоза «Племзавод «Родина» Геннадия ШИЛОВСКОГО.

где отмечено максимальное количество наиболее эффективных предприятий молочной отрасли (после лидирующего Краснодарского края, Ленинградского и Московской областей, разделивших между собой «серебро», здесь мы занимаем третье место).

Относительно распределения позиций по Северо-Западному Федеральному округу, то в этом списке у нашей губернии и вовсе почетное второе место после Ленинградской области. Правда, тому, что аграрные предприятия регионов-соседей по СЗФО (республик Карелия и Коми, Архангельской, Калининградской, Мурманской, Новгородской и Псковской областей, а также Ненецкого автономного округа) вообще не сумели пробиться в составленный рейтинг, радоваться, естественно, не приходится.

Кирилл ПЛЕТНЕВ

ЭКСПОРТ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Порядка 20 предприятий Вологодской области представили свою лучшую пищевую продукцию в рамках крупнейшего в Европе международного сельскохозяйственного форума «Зеленая неделя — 2009», который буквально на днях завершил свою работу на территории выставочного комплекса «Мессе Берлин» в Германии.

Вот так избушка

В последние годы Вологодчина — долгожданный участник Берлинской выставки-ярмарки. Вот и нынешний визит, проходивший с 16 по 25 января, наглядно продемонстрировал, что представители немецкой стороны высоко ценят партнерские качества и возможности вологодчан.

В этом году Вологодчина традиционно стала одним из самых заметных экспонентов российского раздела, несмотря на то, что современные технологии в сельском хозяйстве, инвестиционные проекты, наиболее вкусные и полезные продукты и многое другое на своих коллективных стендах представляли 23 субъекта РФ.

Достаточно сказать, что экспозиционная площадь стенда предприятий АПК области составила почти 170 квадратных метров и была оформлена в виде русской деревянной избы, что еще раз подчеркнуло самобытность и своеобразие нашего края, по праву снискавшего себе славу жемчужины Русского Севера.

Между прочим, немцы выразили свое восхищение по поводу вологодской избы еще в прошлом году, на «Зеленой неделе — 2008». Тогда же она обратила на себя внимание и министра сельского хозяйства России Алексея Гордеева, который по достоинству оценил ресурсный потенциал нашего региона и принял решение, что именно Вологодчине выпадет честь представлять Российскую Федерацию на международной сельскохозяйственной продовольственной выставке в Париже, что проходила в феврале прошлого года.

Россия уже на протяжении 16 лет постоянно участвует в германской «Зеленой неделе», организуемой с 1926 года. Свой коллективный авторский стенд Вологодская область представляла на «Зеленой неделе — 2009» уже в девятый раз и стала одним из самых крупных экспонентов данной выставки.

Знай наших!

Как стало известно еще в период подготовки к недавнему визиту в Германию, особое внимание в экспозиции на этот раз было уделено предприятиям, получившим международные сертификаты системы качества ИСО и ХАСПП и имеющим экспортный потенциал для выхода на зарубежные рынки. Кроме того, в выставочную экспозицию был включен раздел, посвященный производству изделий изо льна.

Гостей выставки-ярмарки хлебо-солно и от всей души угощали блюдами и напитками, исконными для вологодского края и изготовленными из даров северных лесов. В культурной программе участие принимал ансамбль русской песни «Гостья», известный не только в родном Череповце, но и далеко за пределами нашего региона и даже страны.

В день открытия выставки состоялась презентация Вологодчины. Делегация области была задействована в работе совместного заседания на тему «Россия и Германия: состояние и перспективы сотрудничества в сфере агропромышленного комплекса».

Сплошные преимущества

По мнению первого заместителя губернатора Сергея Громова, представление коллективной экспозиции предприятий АПК Вологодчины на международной «Зеленой неделе» позволило показать экспортные возможности регионального агропродовольственного комплекса, передовые наукоемкие технологии, а также направления деятельности предприятий агропромкомплекса области, продукция которых может потенциально пользоваться спросом на мировом рынке.

Среди прочих несомненных преимуществ — демонстрация инвестиционного потенциала, качества и экологической безопасности вологодских продуктов питания на примере лучших образцов продукции лидеров регионального рынка и, конечно же, традиционных продуктов и напитков, произведенных на основе местного сырья и технологий.

Помимо прочего, в актив следует занести очередную возможность изучения зарубежного рынка продовольствия и установку новых деловых контактов. Тем более, что Федеративная Республика Германия, считают специалисты, является стратегически важным партнером Вологодчины в различных отраслях экономики.

На очереди — новые успехи

Практика свидетельствует, что участие в подобных форумах и переговорах,

как правило, становится крайне «урожайным» для Вологодчины.

Так, немецкая сторона проявила интерес к поставкам оборудования из Германии для молочных ферм хозяйств, находящихся в сырьевой зоне акционерного общества «Сухонский молочный комбинат». ООО «Вимм-Билль-Данн» заявило о своем намерении поставить для молочных ферм Вологодчины оборудование по первичному охлаждению молока (примерная стоимость проекта была оценена финансистами в 60 миллионов евро). С российским филиалом швейцарской фирмы «Магрико» были проведены переговоры по поставке в область комплексов по переработке льна...

Словом, развитие сельского хозяйства Вологодчины не стоит на месте, что позволяет смотреть в будущее с долей оптимизма. Наверняка заставят о себе говорить и отголоски нынешней «Зеленой недели», участие в которой только укрепит позиции нашей области на европейском сельскохозяйственном рынке.

Немец вологодскому селянину — друг

В десятке основных торговых партнеров нашего региона ФРГ уверенно удерживает третье место, поскольку внешнеторговый оборот области с этой страной исчисляется десятками, а то и сотнями миллионов долларов США (скажем, в 2006 году он превысил 260 миллионов американских долларов, что составило почти 9% от внешнеторгового оборота области).

Крепнут и интеграционные связи между вологодскими и немецкими производителями товаров в сфере АПК. Причем, развиваются они сразу в нескольких направлениях. Вот — лишь некоторые из них: поставки зерноуборочной техники и комплексов по заготовке кормов, ингредиентов для производства пищевой продукции и технологического оборудования мясоперерабатывающим и птицеводческим предприятиям региона; закупка племенного скота для сельскохозяйственных предприятий области...

Положительными примерами столь плодотворного сотрудничества является участие немецких фирм «Шульте» и «Фэсманн» в техническом перевооружении Вологодского и Череповецкого мясокомбинатов. Дает о себе знать реализация проекта по технологическому перевооружению птицефабрик ООО «Вологодский центр птицеводства». С помощью партнеров из-за рубежа введен в эксплуатацию и успешно действует склад по сортировке яйца на птицефабрике «Малечкино». В соответствии с договором между руководством Союза земель Тюрингия и Саксония закуплен племенной скот для сельхозпредприятий Грязовецкого района.

ЛИЦО МЕСТНОЙ ВЛАСТИ

КАКОЙ БУДЕТ ВОЛОГОДСКАЯ ГОРОДСКАЯ ДУМА V СОЗЫВА

1 марта состоится выборы в городскую Думу. В преддверии этого важного не только для областной столицы, но и для всей области события попробуем, не нарушая избирательного законодательства разобратся — что представляет собой этот представительный орган местного самоуправления, кто входит в его состав и кто собирается войти.



Из истории

Впервые выборы в Вологодскую городскую Думу состоялись 15 лет назад, в марте 1994 года. Правда, тогда они проходили не по Уставу города (его просто не было), а в соответствии с положением главы администрации области, назывался этот орган «Советом самоуправления» и состоял из шести человек. С тех пор было сделано немало — стабилизировался состав Думы (сегодня в ней 30 депутатов, избираемых по мажоритарной системе), четко определены ее (довольно широкие) полномочия, а также порядок деятельности и структура. Вновь избранный состав местного парламента будет действовать в полном соответствии с Уставом города 2005 г.

Кто есть кто

Из выдвинувшихся на 1 января 2009 года кандидатов 22 уже избирались в Думу, причем некоторые — и два, и три раза. Кроме 6-7 профессиональных политиков переизбраться выразили желание, в основном, предприниматели — а их более трети в составе нынешней Думы. Интересно, что в числе тех депутатов, кто решил не участвовать в предстоящих выборах и заняться в ближайшие пять лет другими делами, практически нет ни одного бизнесмена — это, в основном, люди, пришедшие в местную власть из энергетики, образования и медицины.

Складывается впечатление, что нынешний состав местного представительного органа с точки зрения социального состава носит переходный характер. В 90-е годы в местную политику активно шли представители энергетических компаний, работники социальной сферы (учителя и врачи), представителей малого и среднего бизнеса практически не было. Сегодня в Думе неплохо представлен частный бизнес, «чиновничество» (в том числе и профсоюзное), есть люди из сферы энергетики и транспорта, но очень мало учителей, врачей, а также юристов. Нет ни одного деятеля культуры или профессионального спортсмена (хотя попытки последних попасть в Думу имели место в недавнем прошлом).

Судя по списку кандидатов, опубликованному на официальном сайте гордумы, людей искусства и спортсменов в ней, скорее всего, опять не будет. Но вот бизнес заметно активизировался. Среди представителей различных категорий населения, фигурирующих в этом списке, больше всего — около 30% — именно руководителей предприятий и организаций, а также индивидуальных предпринимателей. Учитывая, что среди желающих занять место депутата еще 20% — это менеджеры среднего и низшего звена (а они по большей части выражают не социально-групповые или партийно-политические, а корпоративные интересы), можно с уверенностью сделать вывод, что новая Дума будет как никогда «деловой».

Партийный состав

Всего в депутаты городской Думы изъявило желание баллотироваться 143 человека (на момент сдачи номера в печать избирательная комиссия еще проверяла представленные потенциальными кандидатами документы, поэтому точная цифра допущенных к избирательной гонке пока неизвестна). Конкурс составил в среднем 4-5 человек на место, как при поступлении в вуз на какую-нибудь средней популярности специальность.

Особого ажиотажа нет, но некоторый рост гражданской активности все же наблюдается — пять с небольшим лет назад официально было зарегистрировано лишь 125 кандидатов.

Во многом эта активность связана с деятельностью политических партий, именно они выдвинули большую часть кандидатов (самовыдвиженцев всего около полусотни). ЛДПР выставила своих кандидатов во всех (!) избирательных округах, «Единая Россия» — в 28, «Справедливая Россия» — в 27, КПРФ — в 16. Эти партии пользуются особыми преимуществами, как прошедшие в Государственную думу РФ. В частности, им не надо собирать подписи в поддержку своих выдвиженцев (требуемое количество не так и велико — 150-170 подписей, но вот их «качество» часто становится причиной отказа в регистрации). Также эти партии освобождаются от внесения избирательного залога, а он составляет ни много, ни мало — 75 тыс. руб.

Означает ли это господство четырех партий, что местное политическое поле «зачищено» и другие политические организации или лидеры более не имеют возможности участвовать в выборах? И да, и нет. Нет, хотя бы потому, что все-таки одна партия, не представленная в Госдуме, выдвинула своих кандидатов (это в пять человек от «Патриотов России»)… И да, потому что иные партии или общественно-политические объединения не выдвинули ни одного кандидата.

Молодым у нас дорога

Одна из тенденций, которую высвечивают нынешние вологодские выборы, — все более активное участие молодежи в качестве кандидатов. Если сегодня в Думе сидит четыре молодых (1977-1980 г.р.) предпринимателя и общественных деятеля, то, помимо них, в новый состав метят еще 45 молодых человека.

Конечно, это вовсе не говорит о том, что горожан ждет существенное «омоложение» Думы, хотя в некоторых округах у молодых есть все шансы победить. Количество в данном случае вовсе необязательно должно переходить в качество. Но то, что партии видят в молодых кандидатах определенный потенциал, то, что многие из молодых кандидатов — самовыдвиженцы, говорит о позитивных сдвигах на региональном политическом поле. Все отчетливее молодыми гражданами местный парламент воспринимается как институт, с помощью которого можно что-то изменить в городской жизни. Все чаще вступившими на путь политической карьеры муниципальный уровень видится ступенькой к новым — областным и федеральным — вершинам власти.

ВЯЧЕСЛАВ САВИН:

«МЫ ГОТОВЫ РАБОТАТЬ В КРИЗИС»

ЗАО «Межрегиональная инвестиционная компания» уже в течение десяти лет успешно держит передовые позиции среди лизинговых компаний Северо-Запада. В октябре прошлого года рейтинговое агентство «Эксперт РА» присваивает ЗАО «МИК» рейтинг надежности «В+», который свидетельствует о надежности Компании в выполнении взятых на себя обязательств. А это в период экономической нестабильности является очень высокой оценкой бизнеса. В чем секрет успеха Компании? И как она адаптируется к нынешней ситуации на рынке? Об этом специально для читателей журнала «Бизнес и власть» рассказывает Вячеслав САВИН — генеральный директор ЗАО «МИК».

— Сегодня экономический кризис коснулся всех сфер бизнеса, и потому руководители предприятий, организаций уже разработали или разрабатывают планы развития в его условиях. Наша компания так же выбрала ряд стратегических направлений, которые позволяют нам, как и прежде, работать с клиентами, предлагая им различные программы лизинга с возможностью подбора оптимального и максимально выгодного варианта финансовой аренды.

Наше предприятие основано в 1999 году. За минувшие 10 лет у нас сформировалась своя клиентская база — фирмы и предприятия, которые дове-

ряют нам, а потому обращаются к нашим услугам постоянно. Среди них: ЗАО «Агромясопром», ОАО «Птицефабрика «Шекнинская», ОАО «СеверСтальМиТ», ОАО Вологодское «ДСУ-1», ОАО «Вологодская коммерческая компания», ОАО «Вологдастрой» и многие другие. Плюс ко всему, в настоящее время мы имеем филиалы в Череповце, Ярославле, Архангельске и Котласе. В связи с этим, я могу с уверенностью сказать, что мы готовы работать на рынке и в условиях экономической нестабильности. Конечно же, прогнозировать стремительное развитие компании в ближайшее время было бы не совсем честно, но стабильность своей деятельности ЗАО «МИК» будет стараться сохранить в любых условиях.

— **Изменит ли Компания подход к клиентам в кризисный период?**

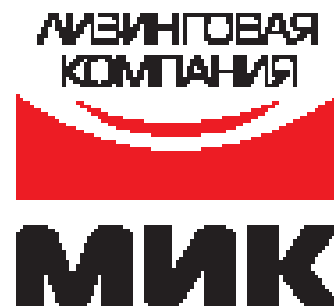
— В нынешних условиях мы разработали более гибкий подход к выплатам лизинговых платежей для наших клиентов. Это касается, в первую очередь, сроков выплат. У нас разработано и действует шесть лизинговых программ, среди которых, я уверен, каждый найдет для себя подходящий и выгодный вариант финансовой аренды. При этом мы работаем практически по всем видам лизинга: лизинг оборудования, лизинг автотранспорта и спецтехники, недвижимости. Так что портфель Компании достаточно диверсифицирован и включает проекты, охватывающие различные сферы бизнеса. Нашими деловыми партне-



рами являются предприятия малого, среднего и крупного бизнеса, которые прекрасно понимают, что лизинг — это прекрасная альтернатива банковским кредитам, особенно в период финансово-экономического спада.

— **Вячеслав Владимирович, в октябре минувшего года рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило ЗАО «МИК» рейтинг надежности «В+». Поясните, что это значит?**

— Данный рейтинг означает достаточный уровень надежности. Это значит, что в краткосрочной перспективе Компания с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех текущих финансовых обязательств, а также незначительных и средних по величине новых обязательств, возникающих в ходе ее деятельности. В целом, это еще одно подтверждение того, что ЗАО «МИК» — надежный партнер в бизнесе!



г. Вологда, ул. Благовещенская, 3
Т. (8172) 79-94-10, 79-94-11
E-mail: shutov@mik-lizing.ru

г. Череповец, ул. Дзержинского, 20.
Тел.: (8202) 51-87-76.

www.mik-lizing.ru



нимались интуитивные решения, которые впоследствии приводили к опережению конкурентов и росту компании. Помнится, как несколько новых картриджей, для того, чтобы узнать их устройство и систему разборки, распилили ножовкой на части — вдоль и поперек. Одним словом, трудились, кто во что горазд.

— К каким результатам вы пришли сегодня?

— На сегодняшний день компания «Принт-сервис» владеет уникальной технологией восстановления картриджей. Процесс обслуживания оргтехники — это слаженный механизм от диспетчера, принимающего заявки клиентов, и курьеров, выезжающих к заказчикам, до техников и специалистов, профессиональный уровень которых является одним из самых высоких в секторе обслуживания оргтехники в нашем городе. За 10 лет существования фирмы накоплен огромный опыт, который проецируется на все виды предоставляемых услуг. Работы по ремонту техники прошли сертификацию в «Вологодском центре стан-

Александр
НЕСТЕРОВ

«ПРИНТ-СЕРВИС»: 10 ЛЕТ СТАБИЛЬНОГО РОСТА

В ноябре 2008 года вологодская фирма «Принт-сервис» отпраздновала свой первый серьезный юбилей. По людским меркам 10 лет — это совсем немного, но в масштабах жизнедеятельности малого бизнеса — это срок, более чем достаточный для того, чтобы судить о зрелости компании.

Начав с мастерской по заправке картриджей, «Принт-сервис» вырос до солидной организации, имеющей на сервисном обслуживании более тысячи клиентов, включая Правительство области и крупные коммерческие структуры. Это редкий случай для данного сегмента, но за все время своего существования фирма ни разу не поменяла ни собственника, ни адрес, никогда не отказывалась от взятых на себя обязательств и сохранила безукоризненную деловую репутацию. Учитывая все это, можно констатировать: такими результатами работы она по праву должна гордиться.

Мы попросили создателя и руководителя фирмы Сергея МОРОЗОВА рассказать читателям о себе и своем детище.

— **Сергей Анатольевич, вспомните, как все начиналось?**

— Все начиналось до банального, просто, как и у многих в конце 90-х

годов... Я, как человек с двумя высшими образованиями (техническим и экономическим), хотел полной реализации своего потенциала. Мне нравилось то, чем я занимался, но работа «на хозяйина» за ставку просто угнетала. Желание стать востребованным и оцененным, заставило меня, рядового программиста Вологодской нефтебазы, начать свое дело.

В принципе, я уже со второго курса сам на жизнь зарабатывал — собирали с приятелями в общежитии телевизоры «Фотон» и компьютеры «Спектрум». Так что открывать что-то свое было не так уж страшно.

В то время только начиналось серьезное развитие информационных технологий, появились системы автоматического учета, а офисная техника начала потихоньку заполнять кабинеты и офисы. Затраты на обслуживание техники составляли львиную долю бюджета организаций, в основном за счет покупки дорогих расходных материалов. И в определенный момент, как оно на Руси было всегда, — «голь на выдумку хитра» — появилось, вроде бы, элементарное решение: заправлять старые картриджи вместо покупки новых. Технологии данного процесса на тот момент просто не существовало. Пришлось до всего додумываться самостоятельно. В первое время становления фирмы часто при-

дартизации» и признаны соответствующими стандартам.

Вологда — небольшой город, и основной рекламой, как не крути, остается «сарафанная» — от человека к человеку. На сегодняшний день, компания «Принт-сервис» — известный бренд в нашем городе, и во многом это благодаря добрым отзывам. Ведь мы стараемся всегда соответствовать высокому уровню сервиса, предоставляемого компанией.

— **Ваша компания известна не только обслуживанием оргтехники, но и продажей компьютеров и комплектующих к ним. Однако в последнее время вы сосредоточились именно на сервисе. С чем это связано?**

— Да, в первой половине 2000-х наша розничная сеть составляла 4 магазина, там мы продавали и принимали заказы на компьютерную технику. Мы одними из первых в Вологде стали продавать компьютеры в кредит жителям области. Дела шли неплохо, но с приходом в город крупных столичных «сетевиков» конкурировать с ними в этой сфере стало невыгодно. Причина не в качестве того товара, который мы продавали, а в ассортименте, имеющемся наличии. Потребитель приходил в большой магазин, где выставлено несколько десятков компьютеров, у него разбегались глаза, и он оставлял свои деньги там.

— Часто небольшое дело, которое начинает один человек, сравнивают с ребенком. Я же свой бизнес хочу сравнить с кораблем...

Представьте! Сначала вы мастерите маленький плот, на котором еле сами умещаетесь. На нем вы можете дрейфовать в штиль или плыть только по течению, кружась в круговоротах. Потом выстраиваете корма, покупаете весла, и ваш плот уже становится похож на лодку. Теперь появляется возможность бороться с течением и не бояться больших волн. Затем вы сами шьете паруса, устанавливаете мачты, строите каюту капитана. Таким образом, ваш бизнес потихоньку, шаг за шагом, превращается в корабль.

И все это происходит не где-то у пристани, а в открытом море конкуренции... Там, где и за курсом надо следить, и ветер ловить всеми парусами, и команду подбирать слаженную. И если есть стремление не утонуть, не жалея себя, грести изо всех сил, то все получается, корабль плывет, несмотря на возникающие подводные камни и айсберги. Чего греха таить — бывало всякое, как у любого бизнеса... И наркоманы грабили офис компании, а милиция никого не находила. И машины, груженные оргтехникой, попадали в серьезные аварии. Даже «крысы» в трюме корабля заводились. Как без этого? И налоговая инспекция, как-то «очень внимательно» изучала деятельность компании, но до суда дело так и не дошло.

Если честно, я только благодарен этим «встряскам». Как говорил академик В. Челомей: «Чтобы система была устойчивей, ее надо чаще трясти».

Тогда я поменял основные приоритеты в развитии своего бизнеса. Розничный отдел сохранил только в ЦУМе и сосредоточил продажи в офисе продаж на Чехова, 15. Эти две торговые точки до сих пор успешно выполняют свои функции. Основным же направлением развития я определил то, что крупные сетевые компании просто не могут предложить — индивидуальный подход к клиенту. Он включает в себя комплексное сервисное обслуживание, гибкую ценовую политику, работу по специальным заказам. Ключевым приоритетом стало развитие качественного сервиса. На сегодня, наш сервис-центр по обслуживанию оргтехники один из самых больших в городе, а качество его услуг — эталон для многих конкурентов. Именно за качество наши клиенты и ценят нас. Среди них множество банков, страховых компаний, государственных предприятий и коммерческих структур.

— Кризис, похоже, никак не отразился на деятельности вашей компании?

— Я не ощутил влияния кризиса. Наш кадровый состав расширяется, обороты практически не упали. Может быть, несколько изменилась структура заказчиков — меньше стало строительных организаций, автосалонов, риэлторов. Но постоянные клиенты — а таких более 800 — остались и продолжают с нами работать. Да и многие организации, которые раньше отказывались от заправки картриджей, а покупали новые, сейчас оптимизируют свои расходы и начинают с нами сотрудничать в этом направлении...

Кстати, мы по-прежнему выигрываем тендеры, которые объявляют крупные компании и госучреждения. Причем не только благодаря низким ценам. Основной наш конек — это качество обслуживания. Сюда входит и скорость предоставления услуг, и качество используемых материалов, и, конечно, гарантия...

Раньше я удивлялся, когда видел, как люди за счет заемных средств стремительно «поднимались», получая сверхприбыли. Думал даже, может

я не тем делом занимаюсь — ведь в нашем бизнесе, работая легально и не используя «схемы», невозможно сделать рывок, можно только стабильно и планомерно развиваться. Но жизнь все расставила на свои места. Наши клиенты все равно будут заниматься бизнесом. Все равно будут продолжать использовать печатающую технику, все равно будут заправлять картриджи. Так что мы и в условиях кризиса без работы сидеть не будем.

— Кстати, о ваших работниках. Расскажите о них.

— Пользуясь случаем, хочу выразить огромную благодарность коллективу своей компании. Как говорится, «кадры решают все»! Я искренне признателен им всем — сервисменам, диспетчерам, продавцам — за честный труд, за то, что я мог положиться на них в сложные минуты, за совместные достижения, за понимание и поддержку во всех начинаниях. Впереди еще много перспектив и идей, реализовать которые под силу только такой слаженной команде, как в компании «Принт-сервис».



Офис продаж:
Вологда, ул. Чехова, 15

Сервис-центр:
Вологда, ул. Мальцева, 39

Отдел в ЦУМе:
ул. Благовещенская, 4

Многоканальный телефон:
76-96-07

www.prints.ru



РАСЧЕТНО-КАССОВОЕ

ОБСЛУЖИВАНИЕ: ВЫГОДНЫЙ ПАКЕТ

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ СКБ-БАНКА ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ



Уровень развития расчетного обслуживания клиентов банков сегодня достиг своего пика. Именно в такой среде банки стремятся к консолидации отдельного вида банковских услуг в единый пакетный продукт, который бы удовлетворял разного рода запросы потребителей.

Попыток создания и внедрения подобного продукта было достаточно много, но они не были доведены до логического конца. Специалисты «СКБ-банка» сумели воплотить идею в жизнь, представив на рынке расчетно-кассового обслуживания три уникальных тарифных пакета: «Предприниматель», «Директор» и «Президент». О нововведении рассказывает директор филиала «Вологодский» СКБ-банка **Анна ПОЗДНЯКОВА.**

— **Какие тенденции сегодня прослеживаются в развитии пакетного обслуживания клиентов?**

— Работа кредитных организаций в теории предполагает такой стиль работы, при котором клиент, обратившийся в банк и приобретший какой-либо продукт, обслуживался комплексно, а именно пользовался другими банковскими предложениями. Следует признать, что существующая практика организации продаж банковских продуктов этому требованию не удовлетворяет. За приобретением каждого банковского продукта фактически клиент должен обращаться в отдельное подразделение

банка, проделывать большую работу по поискам тарифа на банковском сайте, чтобы составить хоть какое-то представление о том комплексе услуг, который банк способен этому клиенту предложить. Еще один момент, который характерен для банковского сектора — в случае, если клиент проявляет большую лояльность к банку и обслуживается сразу на нескольких продуктах, то он, конечно же, имеет право на снижение общих расходов. В силу вступает принцип «оптом — дешевле». Третий момент: дело в том, что все клиенты разные. Это и крупные федеральные сети, это предприятия среднего и малого бизнеса. Безусловно, что каждое из этих предприятий в силу особенностей своей деятельности, заинтересовано в разного рода услугах.

— **Специалисты СКБ-банка нашли выход из сложившейся ситуации?**

— Да, после долгих расчетов и анализа перспективности рынка выход был найден. Все вышеперечисленные правила реализуются через создание и внедрение специальных тарифных пакетов. Специалисты банка под определенную группу клиентов сумели подобрать некий набор услуг, который является наиболее оптимальным для данной группы.

Мы проанализировали структуру рынка корпоративных клиентов и выявили три основных составляющих: малый и средний бизнес (торговля и сфера услуг, небольшое производство), серьезное крупное предприятие, но локализованное в конкретном регионе, и крупное торговое предприятие (торговые центры, имеющие разветвленную сеть, зачастую федерального значения, имеющие большой объем платежей). Для каждой из этих групп клиентов мы подготовили соответствующий продуктовый банковский набор — тарифный пакет с созвучными названиями: «Предприниматель», «Директор» и «Президент». Введение тарифного предложения — это попытка внедрения успешной практики розничных торговых сетей в жизнь банка.

— **Расскажите подробнее о тарифных планах?**

— Ключевым фактором при создании пакетных предложений в «СКБ-банке» стал индивидуальный подход к клиенту, однако, при усредненных показателях активности его работы. В зависимости от платежной активности, которую клиент проводит, для каждого тарифного пакета мы установили свое оптимальное соотношение между ведением расчетного счета и стоимостью платежных поручений. Так, пакет «Предприниматель» оптимален

для тех, кто имеет относительно небольшое количество платежей в месяц. Для него соответственно минимизирована сумма за открытие расчетного счета. И он, таким образом, экономит на общем ведении счета.

Проект «Президент» предназначен для тех, у кого достаточно большое количество платежей. Для этой категории клиентов мы минимизировали стоимость платежных поручений, сделали их минимальными по рынку. А «Директор» в свою очередь — это такая золотая середина, в которой создан баланс между стоимостью ведения счета и стоимостью расчетных поручений.

В рамках тарифных пакетов предпринимателям предлагается широкий набор бесплатных и льготных банковских услуг. Среди них — выпуск карты высокого уровня вплоть до VISA Gold, аренда сейфовой ячейки, предоставление банковских гарантий на индивидуальных условиях, открытие аккредитива. Немаловажно и то, что на остаток на счете могут начисляться проценты. Приятным дополнением для предпринимателей может стать и приглашение на бесплатное посещение специально выделенного подразделения «СКБ-банка» для V.I.P.-обслуживания — Elite-Bank. Ну а для всех клиентов тарифных пакетов «СКБ-банк» предлагает столь важный для бизнесменов продленный операционный день.

Сегодня принято принципиальное решение, что вся система льгот и скидок при открытии счетов по действующим тарифам банка, предоставляется бесплатно. Иначе говоря, достаточно открыть одноименный тарифному пакету расчетный счет и клиент автоматически получает доступ к пакету скидок и дополнительного сервиса.

Обслуживание расчетно-кассовое — удобное и массовое!

Подробные условия тарифных пакетов по РКО Вы можете узнать по телефонам, в офисах или на Интернет-сайте «СКБ-банка» www.skbbank.ru.



**ОАО «СКБ-банк», г. Вологда
ул. Зосимовская, 40
Телефон: (8172) 75-50-60, 75-30-58
8-800-1000-600**

Генеральная лицензия ЦБ РФ №705

Иван ВОЛКОВ

ЧЕГО СТОИТ БЕСПЛАТНАЯ РЕКЛАМА, или СКУПОЙ ПЛАТИТ ДВАЖДЫ

Готовые в любую минуту упасть рекламные щиты, афиши и объявления, развешанные где ни попадя, грязные растяжки, несменяемые месяцами, баннеры, портящие фасады зданий, — эти проблемы являются всего лишь частью бед, которые несут самовольно размещенные рекламные конструкции. До недавнего времени борьба с незаконным размещением рекламы практически не велась, но сейчас решением проблемного вопроса занялся Департамент городского хозяйства города Вологды. И теперь дела идут на поправку. О том, как продвигается борьба с нерадивыми предпринимателями, корреспонденту «БиВ» рассказал специалист по рекламным конструкциям Департамента городского хозяйства города Вологды Юрий СМОЛА.

— Юрий Эдуардович, почему проблему, связанную с незаконным размещением рекламы, передали именно Вашему ведомству?

— С 1 августа 2008 года полномочия в сфере наружной рекламы перешли к Департаменту городского хозяйства. Этот вопрос давно требовал более тщательного рассмотрения, потому что прежнее управление справлялось со сложившейся ситуацией. Тогда и было решено доверить этой вопрос нам, с целью формирования единого архитектурно-художественного облика города и упорядочения размещения средств наружной рекламы и мониторинга их состояния.

— Какой вопрос Департаменту пришлось решать в первую очередь?

— Ранее была упущена проблема контроля за техническим состоянием рекламных сооружений, этот вопрос был совершенно не конкретизирован. Поэтому в ноябре прошлого года на совещании по вопросу установки рекламных конструкций Департаменту городского хозяйства было дано поручение поработать безопасные технические параметры и поставить под контроль наблюдение за их выполнением

предпринимателями. Для этого в ранее существовавшие правила мы внесли необходимые изменения, которые четко излагают технические требования, предъявляемые к рекламным конструкциям. Такое решение было принято, потому что раньше многие рекламные конструкции делались, мягко говоря, на коленках. Они создавались непрофессиональными, неспециализированными организациями, которые просто занимались заказами такого плана, так, между делом. Поэтому никто не мог быть уверен в безопасности рекламных объектов, которые в Вологде устанавливались ранее.

— А какие именно требования будут предъявляться к рекламным конструкциям в дальнейшем?

— Обязательно потребуются проект рекламного сооружения, который будет заказан в специализированной организации, работающей в сфере проектирования рекламных конструкций и их монтажа, имеющей опыт работы в этом направлении, нужные знания, соответствующие разрешения, лицензии. По особо сложным заказам будет предъявлено требование совершить экспертизу не только проекта, но и уже готовой конструкции. До настоящего момента проверка безопасности сооружений лежала только на собственнике рекламной конструкции. Он по своему желанию проводил или не проводил экспертизу. Теперь же она станет обязательной. Для этого раз в год все рекламные конструкции города будут подвергаться осмотру специализированной организацией. Благодаря этому мы сможем быть уверенны, что не будет случаев, когда рекламная конструкция вдруг самопроизвольно падает.

— Юрий Эдуардович, а много в Вологде самовольно размещенных рекламных конструкций?

— По инициативе начальника Департамента городского хозяйства Михаила Артеменко была проведена проверка рекламных зон города. И силами нашего административно-технического отдела было выявлено 3136 самовольно установленных рекламных конструкций. Это, в основном, то, что размещено на зданиях и сооружениях областной столицы. Мало того, что самовольно размещенные рекламные конструкции наносят

большой ущерб бюджету города, так они еще устанавливаются на фасадах жилых домов.

— И чем грозит вологжанам незаконно размещенная на их домах реклама?

— Здесь, на самом деле, вырисовывается достаточно объемный вопрос. Все мы являемся собственниками квартир, и незаконно установленная реклама, крепящаяся на принадлежащих нам зданиях, разрушает фасад строения. Особенно разрушительную силу несут баннеры. И, в конечном счете, за все связанные с этим вопросом проблемы придется платить собственникам квартир, которые сейчас закрывают глаза на сложившуюся в городе ситуации. В дальнейшем это равнодушие к собственной судьбе, безусловно,



скажется, и потом вологжанам придется оплачивать ремонт своих домов из собственного кошелька.

Так, например, у дома 146 по улице Ленинградской, сняли баннеры, теперь там невооруженным глазом видно, что на стене образовался грибок, а грибок на здании — это уже проблема, вам любой строитель это скажет. Поэтому-то жителям нашего города и нужно понять, что проблема незаконно размещенных рекламных конструкций касается всех и каждого.

— Как могут жильцы зданий с незаконно размещенной рекламой получить возмещение убытков, нанесенных их дому?

— Мы призываем к более активной позиции собственников зданий, владельцев квартир в многоквартирных домах. Здесь Департамент городского хозяйства может смотреть только за законностью размещения конструкций, а в случае нарушения закона, за выдачей соответствующих предпи-

саний по их демонтажу. Это так, потому что Департамент городского хозяйства может выступить истцом в суде только тогда, когда реклама размещена на муниципальных зданиях, муниципальных землях. То есть, если здание находится в частной собственности и оно приватизировано, то там должно быть ТСЖ или управляющая компания. Тогда жильцы должны собраться и делегировать свои полномочия по представлению своих интересов в суде представителю ТСЖ или управляющей компании. А вообще, в принципе каждый жилец дома может обратиться с иском в суд.

— **А какая ответственность предусмотрена российским законодательством за незаконную установку рекламных конструкций?**

— Штраф на юридических лиц налагается размером до 30 тысяч рублей. Эта сумма достаточно большая, но вся проблема в том, что большинство владельцев рекламных конструкций — предприниматели, которых можно привлечь к ответственности только как физических или должностных лиц. А здесь штраф составляет сумму всего лишь до 10 тысяч рублей. Плюс ко всему, в случае, если выданное Департаментом предписание о демонтаже рекламной конструкции не было выполнено вовремя, его собственнику придется платить штраф за невыполнение предписания. У должностных лиц до пяти, а у юридических лиц до 10 тысяч рублей.

— **Как Вам кажется, предусмотренная ответственность соответствует масштабам наносимого городу ущерба?**

— Я считаю, что нет. Потому что доходы, которые получают владельцы самовольно установленных рекламных конструкций и штрафы, которые сейчас есть, не сопоставимы. Так, например, в Москве штрафы за самовольную расклейку составляют сотни тысяч рублей. И, в результате, люди десять раз подумают, прежде, чем пойдут против закона.

Поэтому на совещании у главы города Вологды Евгения Шулепова

было предложено рассмотреть вопрос об увеличении размеров штрафов. Я думаю, что это очень правильная мысль, потому что рекламный рынок, составляющий важную долю в бизнесе, достаточно высокодоходен, поэтому и штрафы здесь должны быть соответствующими.

— **В данный момент Департамент проводит какие-либо проверки рекламных зон областной столицы?**

— Да, Департамент постоянно проводит мониторинг города. Ежедневно наши сотрудники направляют предписания, составляют акты. Работа ведется очень активно. Так, за три месяца работы Департаментом выдано 135 предписаний, 156 самовольно установленных рекламных конструкций демонтировано. Начался процесс выдачи разрешений, в данный момент выдано пять разрешений. В стадии подготовки еще около 30. Я думаю, что после того, как будет окончательно создана законодательная база, работа пойдет еще активнее.

— **А какой срок предусмотрен законодательством для демонтажа незаконно установленной рекламной конструкции?**

— Месяц после получения соответствующего предписания. А вообще мы советуем предпринимателям, если они знают, что нарушают закон, как можно скорее писать заявление о выдаче разрешения на установку рекламной конструкции и возвращаться обратно в правовое поле деятельности. Потому что, если они и дальше будут оставаться в тени, их в скором времени будут ожидать большие финансовые траты.

— **Как варьируются суммы за установку рекламных конструкций?**

— Здесь стоит вопрос платы за выдачу разрешения на установку рекламной конструкции, она абсолютно одинаков и для большого баннера, и для небольшого штендера. Сумма установлена Налоговым кодексом РФ и составляет 1500 рублей. Я считаю, что такая плата за выдачу разреше-

ний незначительная. Штрафы за нарушения существенно выше.

— **А какую сумму за использование рекламного места должен отчислять в бюджет города предприниматель?**

— Если конструкция стоит на муниципальной земле, то плата всего 60 рублей за квадратный метр.

— **Юрий Эдуардович, какие суммы теряет городской бюджет из-за нелегально установленной рекламы?**

— Как я уже говорил, мы выявили 3136 незаконно установленных рекламных конструкций. Если теоретически допустить, что предпринимателями были получены разрешения, то получа-



ется сумма более 4,5 млн рублей в год. И это только за выдачу разрешений. А при условии платы налога на вмененный доход получится сумма порядка 30 млн рублей в год.

— **Юрий Эдуардович, как Вам кажется, с началом Вашей работы стало меньше появляться незаконных рекламных конструкций?**

— Я могу точно сказать, что вновь установленных незаконных рекламных конструкций стало существенно меньше. Активно возросли обращения по поводу получения разрешений на легальное размещение наружной рекламы. Люди начинают понимать, что нужно возвращаться в правовое поле. Я считаю, требования, которые предъявляют глава города и начальник Департамента городского хозяйства к данному вопросу, помогут в ближайшее время изменить наш город к лучшему.

ООО «Регионтехсервис»

УСЛУГИ ПО ТЕХНИЧЕСКОМУ ОБСЛУЖИВАНИЮ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

Обеспечение бесперебойной работы инженерных систем (котельных, отопления, водоснабжения, канализации, вентиляции, кондиционирования и др.)



КЛИНИНГОВЫЕ УСЛУГИ

Генеральная, ежедневная и еженедельная уборка производственных помещений, торговых центров, гостиниц, офисов и др.

Нанесение защитных покрытий на деревянные полы, линолеум, керамическую плитку.

ЧИСТОТА И КОМФОРТ — ВАШ ПРЕСТИЖ И НАША РАБОТА.



ООО «Регионтехсервис»
160004, г. Вологда, пер. Южный, 4.
Тел./факс (8172) 72-72-07.
e-mail: rts@vologda.ru



Nikolaevskiy

Restaurant

*Праздники,
которые приходят.*



Ресторан «Николаевский»

Вологда, Костромская 14, (8172) 53 22 99
www.nikolaevskiy.ru

НАЛИЧНЫЙ ВКЛАД

Подготовила Наталья НЕСТЕРОВА

В условиях экономического спада можно выбрать путь сокращения издержек через сокращение кадров компании (предприятия, учреждения). А можно пойти по другому пути и приложить усилия по сохранению и приумножению ее кадрового потенциала. Речь идет о материальном и нематериальном стимулировании работников, их обучении и переобучении. Во втором случае у компа-

нии выйти из кризиса победительницей гораздо больше шансов, чем в первом. Грамотные управленцы это понимают, и поэтому уделяют особое внимание поддержке качества вверенных им human resources — человеческих ресурсов.

Мы обратились к руководителям нескольких вологодских предприятий и выяснили их мнение на этот счет. Вопросы звучали следующим образом:

1. Какое значение в Вашей компании уделяется обучению (переобучению, повышению квалификации) персонала? Как организуется такая работа?

2. А как Вы лично повышаете свой профессиональный уровень?

Игорь ЗАЛУКАЕВ,
Управляющий Вологодским отделением № 8638
Сбербанка России



1. Обучение персонала — одно из важнейших стратегических направлений в деятельности Сбербанка. Грамотно спланированная и четко организованная работа по обучению персонала — залог успешного развития Банка, его конкурентоспособности, достижения поставленных целей. Обучение требует значительных финансовых затрат, но их следует рассматривать как вложения в человеческий ресурс и результаты оценивать аналогично тому, как это делается применительно к другим инвестициям.

Обучение персонала Банка осуществляется преимущественно во внутрибанковской системе повышения квалификации и, с учетом потребностей, в сторонних учебно-консультационных центрах. У нас сложилась система непрерывного обучения и сертификации сотрудников, как на уровне Вологодского отделения, так и на уровне вышестоящих территориальных подразделений. К проведению занятий привлекаются высококвалифицированные работники-практики. Кроме традиционных форм обучения (семинары, тренинги, и др.), мы применяем автоматизированную систему обучения e-learning, позволяющую непосредственно на рабочем месте специалиста организовать его обучение и последующее тестирование. При необходимости оперативной передачи информации в Сбербанке России применяется режим видеоконференции.

2. Как и все сотрудники банка, участвую в обучающих семинарах и видеоконференциях, уделяю время для самостоятельного изучения вопросов в профессиональной сфере, в политике и экономике региона, страны и мира в целом.

Анатолий МУДРЫЙ,
Генеральный директор
ООО «Северный»



1. Работники автосалона «Северный» ежегодно проходят повышение квалификации в головной компании «Автофрамос- Renault» в Москве. Это касается специалистов сервисной службы, отдела продаж. В свою очередь руководители и топ-менеджеры регулярно выезжают в Москву или Санкт-Петербург, а также за рубеж, где проходят дилерские конференции. В условиях кризиса мы первоочередной задачей ставим сохранение коллектива. Для этого проводим переобучение кадров, совмещение профессий, вводим гибкий график работы, который бы обеспечивал полную занятость и позволял экономить материальные ресурсы.

2. Так же, как и другие руководители, периодически езжу в Москву в компанию Renault. В 2005 году получил второе высшее образование в ВГМХА им. Верещагина, экономический факультет.

Алексей ГОЛУБИН,
Директор Вологодского филиала
Открытого акционерного общества
«Московская страховая компания»



1. Новые штатные сотрудники и агенты в нашей компании проходят обучение на испытательном сроке. К ним прикрепляются наставники. Что касается повышения квалификации давно работающих сотрудников, то мы систематически отправляем их на тренинги в Вологде и Москве. В компании существует план-график повышения квалификации, в соответствии с которым и ведется эта работа.

2. Постоянно. Например, осенью 2008 года получил второе высшее образование.

Сергей МОРОЗОВ,
Генеральный директор компании «Принт-сервис»



1. В силу специфики бизнеса обучение проводится прямо на рабочем месте, без привлечения сторонних специалистов. Мы обучаем кадры дозировано, только в том объеме, в котором это необходимо для работы. Систематической работы в этом плане не ведется, за исключением поездок на выставки. Кроме того, мы не препятствуем получению высшего или второго высшего образования. Пусть человек получает его для себя, в конечном итоге, это будет более профессиональный уровень, необходимый компании.

2. Сам повышаю свой уровень образования, читая литературу, просматривая тематические сайты из Интернета, посещая тренинги... Последние, в которых я участвовал, были посвящены эффективному общению и управлению персоналом. Во-первых, это мне интересно. Во-вторых, это способ завязать новые деловые связи.

Подготовила Анна ЯНКОВСКАЯ

КАДРОВЫЙ КОНСАЛТИНГ

Если раньше привлечение к сотрудничеству различных консалтинговых фирм воспринималось как дань моде или как блажь руководства, то сегодня, когда кризис становится все ощутимее, квалифицированная помощь перестает быть роскошью и становится насущной потребностью.

Консалтинг (или консультирование) как социальное явление предполагает предоставление интеллектуальной помощи в самых разнообразных сферах жизнедеятельности общества. Родоначальником профессии консультант (в таком широком смысле) можно

считать Конфуция. Сегодня термин консалтинг используется в более узком (экономическом, управленческом) значении — как деятельность, направленная на разработку предложений и программ с целью рационализации и оптимизации функционирования предприятия, как помощь руководящему составу в процессе принятия решений.

Среди множества фирм, присутствующих на вологодском рынке консалтинговых услуг, мы остановились на тех, которые оказывают консультационные услуги по кадровым вопросам и в сфере управления персоналом.

Всего в опросе участвовало несколько десятков агентств и центров, наиболее солидные и активные участники рынка попали в таблицу (они расположены в алфавитном порядке).

Условием попадания в таблицу являлась квалификация и количество сотрудников консалтингового агентства, спектр предоставляемых услуг в области подбора и оценки кадров, а также в области обучения персонала. Стоимость услуг не указана, так как во многих агентствах она определяется индивидуально.

Смотрите, сравнивайте, выбирайте.

Название и местоположение компании	Особенности компании	Поиск, подбор и оценка кадров	Оценка кадров, производительности труда	Обучение и переобучение персонала	Другое
ООО Аудиторская фирма «Анлен» (г. Вологда, ул. Галкинская, 63-А)	Аудиторско-консультационные услуги. Около 50-ти квалифицированных специалистов, в том числе 8 аттестированных аудиторов. Фирма создана в 1991 г. и имеет большой охват городов.	-	Проведение профессиональной аттестации бухгалтеров.	Проведение консультационных семинаров по бухучету и налогообложению.	Автоматизация бухгалтерского и налогового учета. Аудит финансовой отчетности. Экспертиза тарифов на услуги ЖКХ. Оценка. Финансовый и управленческий консалтинг. Юридическое и бухгалтерское сопровождение.
Кадровое агентство «БС-Метрополис» (г. Вологда, ул. Предтеченская, 31, оф. 613)	Услуги по кадровым вопросам. Агентство работает с марта 1999 г., с 2002 г. является членом общероссийской сети «Метрополис».	Быстрый подбор специалистов, отвечающих требованиям компании-заказчика, в первую очередь, топ-менеджеров (массовый подбор агентство не ведет).	-	-	-
Информационно-аналитический центр «Перспектива» (г. Вологда, ул. Козленская, 30, 1 этаж)	Услуги по кадровым вопросам и в сфере управления персоналом. В штате Центра — 8 человек, 6 из них — сертифицированные специалисты.	Подбор персонала среднего и высшего управленческого звена. Executive Search, Head Hunting. Массовый подбор персонала.	Ассесмент-центр, «методика 360» и другие. Профессиональная аттестация и диагностика персонала.	Тренинги для специалистов руководящего, среднего звеньев. Программы повышения личной эффективности. Тренинги по командообразованию.	Маркетинговый анализ, мониторинг рынка труда, разработка бизнес-планов, юридическое и трудовое сопровождение, разработка мотивационной структуры персонала, аутсорсинг.
ООО «Персонал-Сервис» (г. Ярославль)	Решение проблем в бизнесе, связанных с «человеческим фактором», а также обучение и развитие персонала. Деятельность охватывает Вологду и Ярославль.	-	Диагностика индивидуальных психологических характеристик работников и групповые оценочные сессии. Кадровый мониторинг. Оценка социально-психологического климата и системы неформальных отношений в трудовом коллективе.	Бизнес-тренинги для руководителей и специалистов: профессиональные коммуникации, управление персоналом, эффективная презентация, подготовка персонала к участию в выставке. Тренинг личностного роста. Инновационные деловые игры. Тренинг «Создание эффективной творческой команды» и другие.	VIP-коучинг (работа с ключевыми лицами организации). Корпоративная программа «Эффективный руководитель».
ООО «ТАЛЛЕНТ сервис» (г. Череповец, ул. Андреевская, 1)	Обучение и развитие персонала. Головной офис — в Череповце, филиал в г. Вологде.	-	Ассесмент-центр (оценка сотрудника или кандидата на вакантную должность по ряду параметров).	Бизнес-тренинги в открытом и корпоративном формате. Основная специализация: продажи и менеджмент. Тренинг формирования команды.	Организационный консалтинг: проекты и разовые консультации.
Кадровое агентство «Топ-Персона» (г. Вологда, ул. Козленская, 35, оф. 515)	Услуги по кадровым вопросам и в сфере управления персоналом.	Профессиональный подбор специалистов высшего и среднего управленческого звена, рядовых работников и временного персонала.	Локальная и комплексная оценка персонала с предоставлением отчета, рекомендациями и путями решения.	Проведение профессиональных и командных тренингов. Семинары с приглашенными специалистами. Клиентский аудит. Разработка программ обучения и мотивации сотрудников. Командообразующие тренинги «на месте» и выездные.	Формирование стратегии управления людьми. Планирование кадрового потенциала. Разработка систем и форм материального и морального стимулирования и другое.
ООО «Консалтинговое агентство «Центр-Профи» (г. Вологда, ул. К. Маркса, 14, корп. 1, оф. 301-303)	Услуги по кадровым вопросам и в сфере управления персоналом. В компании работает 6 человек, все — дипломированные (сертифицированные) специалисты с опытом работы. Филиалы в г. Вологда и г. Ярославль.	Подбор специалистов, менеджеров среднего и высшего звеньев, а также по рабочим специальностям. Оценка кандидатов в рамках подбора. Мониторинг уровня заработных плат. Школа рекрутинга. Тренинг по увольнению и другое.	Оценка кадровых показателей, особенностей рабочей мотивации сотрудников. Оценка имеющихся профессиональных знаний и навыков сотрудников. Проверка на соответствие занимаемой должности.	Корпоративные тренинги (продаж в условиях кризиса, удерживания клиента, ведения переговоров и др.). Семинары-тренинги по развитию управленческого потенциала. Инновационные семинары для топ-менеджмента по формированию миссии, стратегии, развитию корпоративной культуры. Программы поддержания рабочей мотивации персонала в условиях кризиса.	Аутсорсинг HR-функций. Аутплейсмент (работа с увольняющимися и уволенными сотрудниками, консультирование руководителя по вопросам увольнения/сокращения сотрудников. Вопросы, касающиеся сферы управления персоналом).

Примечание: данные, приведенные в таблице, предоставлены компаниями, участвовавшими в опросе.



Корпоративный квартет

Генеральная Лицензия ЦБ РФ № 3176 от 20.05.2003г.

С 10 декабря 2008 по 1 марта 2009 года предлагаем Вам принять участие в акции для корпоративных клиентов **«Корпоративный квартет»**.

УЧАСТНИКИ АКЦИИ:

- **Новый клиент Банка** — корпоративный клиент, открывший счет в «БАЛТИНВЕСТБАНК» в период действия акции и получивший в соответствии с условиями программы **«комплект карт»** — карту участника и 3 «пригласительные карты».
- **Клиент «БАЛТИНВЕСТБАНКА»**, пригласивший на обслуживание в «БАЛТИНВЕСТБАНК» своих партнеров по бизнесу.

УСЛОВИЯ:

Для новых клиентов

Всем клиентам, открывшим счет в период действия акции «Корпоративный квартет» начисляется 2% годовых на остаток на счете. При открытии счета в рублях заключается дополнительное соглашение к договору счета о начислении процентов на фактический остаток при условии наличия на нем неснижаемого остатка не менее 100 тыс. рублей на утро операционного дня. Начисление и выплата процен-

тов на счет клиента производится ежемесячно. Доп. соглашение заключается сроком на 6 месяцев.

Первоначальный процент будет увеличиваться с каждым клиентом, открывшим счет по рекомендации участника акции. При привлечении одного клиента ставка по доп. соглашению о начислении процентов составит 3%, при открытии счета вторым партнером — 4%, третьим — 5%. Ставка изменится с 1 числа месяца, следующим за месяцем, в котором открыт счет новым клиентом. На каждое увеличение ставки заключается новое дополнительное соглашение, при этом срок соглашения не изменяется.

Для клиентов «БАЛТИНВЕСТБАНКА»

Юридическое лицо или Индивидуальный Предприниматель (ИП), имеющие счета в банке, привлекая на обслуживание в «БАЛТИНВЕСТБАНК» своих партнеров по бизнесу, становятся участниками акции. При открытии рублевого счета одного из партнеров, с клиентом банка, привлечшим его, заключается дополнительное соглашение к договору счета о начислении процентов на фактический остаток при условии наличия на нем неснижаемого остатка не менее 100 тыс.

рублей на утро операционного дня. Начисление и выплата процентов на счет клиента производится ежемесячно. Доп. соглашение заключается на 6 месяцев.

При привлечении одного корпоративного клиента ставка по доп. соглашению о начислении процентов составит 3%, при открытии счета вторым партнером — 4%, третьим — 5%. Ставка изменится с 1 числа месяца, следующим за месяцем, в котором открыт счет новым клиентом. На каждое увеличение ставки заключается новое дополнительное соглашение, при этом срок соглашения не изменяется.

Новый Клиент, получивший Пригласительную карту и открывший счет, тоже, в свою очередь, становится участником данной программы и получает свой комплект карт, что позволит ему собрать свой **«Корпоративный квартет»**.

Мы приглашаем как новых, так и существующих корпоративных клиентов принять участие в интересной и выгодной программе «Корпоративный квартет». Данная программа позволит Вам, как покрыть операционные расходы, так и заработать деньги.

Александр НЕСТЕРОВ

АКТУАЛИЗАЦИЯ ПОЭЗИИ

В начале января нового года в Вологде состоялся фестиваль актуальной поэзии «М-8», именуемый так по названию федеральной автотрассы «Москва-Архангельск».

Впрочем, в Вологду съехались авторы не только из городов, расположенных на трассе «М-8». В этот раз — а фестиваль проводится уже третий год — география фестиваля расширилась: на нем были поэты от Санкт-Петербурга до Петропавловска-Камчатского. Всего в нем приняли участие более 40 литераторов из десятка российских городов, в том числе и лауреаты многочисленных национальных литературных премий: Сергей Гандлевский, Юлий Гуголев, Андрей Родионов, Анна Русс и другие. В течение двух дней они читали стихи, общались с коллегами, знакомились с городом и вологжанами. Фестивальные мероприятия проходили на пяти площадках, которые посетили в общей сложности несколько сотен зрителей.

Поддержание интереса к поэтическому слову

Для людей далеких от поэзии, подобные мероприятия кажутся чем-то странным; по мнению большинства, они понятны и интересны только очень узкому кругу специалистов-филологов, а также маргиналам-чудакам, которым нечем занять себя в новогодние дни. Однако это не так.

Конечно, поэзия — искусство во многом камерное, требующее особого настроения и сосредоточения. Времена повального увлечения стихосложением, эпоха стадионных чтений сыграли свою роль — массы приобщались к высокому, но как-то поверхностно. Как и любая мода, мода на поэзию быстро сошла на нет. Утрата былого престижа даже пошла на пользу поэтическому цеху — из него ушли случайные люди. Но сегодня возникла новая опасность: и те, кто готов воспринимать поэтическое слово, и те, кто сам творит, не могут удовлетворить свои духовные потребности — просто в силу неосведомленности о том, что происходит в литературной среде.

Как заметил по этому поводу в интервью «Литературному радио» один из организаторов и участников фестиваля «М-8» ответственный секретарь литературной премии «Дебют» Виталий Пуханов, «главной ролью подобных фестивалей является сама демонстрация наличия лите-

ратурного процесса. У нас в стране, к сожалению, сохранилась традиция любить и ценить мертвых авторов. И важно, что сейчас авторы могут предъявить себя «живыми». Молодые могут показать себя миру. Миру, который безразличен, по большому счету, к литературе, но не может быть безразличен к различным формам ее бытования. Книжка, которую красиво напечатали, можно поставить на полку и забыть. А человека не так просто спрятать на полку. И если у него есть подлинный талант, то его обязательно услышат. Подобные площадки как раз и существуют для того, чтобы была возможность прорваться — сегодня тебя никто не знает, а завтра знают все».

Конечно, открытия и «чудеса» не происходят на каждом фестивале, но повод для оптимизма и гордости у организаторов «М-8» все же есть. Одна из участниц прошлых фестивалей молодая вологодская поэтесса Евгения Малиновская дважды вошла в «шорт-лист» премии «Дебют». Наталья Боева, впервые выступившая на втором фестивале «М-8», стала уже дважды лонг-листером пре-

Данил Файзов отметил: «Основная наша задача — образовательная. Мы хотим показать вологодским читателям весь спектр современной поэзии, от совершенно традиционных форм до ультраавангарда, то есть, как мы говорим, фронтально». Действительно, каждый, кто пришел на фестивальные чтения в «Дом Актера», в МТЦ «Дом Корбакова», в Вологодскую областную библиотеку смог найти в этом широком спектре что-то свое, услышать нечто новое, ранее ему не известное. Многим понравилась артистичная (так называемая «слэмовая») манера чтения Алексея Денисова или Андрея Родионова, кто-то открыл для себя Ирину Ермакову или Марию Ватутину, творящих по вполне «классическим» канонам.

В рамках нынешнего фестиваля состоялся творческий вечер буковского лауреата Сергея Гандлевского. О том, что вологодские читатели ждут встречи с такими авторами, говорит хотя бы тот факт, что в этот вечер в Большом зале областной библиотеки в эти праздничные дни не было свободных мест.



...Поэзия, разумеется, излишество, а не предмет первой необходимости, но она аккумулирует идеализм, нехватка которого, скорее всего, очень остро ощущается в самом недалеком будущем — и уже наверняка ощущается... Короче говоря, на данный момент обстоятельства таковы, что культурные позиции поэзии довольно слабы. Они нуждаются, во-первых, в материальном покровительстве гражданского общества (причем не столько по альтруистическим соображениям, сколько из здравого инстинкта культурного самосохранения и выживания); и, во-вторых, в разумном поддержании интереса к поэзии. Одна из форм такой поддержки — всякого рода фестивали.

Сергей ГАНДЛЕВСКИЙ

мии «ЛитератураРентген». По итогам мастер-классов 2008 года молодые вологодские авторы номинировались и на другие всероссийские литературные премии. Похоже, что и у впервые выступивших на фестивале в этом году — Марии Марковой, Марии Суворовой, Антона Черного — тоже весьма широкие перспективы.

Современная поэзия — фронтально

У фестиваля «М-8», по словам организаторов, есть еще одна важная миссия — просветительская. На пресс-конференции куратор фестиваля

Фестиваль развивается, и если в первый раз он делался практически одним человеком — Данилом Файзовым, то в этот раз его организаторами выступили Международный фонд «Поколение», Независимая литературная премия «Дебют», проект «Культурная инициатива», информационный портал «Новая литературная карта России», Неформализованное содружество «Новые писатели России», рекламное агентство «Икра» (г. Вологда). Кроме того, в этом году свою поддержку фестивалю оказал Департамент культуры Вологодской области.



ДОЛГИ НАШИ...

Андрей
ХОЛМОГОРОВ

Вологодские банкиры готовы протянуть руку помощи отчаявшимся заемщикам

Случилось то, чего и следовало ожидать: мировой финансовый и экономический кризис породил в обществе массу слухов, от которых то и дело лихорадит население: кредиты в банках больше не выдают, процентные ставки растут как на дрожжах, а обращение к механизму реструктуризации задолженности напоминает затягивание петли на собственной шее.

Что является из всего этого правдой, а что — выдумками, какие ограничения и изменения введены банками в последнее время, в чем заключаются причины снижения объемов кредитования частных клиентов? В региональной штаб-квартире «единороссов» представители банковских структур собрались на консультативную встречу, в ходе которой был затронут целый спектр наиболее актуальных для сегодняшнего дня проблем.

Банки в гостях у властей

На повестку дня были вынесены четыре основных вопроса: кредитование физических и юридических лиц в сложившихся условиях, одностороннее повышение процентной ставки по банковскому кредиту, ситуация с выдачей потребительских кредитов населению и возможность реструктуризации кредитной задолженности физических лиц с учетом кризиса.

На конструктивный разговор были приглашены начальник главного управления Центрального банка РФ по Вологодской области Валерий Носенков, управляющий Вологодским отделением № 8638 Сберегательного банка РФ Игорь Залукаев, председатель правления ЗАО «Банк «Вологжанин» Валерий Воронцов и первый заместитель председателя правления ОАО КБ «Севергазбанк» Людмила Петрова. Представители вологодского филиала ОАО «Банк ВТБ «Северо-Запад» по уважительным причинам явиться на заседание не смогли.

Властные структуры представляли начальник департамента развития муниципальных образований области, первый заместитель губернатора Валентин Горобцов, первый заместитель секретаря регионального

политсовета Всероссийской политической партии «Единая Россия», депутат Законодательного Собрания области Людмила Ячеистова, заместитель председателя ЗСО Владимир Сверчков, а также депутат областного парламента Владимир Буланов.

Несите ваши денежки, иначе быть беде?

Рассказавший о ситуации в банковской сфере на территории Вологодчины в целом Валерий Носенков сразу же отметил, а отраслевой сектор работает, а платежи федерального уровня стабильны и на их прохождение, в среднем, требуется не дольше пяти минут.

Цель Центробанка, впрочем, как и других банковских организаций, — вернуть свои позиции в отношении доверия рядовых вкладчиков, так как в закромах у населения, согласно цифрам, которыми располагает Носенков, скопилось свыше 10 млрд рублей, возврат которых под банковское крыло позволит снизить ажиотажный спрос на ресурсы.

— Тем более, что гарантом возврата вкладов в размере до 700 тысяч рублей выступает Правительство Российской Федерации, — заострил вни-

мание СМИ Носенков. — Да и какой смысл хранить деньги под подушкой, где их съест инфляция?

Разговор плавно переходит в сбербанковское русло, чему удивляться не приходится, так как политика именно этого банка с государственным участием во многом является доминирующей и определяющей.

Большая разница

— Для уменьшения степени рисков при кредитовании физических лиц Сбербанком России был предпринят ряд мер, — докладывает Игорь Залукаев. — В частности, с 1 октября 2008 года произошел рост процентных ставок по всем видам вновь выдаваемых кредитов, кроме образовательного и автокредита.

Если ранее потенциальные клиенты вполне могли рассчитывать на получение кредита до 45 тысяч рублей без предоставления его обеспечения, то теперь выдача кредитов без обеспечения запрещена как таковая. До начала ноября заемщиком мог стать 18-летний гражданин, теперь установлена начальная граница возрастного ценза в 21 год. Изменились коэффициенты для оценки платежеспособности заемщика, что автоматически повлекло снижение максимальной суммы кредита. Оказались сокращены до трех лет сроки предоставления нецелевых кредитов, которые раньше предоставлялись на пятилетку. Введено ограничение размера максимальной суммарной задолженности клиента по нецелевым кредитам (скажем, на неотложные нужды, «Пенсионный» или «Доверительный» кредиты) в сумме 500 тыс. рублей. В размере 20 процентов установлен размер первоначального взноса по автокредиту, тогда как прежде взноса могло не требоваться вообще.

Есть новшества и относительно жилья. Во-первых, увеличен размер первоначального взноса по жилищным кредитам — 30% (ранее 10%). Во-вторых, кредитование сделок с жильем на первичном рынке осуществляется с обязательным оформлением залога имеющегося жилья на период строительства объекта (ранее в основном — поручительства граждан). В-третьих, с 30 до 10 лет, то есть втрое, сокращен срок предоставления кредитов на ремонт жилой недвижимости, а подлежащий ремонту объект в обязательном порядке передается в залог банку, при этом размер кредита не может превышать 50% залоговой стоимости недвижимости.

Этим перечнем принятых мер пока ограничивается.

Право есть, но при условии...

— Имеют ли право банки повышать процентные ставки? — поступает вопрос к банкирам.

— Банк вправе в одностороннем порядке производить по своему усмотрению повышение процентной ставки по договору, при условии принятия Банком России решений по повышению учетной ставки, — говорит Игорь Залукаев. — В этом случае кредитор обязан письменно уведомить заемщика об изменении процентной ставки с указанием даты изменения.

В предыдущие периоды, начиная с 2000 года, решений о повышении процентных ставок по уже действующим кредитам не принималось. Были только решения о ставках по вновь выдаваемым кредитам, — уточняет он.

У тебя на это пять причин

— Мы пережили острую фазу кризиса достаточно безболезненно, — говорит Валерий Воронцов. — Увеличение гарантированной государством части до 700 тысяч рублей во многом успокоило население. Клиенты получили кредиты в рамках лимита, сложившегося в связи с кризисом.

При обсуждении ситуации с выдачей потребительских кредитов населению банкиры все же отмечают, что на протяжении заключительного квартала прошлого года наблюдалось снижение объемов кредитования частных клиентов.

В качестве причин снижения этих объемов называются несколько факторов, главные из которых, по сути, лежат на поверхности. Это — снижение уровня доходов заемщиков, на который влияют переход предприятий на сокращенный график работы, укороченная рабочая неделя и так далее. Сокращение кадров на предприятиях. Ограничение кредитов, выдаваемых на цели личного потребления определенной суммой (в случае со Сбербанком — до 500 тыс. руб.).

Также сказываются отсутствие у заемщиков денежных средств для оплаты первоначального взноса по тем или иным кредитам. С негативных позиций дает о себе знать и неуверенность заемщиков в завтрашнем дне, в сохранении прежнего уровня их дохода. В результате следует отказ от получения заемных средств в банках.

Рука помощи

При этих обстоятельствах на передний план как раз и выходит возможность реструктуризации кредитной задолженности (РКЗ) физических лиц. Напомним, что данная аббревиатура означает любые действия сторон кредитного договора (кредитора и заемщика) по изменению ранее согласованных условий погашения кредита.

Чаще всего, они предпринимаются при возникновении у заемщика объективных трудностей с выплатами по кредиту, то есть как в нашем классическом случае. И, надо сказать, что по целому ряду причин банки не проявляют заин-

тересованности в официальном признании дефолта заемщика и всячески стараются этого избежать, предоставляя заемщику отсрочки, рассрочки, скидки и тому подобные «бонусы».

— Обращаются ли к вам люди с просьбами подвергнуть их задолженности реструктуризации? — спрашивает у представителя Сбербанка Валентин Горобцов.

— Да, и мы готовы идти навстречу своим клиентам.

— Господа банкиры, я попросил бы вас подготовить перечень организаций, откуда к вам поступают такие обращения, — выражает просьбу первый замгубернатора.

Выясняется, что наиболее массовые обращения наблюдаются в Череповце.

— Имейте в виду, что со временем этот ком будет продолжать нарастать, — предупреждает Людмила Ячеистова.

О целях улучшения положения заемщиков в сложных экономических условиях рассказывается на примере Сбербанка, который разрабатывает различные схемы по реструктуризации задолженности физлиц по кредитам. С 1 января 2009 года принято решение об изменении условий кредитных договоров, заключенных с физическими лицами (кроме жилищных кредитов).

Новых путей развития дальнейших отношений два. В первом случае вам предоставляют отсрочку в погашении основного долга с соответствующим увеличением срока действия кредитного договора на шесть месяцев без изменения процентной ставки (либо на год с увеличением процентной ставки на один пункт). Во втором, как вариант, следует увеличение срока действия кредитного договора на полгода или на год с пересчетом (в сторону уменьшения) суммы ежемесячного платежа.

— Что является основанием для рассмотрения вопроса о предоставлении заемщику отсрочки погашения кредита? — спрашивает Валентин Горобцов.

— Заявление заемщика, а также документы, подтверждающие ухудшение его финансового положения, — отвечает Игорь Залукаев. — Это может быть запись в трудовой книжке об увольнении по причине сокращения штатов, копия приказа о направлении в отпуск без сохранения содержания, перевод на сокращенный график работы, справка о постановке на учет в Центре занятости населения и так далее.

...В завершении заседания стороны договариваются о возможности в случае необходимости собраться за столом переговоров вновь. И, скорее всего, такая встреча состоится, поскольку социально-экономическая обстановка в области пока только осложняется.

ВМЕСТЕ ОТКРЫВАЕМ ЗАКОН

Потребительское законодательство, действующее на территории России (7 февраля ему исполняется 17 лет), неоднократно претерпевало изменения в зависимости от экономической ситуации в стране, развития рыночной инфраструктуры. «Потребителей-то он хорошо защищает. Только вот кто защитит нас?» — нередко с обидой говорят иные представители бизнеса.

Действительно, Закон «О защите прав потребителей» в России один из самых жестких в мире по отношению к тем, кто выпускает продукцию, реализует товары и услуги. Однако утверждать, что он отстаивает позицию лишь одной стороны участников потребительского рынка, было бы неправильно. Задача его — регулировать отношения потребителей и бизнеса, учитывая интересы тех и других. Последние изменения, которые были внесены в Закон в декабре прошлого года, как раз свидетельствуют об этом.

История первая: «Ремонтировать нельзя вернуть»

«Попыталась вернуть продавцу фотоаппарат, который сломался через два месяца после покупки. Но в магазине сказали, что я вправе потребовать только проведения экспертизы и гарантийного ремонта, поскольку фотоаппарат относится к технически сложным товарам. И сослались на последние изменения, внесенные в Закон «О защите прав потребителей». Правда ли, что теперь технически сложные товары нельзя обменять или вернуть продавцу?» С таким вопросом на днях обратилась к специалистам Союза потребителей вологжанка Елена Кузнецова.

Из ее рассказа можно сделать вывод, что ни та, ни другая сторона прилавка не знакомы с новой редакцией Закона.

Если прежде потребитель, которому был продан сложно-технический

или дорогостоящий товар ненадлежащего качества, имел право расторгнуть договор и вернуть деньги при наличии любого дефекта, то в соответствии с новой редакцией закона он вправе отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возврата уплаченной суммы, замены на товар той же марки или на равноценный товар другой марки (с соответствующим перерасчетом покупной цены) лишь в течение 15 дней с момента покупки. В эти 15 дней требование потребителя должно удовлетворяться вне зависимости от существенности возникшего недостатка.

А как быть, если нарекания к технически сложному товару возникли, когда срок, указанный в законе, уже истек? В таком случае в течение всего гарантийного срока требование о возврате или замене товара потребитель вправе предъявить в одном из следующих случаев: обнаружение существенного недостатка товара, нарушение установленных законом сроков устранения недостатков, невозможность использования товара в течение каждого года гарантийного срока более чем 30 дней вследствие неоднократного устранения его различных недостатков.

Но вернемся к обращению покупательницы Елены Кузнецовой и на примере конкретной ситуации разберемся, как ей действовать дальше.

Работники магазина ввели ее в заблуждение. В перечне технически сложных товаров, в отношении которых потребитель вправе требовать замены или возврата денег только в случае обнаружения существенных недостатков, фотоаппараты не значатся.

Так что Елена может вернуть продавцу технику, вышедшую из строя, и потребовать возврата денег. Что касается экспертизы, то закон не настаивает на ее обязательном проведении. Согласно пункта 5 ст. 18 к услугам экспертов следует прибегать только при возникновении спора о причинах появления недостатков товара. При этом в этом случае продавец или уполномоченная организация обязаны провести экспертизу за свой счет и в сроки, установленные ст. 20, 21 и 22

Закона «О защите прав потребителей». А у потребителя есть право, во-первых, присутствовать при осмотре товара экспертами, во-вторых, оспорить выданное заключение в судебном порядке.

История вторая: «В рассрочку или как?»

Покупательница Светлана Назина: «Заказала в мебельном магазине кухню. Приехал замерщик, все измерил, но когда мебель привезли и стали устанавливать, оказалось, что она не соответствует размерам. Я от заказа отказалась и потребовала, чтобы мне вернули уплаченную за него сумму. Директор магазина мои устные претензии принял, но деньги отдает вот уже второй месяц, в рассрочку! Позволяет ли закон продавцу так поступать?»

Конечно, закон не позволяет директору магазина неопределенный срок пользоваться деньгами потребителя. Согласно ст. 31 Закона «О защите прав потребителей» требование о возврате уплаченной денежной суммы подлежит удовлетворению в десятидневный срок с момента предъявления. За нарушение этого срока установлена неустойка, размер которой составляет 3% от стоимости мебели за каждый день просрочки удовлетворения требований потребителя. Общий размер неустойки не может превышать 100% суммы договора.

Но Светлана совершила ошибку. Она предъявила свои претензии только устно. Поэтому теперь сложно доказать, с какого момента надо исчислять этот десятидневный срок. Можно настаивать на том, что срок начался с момента, когда потребительница отказалась принять привезенную мебель, если этот отказ зафиксирован в каком-либо акте (документе). Но она может просто написать претензию и потребовать возврата денег. Через десять дней после письменного обращения деньги должны быть ей возвращены.



Татьяна ШАЛУШКИНА,
председатель Союза потребителей города Вологды.

ООО «Юскар»

Юскар
Юридическое агентство
ООО «Юскар»

- консультации по правовым вопросам
- ведение дел в судах
- юридическое сопровождение деятельности организаций и индивидуальных предпринимателей
- взыскание ущерба и долгов

Вологда,
Советский пр., 50,
офис 4.
Тел.: 75-34-43,
500-517.

Наталья НЕСТЕРОВА

КАК ДЕЙСТВОВАТЬ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА



Бейт Н. Как преодолеть экономический спад. План выживания бизнеса. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2009. 208 с.

Как сыграть на опережение в условиях экономического спада? На что в первую очередь направить основные усилия? Что не упустить из виду? На все эти вопросы легко и непринужденно отвечает известный в узких кругах специалист Николас Бейтс и его российский коллега Сергей Потапов, дополнивший «английскую» часть книги советами, учитывающими отечественные реалии бизнеса. Основной тезис книги — будь активным и креативным, ведь только смелым покоряются моря.

Вот, например, какие рекомендации дает Бейтс относительно кадров. Во-первых, надо говорить с подчиненными откровенно. Во-вторых, проводите постоянное профессиональное обучение сотрудников. В третьих, отмечайте достижения и должным образом вознаграждайте их. И так далее — ничего сложного и слишком затратного, но в комплексе это не может не дать положительный результат.

Для простоты усвоения материала ключевые идеи в книге выделены особым шрифтом. Для того, чтобы он

был полезен конкретному читателю, издатели оставили специальное место для личных пометок, где задается один и тот же вопрос: «Какие действия надо предпринять вам?»



Иванова С. В. Мотивация на 100%. А где же у него кнопка? 4-е издание. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 288 с.

Светлана Иванова — кандидат психологических наук, профессиональный преподаватель с 20-летним стажем, одна из самых известных деловых женщин России. Она является автором книг «Искусство подбора персонала», «Кандидат, новичок, сотрудник», «Продажи на 100%».

В данной книге она рассказывает о подходах к повышению эффективности работы наиболее важного ресурса любой компании — ее сотрудников. В ней собраны и на практических примерах исследованы методы, с помощью которых можно сформировать систему мотивации, оптимальную почти для любой компании или организации. Как определить, что стимулирует людей к эффективной работе? Как правильно делегировать полномочия и контролировать исполнение обязанностей? Как сплотить коллектив? Что такое самоменеджмент? На все эти и многие другие важные вопросы дает ответ эта книга.



Вон Эйкен Дж. Кризис — остаться в живых! Настольная книга для руководителей, предпринимателей и владельцев бизнеса. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. 352 с.

Эта книга, как пишет сам автор, один из ведущих стратегических экспертов в области управления, продаж и маркетинга в России и странах СНГ, «не о самом глобальном экономическом кризисе. Она призвана помочь руководителям найти свой путь в этом кризисе, выжить и даже преуспеть в нем». Он разработал ряд так называемых «приемов самообороны» — предложений и рекомендаций, которые помогут избежать «мясорубки сокращений и увольнений... И может быть, даже получить повышение и вознаграждение».

Советы автора касаются эффективного лидерства, стратегического планирования, антикризисных коммуникаций (правил общения в коллективе), мотивации и удержания персонала, поддержания имиджа компании, борьбы со стрессом как руководителя, так и его команды... Книга написана живым и ироничным языком, несмотря на обилие фактов, идей и техник, вполне легко и с удовольствием читается.



Магазин
«ДЕЛОВАЯ КНИГА»

г. Вологда, ул. Предтеченская, 31,
тел. 72-61-28, 21-17-36
E-mail: d.book@visp.ru

Часы работы: с 9 до 19, суббота — с 9 до 18, воскресенье — выходной.

- Юриспруденция
- Менеджмент
- Финансы и кредит
- Маркетинг, реклама и PR
- Бухгалтерский учет, аудит

Для всех, кто хочет повысить свой уровень образования.

ИП Соловьев А.В.



ОАЭ — СТРАНА НЕСМЕТНЫХ СОКРОВИЩ

Директор туристического агентства
«ЛиС-тур» Елена ШАРЫПИНА

Эта удивительная страна производит сильное и неоднозначное впечатление. Неоднозначное — потому, что при скудности красок природы этого края среди барханов песка и пустыни люди смогли построить прекрасный оазис. За максимально короткое время, после того как скважины нефтяным фонтаном выплеснули щедрое богатство недр, правительство страны в семи эмиратах создало все условия для счастливой жизни на Земле.

Шоппинговый рай

Страна богатая, и об этом она не стесняется заявлять. В международном аэропорту города Дубай стоит высокая золотая пальма, а рядом в сундуках лежат слитки золота. В самом

городе есть золотой квартал, где продают только ювелирные изделия. Идешь по улице, а золото и справа, и слева, и сзади, и далеко впереди. Устал идти? Садись на скамеечку отдохнуть. А скамеечка эта как раз напротив лавочки с золотом. И на витринах шедевры ювелирного искусства. Ну как устоять перед красотой?

Но не только золотом славится Дубай. Район Дейра — восточная торговая часть города, где можно купить все, что душа пожелает. Итальянские шубы здесь дешевле, чем в Италии. Индийские ткани дешевле, чем в Индии. Китайские игрушки дешевле, чем в Китае. Это район беспроходной торговли.

В больших высотных магазинах и маленьких лавочках изобилие различных товаров. Для оптовых покупателей большие скидки. Поэтому многие российские предприниматели пополняют запасы своих магазинов в бесконечных кварталах Дейры. И часто предприниматели совмещают отдых и биз-

нес в одной поездке. Потому как город расположен на берегу Персидского залива и является главным туристическим центром на Ближнем Востоке.

Немного о восточных нравах и законах

В городе есть пляжи: бесплатные (муниципальные) и платные (закрытые). На муниципальных пляжах ходят вдоль набережной арабы в длинных белых платьях и любуются европейскими женщинами. Им в диковинку женщины в купальниках. А нам в диковинку женщины в парандже.

Паранджи бывают разных типов. Иногда видны только глаза, иногда вообще полностью лицо закрыто. Но меня удивила золотая паранджа, состоящая из двух кусочков материи золотого цвета. Эти полоски буквой «Т» находятся в верхней части лица, и паранджа почти ничего не скрывает на лице. Обычно такую паранджу носят женщины пожилого возраста.

Местные жители чаще всего отдыхают на платных пляжах, которые разделены на женские и мужские половины. Но иногда можно наблюдать, как большие арабские семейства также отдыхают и на муниципальных пляжах. Дети и мужчины купаются, а женщины сидят в парандже под ярким солнцем. Как черные камни на золотом песке, они лишь наблюдают, как все семейство плещется в теплых водах.

При этом женщина одна, без сопровождения, так же без опасения может прогуливаться по городу. Хотя в этой стране живут мужчины с горячей кровью, к женщинам они относятся очень уважительно. Однажды я пошла на деловую встречу без сопровождения семьи. Одетая я была по правилам страны в длинное платье. И все же это платье излишне подчеркивало женские формы. Я об этом поняла, когда случайно обернулась и увидела, что стройная шеренга мужчин идет следом за мной. Они просто шли и молча любовались на женщину без паранджи. Не было допущено ни одной вольности со стороны мужчин.

Дубай — абсолютно безопасный город. Полиция строго следит за порядком. После полуночи введен комендантский час, и загулявших туристов при их неадекватном поведении могут арестовать.

В этой стране почти нет краж. Пакет с покупками будет ждать хозяина там, где его оставили. Жесткий закон, когда вору отрубает руку, до сих пор имеет силу.

Но законы в разных частях ОАЭ различаются. Например, в соседнем эмирате Шарджа, запрещен любой алкоголь. Даже на балкон своего номера в отеле нельзя выйти с банкой пива в руках. Если полиция увидит, то сразу арестует. Вот такой строгий штат. Часто российские туристы пренебрегают советами по поводу алкоголя и потому многие ночуют в полицейских участках.



Вымыть ноги в Индийском океане

Не нарушая правил страны можно великолепно отдохнуть, а так же путешествовать по удивительным местам. Одна из замечательных экскурсий, которую предлагают местные туристические агентства, — это поездка на Индийский океан. Лишь один эмират из семи омывают воды могучего Индийского океана — это эмират Эль-Фуджейра, что в 140 километрах от Дубая, или двух часах езды.

Дороги, построенные в пустыне — прямые и гладкие, как стрелы. Вдоль дороги стоят решетки, для того, чтобы верблюды, свободно передвигающиеся по своим неведомым для людей маршрутам, не попадали под колеса (если водитель собьет верблюда, ему полагаются смертная казнь).

Отели вдоль береговой линии Индийского океана стоят довольно далеко от воды. Это из-за приливов и отливов. В эмират Эль-Фуджейра мы приехали на целый день, чтобы поплавать в теплых водах великого океана. Нам выдали ласты и маску, и мы поплыли к коралловому рифу, который расположен на внушительном расстоянии от берега. Вода

чистая и видно все дно — рыбы разных размеров и окрасок плавали вокруг нас, огромная морская черепаха уплыла от нашего нашествия в свои территориальные воды... До обеда мы не вылезали из воды, делая круги вокруг кораллового островка и исследуя подводный мир.

После обеда пляж выглядел совершенно иначе. Начался отлив, и наш коралловый остров превратился в прибрежную скалу. И местные арабы собирали около него ракушки с жемчугом. Чтобы искупаться, надо было идти долго по скользким камням, поэтому мы решили дожидаться прилива. А чтобы не было жарко — нашли неглубокие ямки, заполненные морской водой. Под вечер океан снова плескался у наших ног, и мы купались до самого отъезда.

На обратной дороге в Дубай мы заезжали в придорожные бедуинские магазины. Ковры ручной работы, огромные кувшины, где может спрятаться человек, экзотические фрукты. Декорация к сказке из детства «Али-баба и сорок разбойников». Только вот разбойников нет. И сокровищ не только одна пещера, а целая страна. Удивительная страна несметных сокровищ.





СЕРГЕЙ КУБАНОВ:

Александр НЕСТЕРОВ

«СНЕГОХОДНЫЙ СПОРТ РАЗВИВАЕТСЯ ТАМ, ГДЕ ЕСТЬ СНЕГ И ФИНАНСЫ»

Снегоходный кросс становится одним из самых динамично развивающихся видов активного отдыха и у нас, и в России в целом. Мы встретились с одним из известных российских гонщиков, мастером спорта петербуржцем Сергеем Кубановым, участником Чемпионата России по Эндуро (гонки по пересеченной местности на большие расстояния), который проходил в Кириллове в феврале прошлого года. Сергей с удовольствием ответил на наши вопросы.

— Сергей, в Санкт-Петербурге и за его пределами Вы известны не только как гонщик, но и как издатель журналов про автомобили. При этом Вы еще и организуете спортивные соревнования. Расскажите немного о них.

— Да. Помимо трех журналов («Иномарка», «Тюнинг» и «Red Sleds») мы проводим два ежегодных фестиваля. Это День квадроциклиста, для владельцев, соответственно, квадроци-

клов. И для фанатов снегоходных гонок в конце зимы организуем большой слет — Кубок журнала «Иномарка» по снегоходному кроссу. Оба мероприятия сложные, потому как за один день мы должны охватить развлечениями три категории — полных чайников, любителей среднего уровня подготовки и профессиональных спортсменов. В этом наше отличие от других российских мероприятий, которые склоняются или в сторону супергонщиков,



больше, чем в Санкт-Петербурге. Спасибо такому человеку, как Михаил Джосан. И мы активно дружим с президентом клуба «Русский Снег» Игорем Ломако, который устраивает в Вологде целый ряд мероприятий для любителей техники отдыха, от пробегов и экспедиций, до соревнований российского масштаба. Так, 21-22 февраля состоится Чемпионат России по гонкам Эндуро на снегоходах, и эти парни принимают в организации самое активное участие.

— **Вы являетесь участником**

(и победителем) многих соревнований, в том числе и международных. Что можете посоветовать вологодским организаторам и людям, увлекающимся снегоходным кроссом.

— Самый простой совет, который поможет начинающим организаторам проводить мероприятия качественно и красиво, это съездить на зарубежную гонку. Далеко ходить не надо. Можно отправиться на ежегодные зимние соревнования в Такхо (Финляндия) — Королевские Гонки. У финнов есть чему поучиться. И как площадку оформить, и как технический

или в абсолютную любительщину. Но, конечно, оба наши фестиваля интересны для любителей техники отдыха. Они массовые — на старт выйдут от 50 до 80 гонщиков, с хорошим призовым фондом — до 250 тысяч «живыми» деньгами, с хорошим шоу — к примеру, в 2007 году мы привозили шведских экстремалов, которые делали фристайл на снегоходах, включая такой легендарный элемент как бэкфлип (обратное сальто) ...

— **Для Вас гонки — это уже профессия или еще хобби?**

— Снегоходный спорт или гонки на квадроциклах для меня, прежде всего, работа, а уже потом активный отдых. Быть редактором журнала «Red Sleds», который экспертно освещает тему снегоходов, квадроциклов и водных мотоциклов, не оставляет мне иного выбора. Шутка. Конечно, мне нравится гонять. Нравится не столько стоять на верхней ступеньке подиума, сколько изучать поведение этой техники на спортивной трассе, адаптировать свои умения для управления этой техникой, получать новые знания и конечно делиться этими знаниями со своими читателями. К примеру, основы спортивной езды на снегоходе в России напечатаны пока только один раз, и это было в нашем журнале.

— **Автомобили, квадроциклы, снегоходы, еще сноуборд... Как человек с активной жизненной позицией, Вы не охладеваете ко всему тому, чем увлекаетесь. Для Вас гонки — это любовь на всю жизнь?**

— Интерес теряется по мере повышения навыков. Все-таки я человек процесса, а не результата. Гонки и скорость, — это, как я уже сказал выше, моя работа. Я не поеду максимально или красиво просто для того, чтобы кому то показать свое мастер-

ство или получить удовольствие. Если для журнала, да. Для практики и понимания процессов, конечно. А для удовольствия я лучше послушаю музыку, схожу в бар и выпью пинту Гиннеса, поеду в поход на квадроцикле или улечу в Дахаб кататься на серфе.

— **Скажите, что Вас связывает с Вологодской землей? После того, как Вам после прошлогоднего кирилловского заезда присвоили квалификацию мастера спорта, в каких соревнованиях у нас Вы еще собираетесь участвовать?**

— Вологда своего рода для меня родной город, потому как я у вас служил. Было это в 1984-86 годах в «Красной казарме», в это же время я познакомился и влюбился в вологодскую девушку Марину. Правда, потом мы «потерялись», но в памяти остались самые романтические моменты, в такой неромантической армейской обстановке.

В Вологде мы иногда тестируем снегоходы, потому как снега у вас



Немного об Эндуро

Эндуро (от лат. «выносливость») — это гонки по пересеченной местности на большие расстояния. От мотокросса они отличаются тем, что гонка проходит по замкнутой трассе с длиной круга от 15 до 60 километров. За день гонщики преодолевают несколько кругов, что составляет расстояние от 200 до 300 километров. Трасса, как правило, прокладывается в горной местности и достаточно труднопроходима, изобилует крутыми подъемами, спусками, бродами, ручьями и т. п.

Эти гонки были и остаются одними из самых популярных в мире, да и в нашей стране они тоже пользуются популярностью. Они интересны тем, что в них могут принимать участие спортсмены самого разного уровня: как правило, профессионалы и любители «разводятся» в разные категории.

Популярность эндуро обусловлена демократичностью — для участия в этих гонках не нужно нести таких расходов, как в мотокроссе, где на сезон спортсмену зачастую необходимо несколько мотоциклов, большое количество запчастей и одежды. Для гонок эндуро, как правило, используются кроссовые мотоциклы с немного видоизмененной коробкой передач, которые дополнительно оборудуются световыми приборами и средствами навигации.



парк выделить, и как заезды провести, и как занять зрителей. Наверное, более грамотно и четко организовать гонку, чем у финнов, сложно, да и не нужно.

— По Вашим оценкам, какими темпами развивается снегоходное движение в России?

— В России это движение развивается достаточно динамично. И в первую очередь в тех регионах, где есть снег и... финансы. К примеру, в Сургуте (300 тысяч населения), где при-

сутствуют обе эти составляющие, динамика такова, что еще год назад у них за сезон прошло одно мероприятие, а в этом сезоне состоится не меньше пяти. Причем, на старт у них выходят от 30 до 50-ти участников, а то и больше. И уровень тех же парней из Сургута растет. Я сам гонял у них в прошлом году и видел этих же участников в этом сезоне. Ребята время зря не теряли...

— В завершение — вопрос о снегоходах. Вы, как специалист,

что можете сказать о популярных моделях в различных классах? На что нужно обратить внимание начинающему любителю?

— Я наверное скажу крамольную мысль, но плохих снегоходов нет. Они все хорошие, все примерно одинакового качества (я про западные модели), просто они все немного разные. У нас в России грамотно представлены четыре бренда — Arctic Cat, Lynx, Ski-Doo и Yamaha. Что значит грамотно? Это значит, что они имеют широкую сеть дилеров, склады запчастей, гарантийную поддержку и нормальный сервис. Есть другие качественные бренды, но без вышеуказанной поддержки человек, купивший их, столкнется рано или поздно с вопросом ремонта и обслуживания.

Сегодня для спорта особенно интересные модели есть у Lynx, в туризме актуальные четырехтактные снегоходы Yamaha, в классе снегоходов «зажигалок» есть любительные модели и у Arctic Cat, и у Ski-Doo, и у Yamaha. И конечно самый широкий спектр утилитарников остается у канадцев — Ski-Doo.

Ну, а начинающему любителю самое важное — это выбрать снегоход не по рекламным заверениям, а по дилерской поддержке. Самое грустное зимой — это неисправный снегоход. И только хороший дилер в состоянии уберечь вас от грусти.

Золотой юбилей Ski-Doo

Стань участником «Золотого клуба»!

С 15 января по 31 марта 2009 года покупатели снегоходов Ski-Doo и Lynx получают снегоходы «Золотой серии» и становятся членами «Золотого клуба Ski-Doo»

Вступайте в элитный клуб владельцев снегоходов «Ski-Doo Gold Club»

Золотой сертификат члена клуба «Ski-Doo Gold Club»

Розыгрыш уникальной золотой модели снегохода «Ski-Doo Bombardier»

Золотые условия покупки любой модели RMP Ski-Doo, Lynx, Can-Am, Can-Do

Золотая нумерация снегохода «Ski-Doo Gold Club»

Золотой медальон «Ski-Doo» с индивидуальной ограниченной серией

ВРП-табак члена клуба «Ski-Doo Gold Club»

Золотая карта «Ski-Doo Gold Club»

Самая популярная модель «Ski-Doo Gold Club»

Изысканный мото-родстер «Slyder»

Юбилейный альбом «50 лет Ski-Doo»

ЗАПЧАСТИ • АКСЕССУАРЫ • ОДЕЖДА • ПРИЦЕПЫ • ТЕСТ-ДРАЙВ • ТО • РЕМОНТ

ОФФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР
АЛЬТЕР

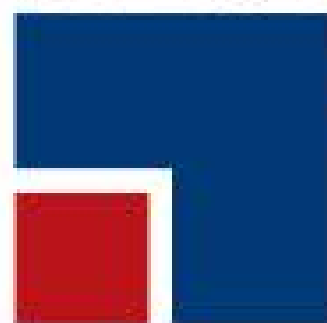
www.alter-sport.ru

САЛОН • ул. Ленинградская, 48, т. 72-84-74
СЕРВИС • ул. Клубова, 5, т. 21-78-68



**ЦЕНТРАЛЬНАЯ
КОНСУЛЬТАЦИОННАЯ
СЛУЖБА ПО НАЛОГАМ
ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

НАЛОГОВЫЙ ВЕСТНИК



Вологодской области

**« ПЕРВЫЙ »
АНТИКРИЗИСНЫЙ**

**Банкротство
как экономический
инструмент**

**Реализация квартир:
бухгалтерский и налоговый
учет. Льгота по НДС**

**Судебное обжалование
решений налогового органа:
новый порядок**

**Рассрочка или отсрочка
уплаты налогов**

**Учетная политика
в общественном питании
(2009)**

***Все вопросы по размещению
рекламы и подписке***



(8202): 22-92-50, 57-60-88



СТРАХОВАЯ ГРУППА МСК

МСК
МОСКОВСКАЯ
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

вологодский филиал

-35%
АВТОКАСКО
ДЛЯ БЕРЕЖЛИВЫХ

Акция проводится Вологодским филиалом OAO "МСК"
с **20 декабря 2008 г.** по **28 февраля 2009 г.**
Заклучив договор автострахования (КАСКО) в этот период,
Вы имеете возможность **самостоять до 35%**
от базового тарифа.

Заклучение договора осуществляется в офисе МСК
по адресу: г. Вологда, ул. Предтеченская, 18А

Подробнее об условиях участия в акции - по телефону **58-00-98**

Открытая акционерное общество "Московская страховая компания"

Учреждена Правительством Москвы в 1998 году

Входит в Страховую группу МСК,
контролируемая Правительством Москвы и Банком Москвы

Уставной капитал - 3,5 млрд рублей

Лицензия на все виды страхования,
предусмотренные законодательством

Рейтинг Fitch Ratings "AA-", прогноз "Стабильный"

Филиалы и агентства в 170 городах РФ

www.mosinsur.ru