

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ
ТОРМОЗИТЬ НЕ ВРЕМЯ:
СЛОЖНЫЕ ВРЕМЕНА ДЛЯ
ВОЛОГОДСКОГО АВТОРЫНКА

СТР. 25

ПСИХОЛОГИЯ
КАК ПЕРЕЖИТЬ КРИЗИС?
СОВЕТЫ СПЕЦИАЛИСТА

СТР. 52

КУЛЬТУРА
«ЛЕТО В КРЕМЛЕ»
В САМОМ РАЗГАРЕ

СТР. 56

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной
деловой журнал

№4 (20)
май-июнь 2009 года

ТЕМА НОМЕРА

**ДОЛГИ
И ТЕ, КТО ИХ
ВЗЫСКИВАЕТ**

СТР. 12

НОВОЕ
В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ
О БАНКРОТСТВЕ

СТР. 42



ВАЛЕРИЙ НОСЕНКОВ:

**«СИТУАЦИЯ С ДОЛГАМИ В ОБЛАСТИ
ДАЛЕКА ОТ КРИТИЧЕСКОЙ»**



Для тех, кто принимает решения



VIP - HOTEL

Добро пожаловать в гостиницу «VIP-HOTEL»



- Элитный экологически чистый район города
- Парковка на закрытой территории
- Номера класса «люкс», оснащенные кондиционерами и спутниковым ТВ
- Апартаменты для новобранцев и их гостей
- Заказ билетов на развлекательные мероприятия и экскурсии, авиа- и железнодорожных билетов
- Турецкая парная
- Джакузи
- Караоке

*Истинное удовольствие
от интерьера, сервиса и отдыха!*



г. Череповец, ул. Новосельская, 13/34, т. (8202) 60-44-77

www.vip-hoteldk.ru





Подлинная Италия

Открылся
отдел итальянских кухонь

И Н Т Е Р

мебельная команда

Советский проспект, 37
т. 75-31-18, 75-20-49

КОЛОНКА РЕДАКТОРА	8
НОВОСТИ	9
ТЕМА НОМЕРА	12

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР: ВЫХОД ИЗ ДЕПРЕССИИ

Интервью с начальником Главного Управления Банка России по Вологодской области Валерием Носенковым.

ВАЛ ДЕЛ

О том, как работает сегодня судебным приставам-исполнителям.

«НОВЫЕ ВЫШИБАЛЫ»

Коллекторский бизнес новый, а главное востребованный. Растет количество должников — множатся и агентства, готовые помогать кредиторам возвращать свои деньги.

КОМУ ВОЙНА, А САМУРАЮ РАБОТА

Интервью с Сергеем Макаровским, генеральным директором Коллекторской компании «Антидолг».

МЕХАНИКА БИЗНЕСА	22
-------------------------------	----

СИСТЕМА АВТОМАТИЧЕСКОЙ ПОЖАРНОЙ ОХРАНЫ

Председатель совета Вологодского областного отделения «Всероссийское добровольное пожарное общество» Вадим Шилов о том, чем занимается его организация.

СОБЫТИЕ	24
----------------------	----

К ЛУЧШИМ ПОТРЕБИТЕЛЯМ — ЛУЧШИЙ ПОДХОД!

В «Вологодской сбытовой компании» подвели итоги конкурса «Лучший потребитель электроэнергии».

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ	25
----------------------------------	----

ТОРМОЗИТЬ НЕ ВРЕМЯ

Авторынок Вологды переживает сложные времена. Спрос на автомобили падает, кредиты на машины для покупателей становятся менее доступными. Продажи упали вдвое. Потребителя все больше интересуют коммерческие автомобили — те, с помощью которых можно зарабатывать.

ПОЛИТИКА И ОБЩЕСТВО	28
----------------------------------	----

ДОХОДНОЕ МЕСТО

Губернатор области на фоне остальных своих коллег по доходам оказался в конце рейтингового списка. Инициатива Президента России публикацией деклараций о доходах бороться с коррупцией реализована повсеместно. Вот только россияне не очень-то и хотят знать сколько зарабатывает и чем владеет глава их региона.

МЕХАНИКА БИЗНЕСА	29
-------------------------------	----

РЕНТАБЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС

Рента становится способом социальной поддержки пенсионеров и выгодным инвестиционным инструментом. Сейчас ее как альтернативу ипотеке используют вологжане, желающие обеспечить жильем своих подрастающих детей. Для пожилых людей — это гарантия обеспеченной старости и сохранности собственной квартиры.

«НИКСМЕБЕЛЬ»: ПРОВЕРЕНО ВРЕМЕНЕМ!

Директор мебельной фабрики «Никсмебель» Николай Николаев о секретах производства лучшей мебели.

ПРОФЕССИОНАЛЬНО	34
------------------------------	----

И СНОВА ПЕРВЫЕ!

«Вологодский завод строительных конструкций и дорожных машин» стал лучшим в городском и областном конкурсах-смотре «Лучший коллективный договор» и «Лучшая организация работы в сфере охраны труда».

РОСБАНК: ТОЛЬКО ВПЕРЕД

Интервью с Заместителем директора по региону, управляющим операционным офисом «Вологодский» Северо-Западного филиала ОАО АКБ «Росбанк» Иваном Власенко

БИЗНЕС-ИДЕЯ	38
--------------------------	----

ДЕТСКИЙ САД В ЧАСТНОМ ПОРЯДКЕ

Удачный бизнес делают на повышенном спросе. Если государство не может обеспечить всех желающих детей местами в детских садах — на помощь приходят сады на дому. Стоимость пребывания в такой малокомплектной группе варьируется от 400 до 600 рублей в день.

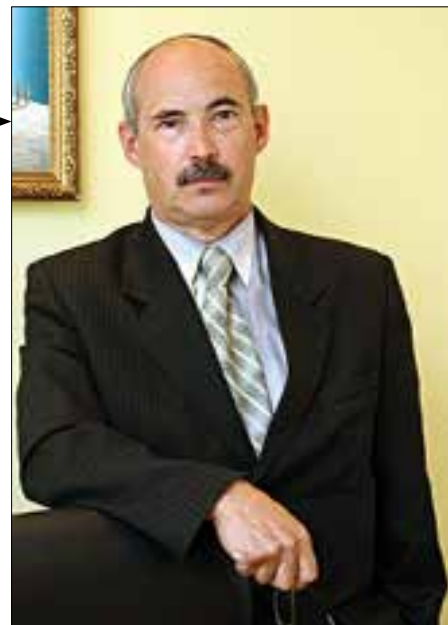
ПРЕДЛАГАЮ ОБМЕН

Как продавцам и покупателям найти друг друга? Свой ответ на этот вопрос дают в Международном товарообменном центре «ИнТэкс».

СОБЫТИЕ	40
----------------------	----

ТЕПЕРЬ И БИБЛИОТЕЧНАЯ...

Профессиональный конгресс российских библиотекарей целую неделю принимала областная столица. Участники форума и проблемы смогли обсудить и юбилей отметить. Главной библиотеке области исполнилось 90.





СТРАХОВАЯ ГРУППА МСК

МСК
МОСКОВСКАЯ
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

вологодский филиал

от **5,5%**
Тариф
«Юбилейный»

МСК делает автострахование ещё доступнее.
Вологодскому филиалу ОАО «МСК» - 5,5 лет.

До **1 сентября 2009 года** на договоры
автострахования (КАСКО) действует
тариф «Юбилейный» - от **5,5 %**

Заключение договора осуществляется в офисе МСК
по адресу г. Вологда, ул. Предтеченская, 19А

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

Открытое акционерное общество «Московская страховая компания»

Учреждена Правительством Москвы в 1998 году

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

Уставной капитал - 3,5 млрд рублей

Лицензии на все виды страхования,
предусмотренные законодательством

Филиалы и агентства в 170 городах РФ

www.mosinsur.ru

НОВОЕ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ..... 42
У КРЕДИТОРОВ УЛУЧШАЕТСЯ НАСТРОЕНИЕ

Банкротство теперь не способ легко скрыться от кредиторов, а серьезный и ответственный шаг. Работы у арбитражных управляющих прибавится и она станет более эффективной. Новые возможности им дает новый закон.

В2В 44
СБЕРБАНК РОССИИ: «МАЛОМУ БИЗНЕСУ — БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ!»

Сбербанк предлагает своим заемщикам качественный набор новых кредитных продуктов.

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ 45
ВОЛОГОДСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО:
РЕТРОСПЕКТИВА. ИНТРОСПЕКТИВА. ПЕРСПЕКТИВА.

О том, кто такие вологодские предприниматели, откуда они вышли и куда идут — в беседе с директором Центра социально-экономических исследований Андреем Патраловым.

РЕЙТИНГ 48
КАДРОВЫЕ АГЕНТСТВА: ВЫБИРАЕМ САМОЕ ЭФФЕКТИВНОЕ
БИЗНЕС-БЛОГ 49
АНТИКРИЗИСНАЯ СПЯЧКА

Почему люди не стали работать лучше? Своими мыслями делится директор КА «Топ-Персона» Сергей Калмыков.

ФИНАНСОВЫЙ ЛИКБЕЗ 50
ГДЕ И ЧЕМ ТОРГУЮТ

Торговля на бирже ничем не отличается от торговли другими товарами. Берем по низкой цене — продаем по более высокой. Что выбрать: спекуляцию или арбитраж?

ПСИХОЛОГИЯ..... 52
СУПЕРВИЗИЯ

О новой форме сопровождающего консультирования рассказывает преподаватель кафедры практической психологии ВГПУ Анна Климова.

ПЕРЕЖИТЬ КРИЗИС

О психологических корнях экономического кризиса — врач-психотерапевт Николай Журкелис.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КЛУБ..... 54
ГОРКА С ПРЕТЕНЗИЯМИ

Как не выбросить деньги на ветер, осваивая ландшафтный дизайн? Советы в своей постоянной рубрике дает председатель Союза потребителей города Вологды Татьяна Шалушкина.

КНИЖНАЯ ПОЛКА РУКОВОДИТЕЛЯ 55
КУЛЬТУРА 56
ЧЕМ БОГАТЫ

В Вологде стартовал пятый театрально-концертный проект «Лето в кремле». Более дешевый фестиваль с участием местных творческих коллективов в этом году пришел вместо дорогостоящих «Голосов истории». И продолжится до середины июля.

ТУРИЗМ 57
ЛЕТНИЕ КАНИКУЛЫ

Финансовый кризис не повод, чтобы отказывать себе в отдыхе. Тем более, что и отдых можно выбрать себе сегодня даже из расчета похудевшего кошелька. Туроператоры «подвинулись» в ценах, а российские турцентры стали активнее предлагать свои услуги.

АРХИПЕЛАГ

Рассказ о том, почему каждый русский человек хотя бы раз в жизни должен побывать на Соловках.

ХОББИ..... 60
«ПАРУС», ПОДНЯЛИ ПАРУС

Вологжанин Владимир Высоцкий в свое время первым привез в Вологду сноуборд. Теперь он планирует открыть первый в области спортивный клуб для виндсерферов и кайтбордистов.



*Дорогая
эксклюзивная
мебель из Италии
Дорогое удовольствие...*

И Н Т Е Р

мебельная команда

Вологда, Советский пр-т, 37

75-14-18

4 этаж





Весна — время обновления. Не обошла она стороной и наш журнал. У кого-то играют гормоны, а у кого-то активизируется креативное мышление. Все это время наша команда находилась в творческом поиске, цель которого — сделать журнал еще более полезным для вас.

В результате большое количество нововведений.

В обновленном, а главное прибавившем в страничном весе журнале, вы встретите не только уже привычные рубрики, но и абсолютно новые темы, которые еще не поднимались на страницах нашего издания, но как нам показалось, они могли бы быть интересны вам.

На этот раз в теме номера мы решили поговорить о деньгах, долгах, банках. Познакомить вас с коллекторскими агентствами. На российском рынке они появились

еще в 2004 году, а вот актуальность их деятельности, а, соответственно, и расцвет приходится на наше непростое время.

По традиции нашлось место заметным событиям в жизни города и области, бизнес-идеям, книжным новинкам, отдыху, интересным увлечениям вологжан.

Из новинок предлагаем календарь путешествий — самое время реализовывать самые смелые отпускные идеи. Увлекательное путешествие на биржу. Наши эксперты подробно расскажут, как можно заработать на купле-продаже ценных бумаг. И приглашаем вас на прием к психологу. Разговоры в его кабинете теперь тоже станут постоянными в нашем журнале.

На остальных новинках не буду заострять ваше внимание. Надеюсь, что вы их сами заметите.

А вообще, в редакции мы договорились, что творческий поиск продолжается. Даже не смотря на то, что весна уже закончилась. Стремление быть лучше — это похвальное стремление! Так что внимательнее читайте журнал!

Еще одна приятная новость. Скоро наш журнал будет доступен не только по адресной рассылке, но и в продаже. Мы расширяем сеть сбыта журнала, так что проблем с приобретением «Бив» у вас не возникнет. Это ответ на вопрос тех, кто не успевает прочитать наш журнал на работе, поскольку проворный коллега уже успел утащить экземпляр себе домой.

Мы ждем от вас писем с идеями, предложениями и замечаниями. Самые интересные найдут свое место на страницах нашего журнала. И, безусловно, ответ от редактора.

Евгений МОКИЕВСКИЙ
 Главный редактор
 журнала «Бизнес и Власть»

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

УЧРЕДИТЕЛЬ
 ООО «КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР «ЮСКАР-ФИНАНС»
 ИЗДАТЕЛЬ
 ООО «РЕКЛАМНОЕ АГЕНТСТВО «ИКРА»

«ОБЛАСТНОЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»
 СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ: ПИ № ТУ 35-0022, ВЫДАНО
 ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ СВЯЗИ
 И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ПО ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ
 18 МАЯ 2009 ГОДА.

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
ЕВГЕНИЙ МОКИЕВСКИЙ

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА
АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

ДИРЕКТОР
ТАТЬЯНА ВОСТОКОВА

КОРРЕКТОР
ЕКАТЕРИНА СУМАРКОВА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ
АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ
ЕЛЕНА БЕЛОВА
ЮЛИЯ НАУМОВА
ИВАН ВОЛКОВ
АННА ЯНКОВСКАЯ
ИЛЬЯ ЛЕВИН
ТАТЬЯНА ЛЕНТИНА
ЕЛЕНА КРЮКОВА
ЕЛЕНА ОРДИНА
АННА ХИМАНЫЧ

ФОТОГРАФИИ
СЕРГЕЙ БОГДАНОВ
ВИКТОР ГОРБУНКОВ

РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ
НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА
УЛЬЯНА ДАВЫДОВА
АННА БУТОВА
 ТЕЛЕФОН: 708-717, 75-34-43
 E-MAIL: BUSINESS-MAGAZINE@YANDEX.RU

ОТПЕЧАТАНО
 В ТИПОГРАФИИ ООО «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ-ПРИНТ».
 162602, ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛ.,
 Г. ЧЕРЕПОВЕЦ, УЛ. МЕТАЛЛУРГОВ, 14. ТИРАЖ 4000 ЭКЗ.
 ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 09 ИЮНЯ 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: VOLBUSINESS@GMAIL.COM

ЖУРНАЛ ВЫХОДИТ ОДИН РАЗ В ДВА МЕСЯЦА И ДОСТАВЛЯЕТСЯ
 РУКОВОДИТЕЛЯМ КРУПНЕЙШИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОЛОГОДСКОЙ
 ОБЛАСТИ, В ПРАВИТЕЛЬСТВО ОБЛАСТИ, ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ
 СОБРАНИЕ ОБЛАСТИ, АДМИНИСТРАЦИИ Г. ВОЛОГДЫ, Г. ЧЕРЕПОВЦА
 И ДРУГИХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ.

РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ ПО ПОДПИСКЕ И В РОЗНИЦУ.

МНЕНИЕ РЕДАКЦИИ МОЖЕТ НЕ СОВПАДАТЬ
 С ПОЗИЦИЕЙ АВТОРОВ.

Бюджетное послание 2010: денег больше нет

Президент России Дмитрий Медведев представил 25 мая в Кремле основные тезисы Бюджетного послания на 2010 год и последующий трехлетний период. Среди них снижение дефицита бюджета, жесткая экономия госсредств при повышении эффективности бюджетных расходов, а также адресный характер социальной помощи и господдержка предприятий только при условии модернизации производства.

Эксперты считают, что бюджетное послание означает очень важный посыл для бизнеса и госкомпаний: новых антикризисных мер и субсидий не будет, на смену им должен прийти антикризисный менеджмент. «Больше не просите денег. Больше никаких антикризисных мер не будет, не будет субсидий «АвтоВАЗу» и прочим, не будет дополнительных ассигнований банковской системе. Это очень важный посыл», — сказал председатель совета директоров МДМ-банка Олег Вьюгин. «Послание президента означает, что Россия выбирает консервативный подход к формированию трехлетнего бюджета», — отметил, в свою очередь, руководитель Экономической экспертной группы Евсей Гурвич. Он также считает, что допол-

нительных антикризисных мер за счет бюджета больше не будет.



General Motors — банкрот

Ведущий автопроизводитель США General Motors подал заявление о банкротстве. Соответствующее заявление было подано в суд Нью-Йорка. Банкротство пройдет под контролем правительства США, которое получит 60% акций новой компании, создаваемой в ходе реорганизации. Сейчас активы GM составляют более 82 млрд. долларов, долг — 172 млрд. Автопроизводитель планирует завершить процедуру банкротства в течение 3 месяцев. Ожидается, что компания сохранит за собой такие американские бренды, как Cadillac, Chevrolet, Buick и GMC. В то же время суд будет наблюдать за продажей или ликвидацией неприбыльных брендов, в частности Saturn и Hummer, и, по крайней мере, 11 заводов.

Тем временем, австро-канадская компания Магна и американский автогигант GM заключили сделку о переходе Opel под контроль Магна. Магна в этой сделке выступает в консорциуме со Сбербанком и «Группой ГАЗ». По условиям сделки, немецкое пра-

вительство предоставит Opel краткосрочный кредит в размере 1,5 миллиардов евро. Целью договоренности является поддержание работоспособности Opel, европейского подразделения американского автогиганта General Motors. В результате сделки канадская компания может получить 20% Opel, GM и Сбербанк — по 35%, а Opel сохранит за собой 10%. Группа «ГАЗ» сможет обеспечить производство до 180 тысяч автомобилей нового концорциума, который должен поддержать работоспособность Opel, европейского подразделения американского автогиганта General Motors, в случае банкротства головной компании, которая сейчас находится на грани разорения, сообщил РИА Новости представитель группы «ГАЗ». По его словам, «благодаря развитой инфраструктуре этой площадки и персоналу, который обучен в компании Магна, развитой сервисной сети «ГАЗа» у Opel появляется возможность расширения доступа на российский рынок».

Россия — Белоруссия: союза не видать

Президент Белоруссии Александр Лукашенко потребовал от своего правительства не кланяться перед Россией. Так «батька» отреагировал на заявление главы российского Минфина Алексея Кудрина, который обвинил Белоруссию в неплатежеспособности, а также подверг сомнению целесообразность выдачи ей нового кредита. Правда, Лукашенко получил поддержку от премьера Владимира Путина, который готов помочь «братскому государству» в любой ситуации.

«Не получается в России — не надо кланяться, ныть, плакать, надо искать свое счастье в другой части планеты», — заявил Лукашенко, обращаясь к премьеру и пред-

седателю правления Нацбанка Белоруссии. — Я это осознанно публично говорю. Мы вчера наблюдали интересную ситуацию, когда президент Беларуси сидит с Владимиром Путиным и на дружеской ноте обсуждает вопросы, а в это время Алексей Кудрин дает пресс-конференцию, суть которой — посеять панику в Беларуси. Если у них такая хорошая экономика, тогда откуда 10% падения ВВП? У нас другая экономика, но дает 1,5% роста ВВП».

Большинство экспертов считают, что после этого скандала о построении союзного государства России и Белоруссии можно забыть.

Свиной грипп в России

Первый случай свиного гриппа был зафиксирован в Москве 22 мая. 28-летний мужчина поступил в московскую клинику с диагнозом ОРВИ днем раньше. Он прибыл из США и обратился к врачам, жалующся на симптомы. Состояние российского гражданина удовлетворительное, начато лечение, которое, как заявляют врачи, дало эффект. Медики и специалисты санэпиднадзора исследовали всех контактировавших с заболевшим, у них вируса не обнаружено. Разработка российской вакцины от вируса H1N1 практически завершена. Об этом 2 июня сообщил журналистам главный санитарный врач страны Геннадий Онищенко. По его словам, если возникнет необходимость, вакцина будет запущена в производство, однако серьезной угрозы пандемии этой инфекции пока нет.

На сегодняшний день в мире зарегистрировано более 17 тыс. случаев заражения людей свиным гриппом в 64 странах. Количество смертельных случаев в мире, согласно данным ВОЗ, превысило 100, большинство из них зафиксировано в Мексике.

Рейтинг Вологодчины «негативный»

Кредитный рейтинг Вологодской области снижен со «стабильного» до «негативного». Показатель деловой и инвестиционной активности нашего региона на фоне неблагоприятной экономической ситуации пересмотрело одно из самых влиятельных международных рейтинговых агентств Standard&Poor's.

Как сообщает официальный сайт S&P, «развитие экономики Вологодской области сдерживается концентрацией региональной экономики в черной металлургии, где доминирует ОАО «Северсталь» — вторая по величине российская интегрированная сталелитейная компания. В связи с резким падением цен и спроса на продукцию черной металлургии, уровень производства предприятий «Северстали» снизился на 44%. В результате Вологодская область оказалась одним из наиболее сильно затронутых экономическим кризисом регионов РФ», — отмечают эксперты.

В докладе сказано, что дальнейший спад экономики приведет к сокращению доходов областного бюджета в нынешнем году, по крайней мере, на 25%. Это в свою очередь заставит область прибегнуть к привлечению банковских и бюджетных кредитов. Глубина экономического спада в области делает ее одним из главных кандидатов на финансовую помощь из федерального бюджета. Учитывая финансовую возможность и желание правительства России поддержать наиболее пострадавшие регионы, эксперты S&P исходят в своих прогнозах из высокой вероятности своевременной поддержки. Эта информация уже нашла подтверждение. Недавно вице-премьер Дмитрий Козак назвал Вологодчину одной из первой в числе получателей финансовой помощи. Всего на помощь субъектам из федерального бюджета будет выделено 1,2 триллиона рублей.

«Северсталь»: убытки и забастовки

Серьезные проблемы испытывает сейчас главный налогоплательщик Вологодчины «Северсталь». В результате мирового финансово-экономического кризиса резко упал спрос на металл, предприятие теряет прибыль. По итогам первого квартала, убытки «Северстали» превысили 10 миллиардов рублей. Проблемы металлургов напрямую отразились на благосостоянии всей области. Последние относительно благополучные годы значительная часть бюджета Вологодчины формировалась за счет поступлений налога на прибыль этого предприятия. Теперь этого источника нет.

Финансисты областного правительства надеются восполнить потери областной казны за счет других поступлений. Чуть более трети от собственных доходов области (порядка 7 миллиардов рублей), по предварительным данным, составят налог на доходы физических лиц. Также Белый дом рассчитывает на череповецких химиков: «Аммофос» и «Череповецкий Азот». Оба эти предприятия лучше других подготовились к кризису — вовремя провели модернизацию производства. Сейчас продукция химических гигантов востребована как на внутреннем, так и на внешнем рынках. В результате

«Аммофос» и «Череповецкий Азот» работают с прибылью и в первом квартале сформировали почти половину поступлений областного бюджета.

Кстати, проблемы «Северстали» почувствовали не только вологжане, но и жители республики Коми. Как сообщает сетевая Газета. Ру, 24-го мая на улицы Воркуты вышло около тысячи горняков и членов их семей. Люди протестовали против сокращений в компании «Воркутауголь», которая является одним из крупнейших производителей коксующегося угля в России и входит в холдинг «Северсталь». Горняки стояли с плакатами «Северсталь», где наши деньги, где наше жилье?». Митингующие требовали от руководства компании повышения заработной платы, отказа от планов по сокращению рабочих мест и увольнению шахтеров. Ранее шахтеры «Воркутауголь» отказались от индексации своих окладов и ждали, что сэкономленные средства руководство направит вдовам горняков для переселения с Крайнего Севера.

ВЭБ нам поможет

В рамках Международного экономического форума, который проходил в первой декаде июня в г. Санкт-Петербурге, между Правительством Вологодской области и Внешэкономбанком подписано соглашение о сотрудничестве. Согласно документу стороны намереваются взаимодействовать в организации и финансировании инвестиционных проектов на территории Вологодской области. Реализация соглашения будет способствовать поддержке малого и среднего предпринимательства в нашем регионе, а также активизации инвестиционной деятельности, направленной на развитие промышленного, социально-экономического

и инфраструктурного потенциала области. «Проекты не могут быть реализованы без соответствующего финансирования. Наша задача — найти источники такого финансирования. Внешэкономбанк, как мы считаем, в этом плане очень надежный партнер. ВЭБ высоко оценивает наш подход в решении экономических проблем региона», — сказал Вячеслав Позгалев, который также принял участие в работе форума. Среди конкретных направлений сотрудничества с банком в Правительстве области видят льняной комплекс, малоэтажное строительство, развитие индустриального парка «Шексна», а также целлюлозно-бумажного производства.

Повод для оптимизма

На 24 миллиона рублей больше, чем планировалось в начале года, поступило в бюджет города Вологды в мае 2009 года. Кроме того, как рассказал в начале июня на встрече с журналистами глава города Евгений Шулепов, на 12% превышен объем поступлений в бюджет, запланированный в начале текущего года. Вместе с тем, сообщает ИА «СеверИнформ», по сравнению с маем 2008 года, бюджет города в настоящее время исполнен на 99,7%.

Однако, отметил глава, по итогам пяти прошедших месяцев этого года, в Вологде зафиксирован «недобор» основного налога — по сборам НДФЛ в казну не поступило около 15 миллионов рублей. Кроме того, в Вологде зафиксирован небольшой подъем промышленного производства. Так, если в январе 2009 года он был на уровне 75%, то, по итогам мая, составил 86%, согласно прогнозам, уровень промышленного производства на 1 июня составит 87,5%, что примерно

на 13% выше общеобластного уровня. «Если нас не накроет вторая волна кризиса, о которой много говорят сейчас, то к осени ситуация в городе полностью стабилизируется», — утверждает Евгений Шулепов.



Уголовное дело в отношении Платонова рассматривают в суде

Как удалось выяснить следствию, которое предало дело в областной суд, бывший глава Устюженского района Николай Платонов занимался предпринимательством, хотя по закону это ему запрещено. Он руководил рестораном, который оформлен на его супругу. В этом заведении Николай Платонов принимал делегации, причем деньги на приемы выделялись из районного бюджета.

Напомним, что обвинение Платонову предъявили еще в июне прошлого года. Тогда его подозревали в злоупотреблении служебными полномочиями. В сентябре прошлого года стали известны новые подробности в деле Платонова. Его обвинили в вымогательстве взятки и отмывании денежных средств. Эти статьи присоединили к прежнему уголовному делу. Как сообщает радио «Премьер», сейчас в деле экс-главы Устюженского района насчитывается более 30 томов.

В деле борьбы с коррупцией Прокуратура области не собирается останавливаться на достигнутом. Ею переданы материалы о решении вопроса о возбуждении уголовных дел на глав еще двух районов области. «В этом году мы очень большое внимание будем уделять вопросам соблюдения законности в деятельности муниципальных образований, потому что предварительный анализ данных показывает, что выбранные главы муниципальных образований грубо нарушают права жителей, которые им отдали свои голоса», — заявил в интервью ИА «СеверИнформ» прокурор области Сергей Хлопушин.

МАСТЕРСКАЯ СИМВОЛИКИ

государственная и фирменная символика

- любые флаги для улицы
- кожаные гербы, значки и стойки для официальной кабинета
- флаги стран, областей, городов, районов МО, для администрации всех уровней
- флаги ведомств, корпоративные, флаги партий и общественных организаций
- оформление праздничных мероприятий - перетяжки, плакаты, баннеры, "веточки"
- услуги флористов: корпоративные и 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 Чанкова М.А.

Общественные организации и бизнес: направления сотрудничества

20 мая в зале заседаний вологодской Городской думы состоялась встреча членов Клуба деловых людей г. Вологды, представителей общественной организации «Деловая Россия» и лидеров молодежных некоммерческих организаций. «Мы не просим денег, а хотим выстроить партнерские отношения и диалог», — оговорился в самом начале встречи с бизнесменами Павел Смирнов, председатель Комитета по делам молодежи области. Участники встречи со стороны НКО отметили, что молодежные объединения могли бы быть интересны бизнесу с точки зрения поиска и подготовки квалифицированных кадров, с точки зрения совместного проведения социальных (благотворительных) проектов и многого другого.

В ходе встречи были подведены промежуточные итоги реализации на территории Вологодской области общероссийского проекта «Будущее в твоих руках» и пре-

зентована международная дисконтная программа «EURO<26». Бизнесмены в свою очередь призвали молодежные организации к большей активности и сказали, что готовы делиться деньгами.

Подробнее о проекте «Будущее в твоих руках» в Вологодской области: www.upinfo.ru.



Профсоюзы негодуют

«Строительная отрасль как отрасль, зависящая от инвестиций, вновь на грани выживания!» — заявила Татьяна Братчикова, председатель обкома профсоюза работников строительства и промстройматериалов на заседании Исполкома Вологодской областной Федерации профсоюзов, которое прошло 28 мая в Вологде. По данным профсоюзов, с начала года доля убыточных предприятий выросла почти на 10%, а в половине строительных организаций основным фактором, сдерживающим их деятельность, является неплатежеспособность заказчиков.

Тревожные цифры озвучил и Александр Гердт, главный технический инспектор труда ВОФП. В 2008 году по области было проведено 186 проверок рабочих мест, выявлено около 2 тыс. нарушений. Всего из-за нарушения норм безопасности на рабочем месте работодателям нашего региона было предъявлено 42 требования о приостановке работ.

На заседании Исполкома ВОФП было принято решение добиваться включения в коллективные договоры пунктов, направленных на снижение травматизма на рабочем месте.

Колумнист Путин

Премьер-министр России Владимир Путин написал первую за время своей публичной карьеры колонку для СМИ. В ней глава российского правительства касается проблем увольнения и делится собственным опытом в данном вопросе. Колонка «Почему трудно уволить человека» была опубликована в номере журнала «Русский пионер», который поступил в продажу 29 мая.

«Уволить человека — серьезнейший вопрос», — пишет премьер-министр, отмечая, что всегда беседует с кандидатом на увольнение лично, заранее предупреждая его о такой возможности. Он отмечает, что на решение об увольнении не должны влиять такие факторы, как недостоверная информация и интриги. «Я слишком хорошо понимаю, что в таких случаях часто имеет место сложная политическая борьба», — отмечает Путин. По его мнению, к кадровым перестановкам нужно относиться осторожно. Постоянные перестановки не улучшат рабочий процесс, а напротив,

могут его замедлить, уверен премьер-министр. «Те, кого пересадили, всегда будут говорить: «Ну, нам теперь полгодика надо, чтобы осмотреться...» — пишет Путин.

Журнал «Русский пионер» выходит с февраля прошлого года. Тираж издания составляет 30 тыс. экземпляров. В журнале можно прочитать о пионерах-первопроходцах, которые есть в любом деле: науке, бизнесе, производстве, культуре и спорте. Среди авторов журнала российские журналисты, а также известные люди: политики, бизнесмены, которые на страницах издания раскрываются с неожиданной стороны. Главный редактор издания Андрей Колесников входит в так называемый «кремлевский пул» журналистов — автор нескольких книг о Путине: «Я Путина видел», «Меня Путин видел», «Владимир Путин. Между Европой и Азией», «Владимир Путин. Скованные одной цепью», «Владимир Путин. Равноудаление олигархов», «Увидеть Путина и умереть», «Раздвоение ВВП. Как Путин Медведева выбрал».

Цены в Череповце выросли на 5 процентов

Как сообщает Череповецкий городской сайт в апреле в этом городе средний прирост цен на продукты питания составил 1%. С начала года прирост — 5%, что несколько больше среднего показателя по Вологодской области, но меньше, чем по России в целом. Так, по Вологодской области прирост цен с января по апрель составил 4,7%, по России — 6%. В апреле цена в Череповце снизилась на говядину на 5%, на масло растительное на 5%, макаронные изделия — 3%, апельсины — 9%, огурцы свежие — 7%, лимоны и морковь — по 2%. Цена выросла на куриное яйцо на 8%, а лидером по приросту цен в апреле стали свежие помидоры — их цена поднялась на 20%.

Похищение года

В Москве похищен сын вице-президента «Роснефти» Михаил Ставский. Преступление было совершено еще 13 апреля, однако известно о нем стало лишь спустя полтора месяца. Информацию о похищении сына топ-менеджера крупнейшей нефтяной компании долгое время скрывали. К случившемуся может быть причастен россиянин Денис Шилин, главарь банды похитителей, который сейчас скрывается в Уругвае. Люди Шилина, по данным СМИ, за последние десять лет осуществили в Москве множество похищений с целью выкупа.

Похитители Михаила Ставского не побоялись нанести удар по человеку, близкому к руководителю «Роснефти» Игорю Сечину. «Вы можете себе представить, какое положение занимает тот, кто отдал приказ похитить сына у человека из команды вице-премьера Игоря Сечина? — прокомментировал «Новой газете» случившееся представитель спецслужб. — Это означает, что заказчик — даже не какой-нибудь генерал-силовик. Берите выше. Он ничего не боится и уверен в своих силах. Либо это полный отморозок». «Похитители до сих пор не потребовали выкуп», — сообщает агентство «Росбалт» со ссылкой на сестру Ставского Наталью. Впрочем, по другой информации преступники предложили отпустить молодого человека за пятьдесят миллионов долларов.

Уточнения

В апрельском номере «БиВ» (№3) были допущены некоторые ошибки.

Ведомство, возглавляемое Татьяной Бритвиной, — Департамент продовольственных ресурсов, торговли и услуг Вологодской области (см. материал «Торговые предприятия области объединяются», С. 5).

Иностранцы граждане, нелегально пребывающие в России, привлекаются в первую очередь к административной, а не уголовной ответственности («Понаехали тут...», С. 23).

Редакция приносит свои извинения.



БАНКОВСКИЙ СЕКТОР: ВЫХОД ИЗ ДЕПРЕССИИ

ТЕКСТ: ЕВГЕНИЙ МОКИЕВСКИЙ

С начальником Главного управления Банка России по Вологодской области **Валерием Носенковым** мы встретились сразу после Международного банковского конгресса, который прошел в Санкт-Петербурге. В намечающемся в кризисе просвете банкиры обсудили свое нынешнее положение и перспективы на будущее и сделали несколько оптимистических прогнозов. Председатель Центробанка Сергей Игнатьев ожидает дальнейшего снижения инфляции, что даст возможность сделать кредитование более доступным для участников рынка. А первый заместитель Игнатьева Геннадий Меликьян не видит в краткосрочной перспективе «угрозы системных потрясений в экономике». Однако, по его словам, финансовое положение предприятий ухудшается вследствие ограничения кредитования и снижения цен на их продукцию, что дает различным экспертам повод предрекать «вторую волну» экономического кризиса. Но в ЦБ ее сейчас не ждут. Банкам сейчас предложено

подумать о снижении ставок по вкладам и кредитам, а, соответственно, Центробанку — о снижении ставки рефинансирования в июне. Сейчас эта ставка уже 11,5 процента.

От обсуждения российской банковской системы перешли к обсуждению нашей, вологодской.

— **Валерий Николаевич, сейчас в пору таких оптимистичных прогнозов как можно охарактеризовать состояние нашего банковского сектора?**

— Я считаю, что сейчас положение в банковском секторе стабильное. Банки Вологодчины работают в обычном режиме. Каких-то тревожных сигналов, которые могли бы ухудшить их положение в ближайшей перспективе, мы не видим.

Можно сказать, что в целом кризис не коснулся нашего банковского сектора. В подтверждение этого можно взять такую позицию как платежи. Если мы проанализируем их, то будет видно, что и до кризиса,

и в его период не поступало данных о задержках платежей между банками по причине того, что у них нет денег на счетах. Это говорит о том, что банки располагают достаточным количеством средств, чтобы осуществлять своевременные платежи.

Сегодня мы можем гордиться своей платежной системой. На сегодняшний день мы внедрили последнюю стадию современной системы срочных платежей, и теперь расчеты внутри области идут в режиме реального времени. В среднем платеж у нас сегодня при нормальных условиях и при наличии средств на коррсчетах осуществляется за три минуты.

Конечно, в период кризиса у всех банков были сложности. Прежде всего, на определенном промежутке времени они испытывали недостаток ресурсов для поддержания ликвидности. У Центробанка есть механизм поддержки банков. Если раньше кредитные организации пользовались им от случая к случаю, то в сентябре пришлось его активно задействовать, выдавая банкам заемные средства под залог активов и ценных бумаг. Мы это практикуем до сих пор. Но, опять же,

посмотрите на тенденцию. Если в сложные времена долг нам доходил до 1 млрд. рублей, а в среднем 800-900 миллионов, то сейчас, когда ситуация стабилизировалась, эта цифра в среднем 25 миллионов. У банков отпала необходимость в дополнительных ресурсах. И даже если они у нас берут эти деньги, то как правило возвращают досрочно.

— **Как обстоят дела у самих банков с кредитованием?**

— С кредитами стало сложнее. И главная критика раздается почему-то только в адрес банков. Деньги есть, а кредитов не дают, а если и дают, то очень дорогие. На мой взгляд, в сложившейся ситуации правы обе стороны. И те, кто критикует, и те, кого критикуют.

На протяжении многих лет наш банковский сектор развивался очень бурно. Я хочу заметить, что Вологодская область всегда оставалась на лидирующих позициях в Северо-Западе. По основным показателям мы и сейчас занимаем второе место после Санкт-Петербурга. Мы давали рост показателей в разы, в том числе, показателей роста кредитного портфеля. Спрос был большой. Я бы не сказал, что он сейчас снизился. И снова обратимся к цифрам: на начало прошлого года размер кредитного портфеля банков составлял 80 млрд. рублей. На момент начала кризиса 1 октября 2008 года — 97 млрд. рублей. Январь 2009 года — 98 млрд. рублей. Как видите, в начале этого года наблюдается рост. В кризисный период кредитный портфель не упал. А вот на 1 мая мы уже отмечаем снижение — 95 млрд. рублей. На мой взгляд, это не критично, всего три процента.

Беспокоит другое. Основной сегмент — кредиты в экономику. И вот здесь ситуация немножко похуже. Отмечается снижение на 3,3 млрд. рублей. По индивидуальным предпринимателям — снижение на уровне 5 млрд. рублей — это 2,2 процента. Снижение потребительского кредитования — на 5,8 процента.

При инфляции 13% деньги под матрасом, конечно, греют душу, но теряют свою стоимость. А в банке на депозите они не только сохраняются, но и прирастают.

Это не значит, что кредитов стали выдавать меньше. У нас основная часть кредитов короткие. Есть такой ненаучный термин в экономике «перекредитование». Общее число кредитов, выдаваемых банками, больше числа тех, компенсация по которым наступает сегодня. Сегодня резко выросла потребность в кредитах. Если раньше банки сами предлагали предприятиям и населению кредиты, то сейчас все поменялось. В банки приходят просить деньги, а кредитные организации способны удовлетворить далеко не все заявки.

Есть еще один момент, связанный с кредитованием. Значительно возросли объемы просрочек по кредитам. В ресурсной базе банков только 6% — собственные средства, все остальное — заемные и привлеченные

средства, а также вклады населения. Банки осторожно расстанутся с этими деньгами.

Что касается ставки по кредитам, то она возросла объективно. Увеличение произошло в среднем на 3-5 процентов. На сегодня средневзвешенная ставка по кредитам не превышает 20 процентов. В докризисный период она была примерно 15-16 процентов. Поскольку, как я уже отметил, основные средства заемные, то и покупать их приходится дорого. Кроме того, растет инфляция.

В целом ресурсная база банков изменилась незначительно. Это несомненный плюс кредитных организаций. Снижение произошло всего на пять процентов. Но мы отмечаем небольшой рост и позитивную тенденцию. Думаю, что к концу года мы выйдем на 20-25 процентов.

А вот что нас действительно беспокоит, так это то, что мы отмечаем значительное снижение остатков на расчетных счетах более чем на 7,6 млрд. рублей. Это показатель того, что состояние в реальном секторе ухудшается. Но эта ситуация, я полагаю, временная. Инфляция уже снижается. Как мы говорили, ЦБ на сегодня уже в третий раз понизил учетную ставку. Сегодня она 11,5 процента. Это значит, что можно говорить о том, что в целом ставки по кредитам будут снижаться. Но в то же время надо готовиться к тому, что банки будут снижать ставки по депозитам. В течение месяца, я думаю, реальный сектор почувствует изменения.

— **Могут ли привести к проблемам в банках долги и просрочки по платежам?**

— Я бы не драматизировал ситуацию. Она в целом неплохая, если посмотреть на цифры. По реальному сектору сумма про-

Сегодня мы можем гордиться своей платежной системой. Мы внедрили последнюю стадию современной системы срочных платежей. Теперь расчеты внутри области идут в режиме реального времени.

сроченной задолженности на уровне 6%. По потребительскому кредитованию так же. А в банках, зарегистрированных на территории Вологодской области, она не превышает 1,5%. Здесь мы проблем не видим. Сейчас банки значительно ужесточили требования к кредиторам. Это понятно — они страхуются.

— **Ваше мнение о законе о банкротстве физических лиц. Дума вроде бы готова обсуждать такое нововведение?**

— Я бы очень осторожно подходил к этому вопросу. Здесь могут быть и плюсы, и минусы. Безусловно, это будет облегчение для физических лиц. А вот в отдельных случаях у банков появятся проблемы. Но принимать такой закон надо сегодня. В экономике сейчас сложная ситуация, у населения тоже сложная. Надо как-то со стороны государства ему помочь. Хотя сами банки уже и без этого закона идут навстречу гражданам. Уже сейчас готовы рассматривать вопросы реструк-



туризации. Если, конечно, заемщик идет на сотрудничество с банком.

— Коллекторские бюро сейчас помогают или мешают банкам?

— Коллекторские агентства неподнадзорны нам. Банкам они могут быть полезны. Но и в их работе есть перегибы. Известны случаи, когда коллекторские агентства действуют криминальными методами, когда людей просто выматывают звонками и своими посещениями. Я думаю, что работу коллекторских агентств надо просто узаконить. Ведь в настоящее время по их работе нет никаких законодательных актов. Вот тогда, когда появится такой закон, при правильной постановке вопроса они смогут быть банковскими помощниками.

— Мы уже отметили, что вклады населения составляют существенную часть резервов банков — почти треть. Каковы перспективы здесь?

— Больших изменений здесь тоже нет. У нас был небольшой отток вкладов в 4 квартале прошлого года. Причины — психологического, панического характера. Надо отметить, что в конечном итоге наше население повело себя грамотно. Массового штурма банков не было. Вот снова цифры: на начало 2008 года вклады населения в банках составляли 29 млрд. рублей, на момент начала кризиса — 32 млрд. рублей, на начало этого года 1 января — 31 млрд. рублей. Как я и говорил, в 4 квартале мы потеряли миллиард. Сейчас эта цифра составляет 34 млрд. рублей или 10 процентов роста. Конечно рост не такой, как в прошлый год, но и уровень заработной платы, особенно в реальном секторе экономики, значительно снизился. Мы прогнозируем рост вкладов населения по мере улучшения экономической ситуации.

Население поверило банкам, особенно после правительственных гарантий. Я считаю, что правильным было решение страховать сумму вклада до 700 тысяч рублей. Люди себя стали лучше чувствовать. Понесли в банки деньги, которые до этого лежали «в чулках». Ведь даже на те банки, которые не вошли в систему страхования вкладов, такая гаран-

тия распространяется. А ведь у нас большинство таких вкладов — до 700 тысяч рублей.

Сегодня при инфляции 13% деньги под матрацем, конечно, греют душу, но и теряют свою стоимость. А в банке на депозите не только сохраняются, но и прирастают.

У нас есть такой показатель — использование ресурсов. Так вот, по нашим подсчетам, банки, головные конторы которых находятся за пределами Вологодской области, за первый квартал этого года показали плюс 26 млрд. рублей. Это значит, что кре-

— Есть поле для деятельности такого количества банков?

— Да, сегмент широкий. Кто-то приходит кредитовать корпоративный сектор, кто-то занимается потребительским кредитованием. Но, как правило, у нас работают универсальные организации.

— Так что же все-таки, на Ваш взгляд, ждет банковский сектор Вологодской области?

— В перспективе никаких потрясений я не вижу. Все банки, которые мы контролируем на территории области, а их у нас 8,

Основной рост просроченной задолженности произошел не в кризисный период. Это все старые долги. Теперь должно прийти понимание, что средства надо вкладывать не в латание дыр, а в современные технологические производства.

дитные организации привлекли средств больше, чем они здесь взяли. Идет приток ресурсов, и тенденция сохраняется.

— Является ли наш регион по-прежнему интересным для столичных и других банков?

— Количество банков растет. Даже в условиях кризиса. На 1 января 2008 в области работало 39 кредитных организаций. На первое октября насчитывалось уже 43, а на первое мая этого года — 44. Тенденция не снизилась. Конечно, реструктуризация происходит. Допустим, филиалы переходят в дополнительные офисы. Это нормальная тенденция. Банки ищут оптимальные варианты работы в условиях кризиса, сокращают расходы, но не сокращают свое представительство в Вологодской области. И здесь снова уместно вспомнить наши лидерские позиции в Северо-Западном регионе.

— Достойны ли филиалы приходящих банков доверия?

— За это время у нас были закрыты филиалы банка «Электроника», у которого была отозвана лицензия. А так, все филиалы, которые пришли к нам, включены в систему страхования вкладов, поэтому население может быть спокойно.

выполняют экономические нормативы. Но есть один момент, который и мы видим, и банки отлично понимают. Дальнейшее существование зависит от состояния реального сектора экономики. Изменится реальное состояние экономики, улучшится состояние банков. Мы видим, что сейчас осторожности становится меньше. Теперь должно прийти понимание, что средства надо вкладывать не в латание дыр, а в современные технологические производства. И такая тенденция наблюдается. Ведь основной рост просроченной задолженности произошел не в кризисный период. Это все старые долги. Как я уже говорил, в большинстве своем шло перекредитование, приукрашивали балансы. Отсюда проблема.

— То есть банкам сейчас активнее надо идти в экономику, поддерживая реальный сектор. Так решительно, как, например, сделал это Сбербанк в сделке с Opel?

— Банк не может существовать над экономикой. Его жизнь заставит заниматься кредитованием, это основной сегмент его деятельности. Время показало: кто из банков увлекся работой с ценными бумагами, а проще говоря спекуляцией, те и пострадали больше всего. Кредитный рынок остается для банков основой. **ББ**

ООО «Регионтехсервис»

**УСЛУГИ
ПО ТЕХНИЧЕСКОМУ ОБСЛУЖИВАНИЮ
ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ**

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

Обслуживание бассейнов

**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
Тел. 8-921-722-48-13
e-mail: rts@vologda.ru

ВАЛ ДЕЛ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЫЦЕВ

Количество судебных дел по взысканию долгов растет, и растет количество исполнительных документов, переданных судебным приставам-исполнителям. Как работает сегодня приставам-исполнителям в условиях кризиса? Помогают или, наоборот, мешают им в работе долговые агентства? Об этом журналу «Бив» рассказала заместитель начальника отдела судебных приставов по г. Вологде Инна КОЗИНЦЕВА.



— Как повлиял кризис на исполнение судебных решений по взысканию задолженности с граждан и юридических лиц?

— Конечно, количество дел выросло, да и взыскивать стало сложнее. Предприниматели разоряются, наемных работников увольняют. Люди вспоминают о старых долгах, даже о тех, по которым уже окончено производство — всем стали нужны деньги.

Значительно возросло количество дел по взысканию задолженности с граждан по банковским кредитам, с предприятий по заработной плате. Больше стало долгов по уплате коммунальных платежей и налогов (транспортного, земельного и других). Так, например, согласно данным по Вологде за первые четыре месяца этого года количество дел по взысканию налогов и сборов, находящихся на исполнении, составляет более 7 000. Это более чем в два раза превышает цифру за соответствующий период 2008 года.

Общее же количество исполнительных производств, находящихся в производстве, по Вологде выросло на 64%, а общая сумма взыскания — на 123,5%! Конечно, Вологда

в этом плане опережает Череповец и другие районы области.

— Чтобы справиться с этим валом исполнительных документов, какие методы в своей работе вы используете?

— Мы увеличили количество рейдов, то есть плановых выходов на участок. Приставы-исполнители выходят на дом к должникам. Мы выходим также на станции техобслуживания, на посты ГИБДД — туда, где можем встретить должников. Эти меры уже показали свою эффективность, мы и впредь будем их использовать.

В период отпусков — с мая по октябрь — хорошо «работает» законодательное ограничение выезда должников за границу. Могу привести в качестве недавнего примера одного известного вологодского предпринимателя, который целый год водил нас за нос, но когда оказалось, что он не может выехать за границу, оплатил весь долг — а он был не маленький — в течение одного дня.

— Если говорить о юридических инструментах, которые недавно появились у судебных приставов, то можно вспомнить, что дознание по ст. 177 УК РФ («Злостное

уклонение от погашения кредиторской задолженности») передано вашей службе.

— Эта мера направлена на то, чтобы повысить эффективность взыскания кредитных платежей через привлечение должников к уголовной ответственности. Для привлечения по этой статье необходимо наличие крупного ущерба — свыше 250 тыс. рублей.

— Как вы оцениваете деятельность коллекторских агентств?

— Ну, во-первых, строго говоря, нет такого понятия, как «коллекторское агентство». О них на сегодняшний день не упоминается ни в одном законодательном акте. Но если говорить о предпринимателях, которые по поручению клиента взыскивают долги, то да, мы не понаслышке знакомы с их деятельностью. При этом надо четко разделять так называемых «белых» и «черных коллекторов».

Судебные приставы-исполнители работают с законными представителями исполнительного производства, которым выдана доверенность на право участвовать в исполнительных действиях. Это могут быть представители банка, другой организации, заинтересованной во взыскании долга.

Но есть и те, кто, пользуясь ситуацией, в период кризиса вводит граждан в заблуждение по поводу взыскания долгов. Не имея на то никакого права, они проникают в жилище должника, требуют уплаты долга, прибегая к психологическому давлению, изымают имущество.

За первые четыре месяца этого года количество дел по взысканию налогов и сборов, находящихся на исполнении, составляет более 7 000. Это более чем в два раза превышает цифру за соответствующий период 2008 года.

— А если такой «коллектор» представляется приставом?

— Надо понимать, что судебный пристав исполняет решение суда, у него есть соответствующие документы. Он не может прийти к человеку, который не является стороной исполнительного производства. Между тем, некоторые «коллекторы» являются на дом к тем, кто не является должником или взыскателем: к родственникам, коллегам по бизнесу...

— Что делать, если крадываются сомнения по поводу законности взыскания задолженности?

— Если граждане хотят установить, возбуждено ли в отношении них исполнительное производство, они могут обратиться в отдел судебных приставов по месту жительства. Судебные приставы ведут прием даже в выходные дни, в Управлении ФССП по Вологодской области есть круглосуточный телефон доверия (8172) 54-47-01. Кроме того, граждане могут обращаться и в правоохранительные органы.

И помните: на данный момент единственным законным способом принудительного взыскания долга является взыскание через суд и судебных приставов. **ББ**



«НОВЫЕ ВЫШИБАЛЫ»

НА ПУТИ К ЦИВИЛИЗОВАННОМУ ВЗЫСКАНИЮ ДОЛГОВ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

«Коллектор» — новое слово в отечественном деловом лексиконе. Оно имеет латинское происхождение и буквально означает «собиратель». Коллектор — это лицо, осуществляющее сбор долгов, долговой агент, профессиональный посредник между кредитором и должником.

В России, если не брать в расчет «лихие 90-е», долговой бизнес относительно молод — ему около пяти лет. В Вологде коллекторские агентства впервые появились два года назад. В связи с экономическим кризисом востребованность услуг по взысканию кредиторской задолженности резко возросла, и сегодня на рынке коллекторских услуг наблюдается бум. Страницы рекламных газет в Вологде и Череповце заполнены объявлениями «Взыщем долги». В Вологде сегодня коллекторскими агентствами называют себя не менее 10 компаний, примерно столько же их и в Череповце.

Кто они, коллекторы?

Типовой портрет вологодского коллекторского агентства выглядит так: это либо небольшая юридическая фирма (2-5 юристов), которая решила назвать себя модным словом, либо

группа (тоже небольшая) бывших сотрудников правоохранительных органов, которые объединились для работы в сфере взыскания долгов. Вторые, как правило, более эффективны, но о специализации в таких компаниях, как правило, речи не идет. Какой долг им принесут — тому и рады.

Работают в нашей области и филиалы крупных сетевых агентств, например, «Русбизнесактив», «Столичное коллекторское агентство», «Центр ЮСБ». Это предприятия более серьезного уровня, им центральный офис предоставляет технологии работы, проверенные методы работы, а также оказывает информационную поддержку.

Появляются в Вологде и крупные местные агентства. Так, компания «Антидолг» явно претендует на звание лидера вологодского рынка коллекторских услуг: самый большой штат специалистов, автоматизированная система управления процессом взыскания, call-центр, руководители —

бывшие сотрудники ФСБ. Специализируется агентство на сложных корпоративных «невозвратных» долгах, но также работает и с кредитными долгами, типовыми бесспорными задолженностями физических лиц.

Создается впечатление, что работы хватает всем. Причем ставки вознаграждения за услуги

Объемы долгов будут расти

Такой прогноз делают эксперты, работающие в коллекторском бизнесе. Так, Евгений Бернштам, председатель Совета директоров крупнейшего в России долгового агентства «Секвойя Кредит Консолидейшн» в одном из недавних интервью заметил: «Мы ожидаем, что до конца этого года объем проблемных долгов в корпоративном секторе вырастет как минимум в четыре раза». С ним согласен Олег Ушкалов, владелец вологодского коллекторского агентства «Антидолг»: «По нашим прогнозам, уже в нынешнем году 80-90% предприятий станут клиентами коллекторских агентств. Потому что сегодня это единственный реальный и цивилизованный путь взыскания долгов».

у коллекторов нельзя назвать низкими. У всех вологодских агентств они примерно одинаковые: от 15% за «простые» долги и до 50% за «нереальные», то есть те, которые сам кредитор своими силами никогда получить не смог бы. По данным специалистов, в целом по стране стоимость коллекторских услуг примерно такая же и составляет 10–60% от суммы возвращенного долга (в зависимости от длительности просрочки, объема портфеля и наличия залога). Большие комиссии объясняются не только желанием кредитора пойти на все, лишь бы вернуть хотя бы часть долга, но и серьезными затратами самих агентств, особенно на этапе создания бизнеса. Чтобы организовать коллекторскую компанию, по некоторым оценкам, нужно не менее 500 тысяч долларов. Основные статьи расходов: программное обеспечение, обучение специалистов, приобретение технических средств.

Методы работы

Не все компании по сбору долгов открыто говорят о своих методах работы с неплательщиками, однако этапы их работы общеизвестны. На первом этапе («soft collection») они пишут письма и звонят должникам. Задача коллекторов — провести разьяснительную работу, выяснить причины неплатежей и наладить контакты с должниками. Если это не помогает, то агенты переходят ко второму этапу («hard collection») и лично встречаются с неплательщиками. На третьем этапе («legal collection») подаются иски в суд, по решению которого имущество должника может быть арестовано до выплаты долга. Однако главная задача коллектора — добиться возврата долга, не доводя дело до суда. Она решается психологическим давлением: звонками на работу и родственникам, выездом к неплательщику на дом.

На этапе «hard collection» неплательщиков пугают не только юридической ответственностью, но и внешним видом сотрудников агентств. Хотя коллекторы уверяют, что работают только в рамках правового поля и ничего общего с ракетерами или вышибалами начала 90-х годов не имеют.

Специалисты предупреждают: следует отличать профессионального коллектора от мошенника, выдающего себя за такового. Дело в том, что злоумышленник может воспользоваться базами данных граждан, бравших ссуды в кредитных организациях (такие ворованные базы данных с недавних пор предлагаются на рынке). Он звонит жертве и, представляясь сотрудником одной из компаний по сбору долгов, настойчиво требует немедленного погашения задолженности, и, как правило, желает получить наличные. Должники в такой ситуации подвергаются жесткому психологическому воздействию, в ход идут угрозы, может применяться и прямое физическое насилие. Между тем, «настоящие» коллекторы никогда не просят деньги на руки. Долг перечисляется на счет кредитора и уже тот рассчитывается с агентством.

Долговые агенты, действуя в рамках закона, вынуждены придумывать все новые, более действенные приемы работы с неплательщиками. В коллекторских агентствах признаются: «Во время кризиса работать с должниками стало значительно сложнее. Во-первых, сейчас население находится в состоянии глубокого стресса, подпитываемого информацией СМИ. Это не может не отразиться на поведении должни-

ков и их реакции на звонки коллекторов, пытающихся выяснить причину возникновения задолженности. Во-вторых, многие наши сограждане вообще решили, что, раз уж в финансовой сфере неспокойно, то о выплате задолженности можно забыть».

Бизнес есть, а закона нет

Все заинтересованные стороны давно отмечают необходимость закона «О коллекторской деятельности». Большинство агентств работает сегодня в рамках существующего законодательства, но помимо них, как уже отмечалось, встречаются и мошенники, бороться с которыми можно только четко регламентировав права и обязанности коллекторов.

На данный момент отечественные коллекторские агентства руководствуются нормами законодательства, лишь косвенно затрагивающими сферу взыскания задолженности: Гражданским, Уголовным и Арбитражным кодексами, Гражданским процессуальным, Уголовно-процессуальным и Арбитражным процессуальным кодексами, законами «О залоге», «Об исполнительном производстве» и другими.

Некоторые вологодские коллекторы уверяют, что те правовые рамки, которые существуют на сегодняшний день, их вполне устраивают. Пока нет специального закона, действует принцип «разрешено все, что прямо не запрещено». Такой подход к делу предоставляет коллекторам весьма широкие возможности при выборе средств воздействия на должников.

Тем не менее, для гармоничного развития коллекторской деятельности необходимо специализированное законодательство, которое не только накладывало бы ограничения на деятельность коллекторских агентств, но и предоставляло в их распоряжение ряд дополнительных полномочий, в том числе давало новые возможности в проведении розыскных мероприятий и работе с информацией.

И цивилизованная часть коллекторского сообщества, которая всеми силами стремится дистанцироваться от «псевдокolleкторов», и солидные кредиторы — клиенты крупных коллекторских компаний, заботящиеся о своем имидже, уже подготовили несколько законопроектов о регулировании коллекторской деятельности. В частности, над ними работают и Национальная ассоциация профессиональных коллекторских агентств, и Ассоциация по развитию коллекторского бизнеса — две крупнейшие организации в своей сфере. По прогнозам, к концу этого года закон будет принят и вступит в силу. Вот что он принесет.

Ставки вознаграждения за услуги у вологодских коллекторов таковы: от 15% за «простые» долги и до 50% за «нереальные», то есть те, которые сам кредитор своими силами никогда получить не смог бы.

— Доступ на этот рынок новых агентств будет ограничен (за счет высоких требований к размеру уставного капитала, необходимости платить значительные страховые взносы, повышенным требованиям к квалификации штата и др.).

— Будет определен перечень допустимых методов воздействия на должника.

— Регулирование деятельности на коллекторском рынке будет отдано в руки саморегулируемой организации (по аналогии с оценщиками и аудиторами).

Таким образом, закон призван не только обеспечить передел рынка в пользу крупных компаний (и вологодский рынок здесь не исключение), но и изменить восприятие коллекторов обществом. Их будут воспринимать не как вышибал долгов, а как представителей одного из видов бизнес-услуг. **□**

Коллекторы: зарубежный опыт

Основными клиентами коллекторов в нашей стране выступают банки, страховые компании, мобильные операторы, предприятия ЖКХ. В развитых странах круг клиентов гораздо шире — это компании любых отраслей, продающие товары и услуги без предоплаты, а также налоговые органы. При этом в мировой практике выработаны различные подходы к регулированию коллекторской деятельности.

Например, в США с 1977 года действует специальный нормативный акт — Fair Debt Collection Practices Act. Деятельность коллекторов находится под строжайшим контролем, а должник может привлечь коллектора к ответственности за такие «невинные» деяния как многократные, слишком ранние (или, наоборот, поздние) звонки с просьбой вернуть долг. Наказать должного агента могут даже за то, что он информировал о наличии долга любое третье лицо или просто завел разговор о долге с родственником должника.

При этом законодательство США очень строго не только к коллекторам, но и к должникам.

В Европе же (например, во Франции и Испании) у коллекторов, напротив, очень широкие права. Вполне нормальной является такая ситуация: должник стоит перед алтарем, готовясь вступить в брак, и на вопрос священника «есть ли препятствия этому браку?» встает коллектор и заявляет в присутствии гостей, что жених должен такую-то сумму и обязан ее вернуть прежде, чем женится. Такие действия считаются законными, равно как допустимо и постоянное преследование должника, информирование любых лиц и любым способом о его долговых проблемах, ведение и публикация «черных списков» должников.

При этом могут использоваться театральные эффекты и нестандартные ходы. Так, сотрудники одного из крупнейших европейских долговых агентств «El cobrador del frac» являются на встречу с должником будучи одетыми исключительно в черный фрак (название агентства переводится как «получатель во фраке»). Конкуренты из долгового агентства «El Monasterio del Cobro» пошли еще дальше. Их рабочая одежда — сутана священника, а фирменный стиль — сопровождение должника повсюду, будь то родительское собрание в школе или романтический ужин в ресторане.



КОМУ ВОЙНА, А САМУРАЮ РАБОТА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Вполне закономерно, что в период кризиса одни бизнесы испытывают очень серьезные трудности (строительство, производство и пр.), другие же, напротив, выходят из тени и начинают цвести чуть ли не на глазах. Известная поговорка, вынесенная в заголовок статьи, как нельзя кстати подходит для характеристики рынка долгов: у банков и предприятий становится все больше проблем с возвратом просроченной задолженности, а работа с должниками принимает все более массовый характер.

О том, каким видится «бизнес на долгах» изнутри, каковы реалии в сфере взыскания долгов и чего ожидать предпринимателям в будущем мы беседуем с Сергеем МАКАРОВСКИМ, генеральным директором Коллекторской компании «Антидолг».

Доходный бизнес

— Каковы основные тенденции российского рынка долгов на современном этапе?

— Полагаю, не будет сенсацией, если я скажу, что в последнее время значительно

увеличилось число обращений к коллекторам, прежде всего, банков и предприятий. Банкам для удержания ликвидности остро не хватает «живых» средств, и возвращение хотя бы части задолженности вполне может помочь решить эту проблему. Потенциальные клиенты стали обращаться

в коллекторские компании либо с предложением выкупить их долговые портфели, либо работать по договору возмездного оказания услуг по взысканию задолженности.

Еще одно перспективное направление работы коллекторских агентств — взыскание долгов юридических лиц перед другими юридическими лицами. Проблемы с задолженностью возникали у них и раньше. Ну, например, одна компания не поставила другой товар или, наоборот, не расплатилась за него. Но если до кризиса предприятия пытались самостоятельно решить эти проблемы, то сейчас, стремясь получить дополнительные средства, они вплотную занялись взысканием накопившихся у них задолженностей. Однако у них в штате попросту нет специалистов, которые могли бы успешно решать эти вопросы. Поэтому эти организации начали передавать свои дела в работу коллекторам или «продавать долги».

— Правда ли, что нет сейчас в России бизнеса более выгодного, чем коллекторский?

— Вряд ли успехи коллекторов можно сравнивать с прибыльностью нефтяных и газовых компаний... А вот среди компаний, оказывающих услуги бизнесу, да, пожалуй, коллекторство сейчас — одно из самых выгодных направлений. Причина в том, что в стране существует кризис неплатежей. Все и всем должны, и очень многие друг другу не платят. Проблемы с дебиторами есть примерно у 90% предприятий, то есть 9 из 10 субъектов экономической деятельности — наши потенциальные клиенты.

Если некий человек вламывается в квартиру должника, угрожает ему, показывает поддельное удостоверение пристава, наносит должнику побои, то это не коллектор, это бандит.

Не будем также забывать и об огромных объемах кредитных долгов. Сегодня пакет долгов у нас в работе исчисляется сотнями миллионов рублей. Мы общаемся с коллегами в других регионах, у них ситуация такая же. Компании в городах с населением 300-500 тысяч человек работают с пакетами задолженностей в 1-2 миллиарда. В городах-миллионниках речь уже идет о пакетах в 3-5 миллиардов. Столичные компании работают и с гораздо большими суммами.

— Получается, сейчас самое время открывать коллекторское агентство?

— Ну, не все так просто, как кажется. Прежде всего, на «строительство» коллекторского агентства понадобятся серьезные инвестиции. Во-вторых, момент для успешного входа на рынок уже прошел. Действительно, сейчас коллекторские компании находятся на некотором подъеме. Но по нашим прогнозам к концу года эта тенденция пойдет на убыль. Дело в том, что со временем все больше о себе будет давать знать снижение платежеспособно-

сти населения: одних увольняют с работы, другим уменьшают зарплаты. Ведь с человека, у которого нет ни работы, ни имущества, которое он мог бы реализовать в счет погашения долга, вряд ли удастся взыскать хоть что-то. Уровень задолженности будет расти, а «возвращаемость» долгов будет уменьшаться. Себестоимость коллекторского бизнеса и так высокая, а с развитием кризиса она будет только расти. Так что со временем на рынке, скорее всего, останутся только наиболее крупные агентства, те, кто не испытывает проблем с финансированием.

— И все же, насколько рентабельна Ваша деятельность?

— В коллекторском бизнесе зарабатывает тот, кто работает с большими объемами. Надо держать штат, все отделы, которые должны быть по технологии работы. Если нет всех нужных сотрудников, то страдает качество. Поэтому невозможно создать рентабельное агентство без больших первоначальных инвестиций. Мы, например, пока еще не вернули вложенные в это бизнес деньги, планируем выйти на чистую прибыль к концу лета.

— «Серые» или «черные» коллекторы не мешают?

— Слухи о наличии на рынке так называемых «черных» коллекторов несколько преувеличены. У таких теневых компаний просто нет клиентской базы. Все, на что они могут рассчитывать, — это получить заказ на «выбивание» долга по расписке одного физлица перед другим. Банки, муниципальные предприятия, просто крупные и известные компании с такими «псевдокolleкторами» работать не будут. Прежде чем подписать контракт, служба безопасности заказчика все проверит. Поверьте, никто не допустит лицо с криминальным прошлым или даже криминальными наклонностями к работе с должниками серьезной организации. Поэтому правильно будет сказать, что мы не ощущаем присутствия на рынке «чер-

ных», «серых» и прочих цветных коллекторов.

— Но ведь не секрет, что «черные» коллекторы портят имидж коллекторам официальным.

— Это верно, есть такое. Но давайте реально называть вещи своими именами. Если некий человек вламывается в квартиру должника, угрожает ему, показывает поддельное удостоверение пристава, наносит должнику побои, то это не коллектор, это бандит. И меры к нему следует применять соответствующие.

И Служба судебных приставов, и Прокуратура с такими преступниками борются. Разумеется, коллекторское сообщество эту борьбу поддерживает. Мы все заинтересованы в том, чтобы рынок этих услуг стал цивилизованным. И мы уверены, что так оно и будет, причем в самой ближайшей перспективе.

«Антиколлекторы» не могут защитить от взыскания.

Как вывести активы, спрятать имущество — могут посоветовать. Но это дело наказуемое. И, кстати, бесполезное, все равно все найдем и все вернем.

— Приходилось ли встречаться с антиколлекторами?

— Пока нет, хотя объявления о таких услугах в газетах мы видели. Мне кажется, что это какая-то особо изощренная форма обмана должников. Человек и так должен, а ему предлагают еще заплатить, за то, что якобы не допустят с него взыскания. С уверенностью Вам скажу: не могут антиколлекторы защитить от взыскания, никак не могут. Как вывести активы, спрятать имущество — могут посоветовать. Но это дело наказуемое. И, кстати, бесполезное, все равно все найдем и все вернем.



**БЫСТРО И ЗАКОННО ВЗЫСКИВАЕМ
ПРОБЛЕМНЫЕ**

ДОЛГИ
СО ВСЕХ

АНТИДОЛГ
КОЛЛЕКТОРСКОЕ АГЕНТСТВО
WWW.VOLGDA-ANTIDOLG.RU

Телефон
5000-25

Сколько это стоит?

— На рынке достаточно много предложений коллекторских услуг. Как выбрать серьезную компанию?

— Если у вас есть служба безопасности, лучше всего поручить ей проверить все коллекторские агентства с которыми предполагается сотрудничать. Если своей СБ нет, то при выборе желательнее руководствоваться следующими критериями: размер компании, опыт ее работы, методы работы и ряд других.

— Велика ли конкуренция между коллекторскими агентствами, действующими в Вологде и области?

— На самом деле нет. Можно сказать, что рынок уже поделен и каждое агентство работает на той территории, которую успело получить. Конкурентной борьбы нет, есть сотрудничество. Агентства часто объединяют усилия, в стремлении получить долг с какого-нибудь особо сложного должника. Мы с удовольствием сотрудничаем с коллегами.

— Говорят, что коллекторы берут просто грабительские проценты за свои услуги.

— Если мы работаем с пакетами типовой беспорной задолженности, то берем очень скромно — 15% обычно. Если же речь идет о ситуации, когда у кредитора нет шансов самостоятельно найти должника, его имущество и обеспечить взыскание, то радоваться надо уже тому, что он получает хотя бы половину долга, вторую половину отдавая нам за работу. Половина — лучше, чем ничего. Если же нам корпоративные долги передают большим пакетом, то мы всегда идем навстречу в определении процентной ставки, берем 25-30% по факту. Как видите, ничего грабительского нет. Проценты ставим такие, чтобы сотрудничество с нами оставалось выгодным для клиента.

— А выкупить долги можете?

— Можем, но только банковские. Причина проста. Есть практика того, что банковские долги выкупаются за 2-10% от номинала. Рынок покупки таких долгов очень развит в Москве, Петербурге. Разумеется, будут такие предложения по Вологде — будем покупать. А долг юридического лица за 2-10% никто не продаст, а за 50% от номинала брать невыгодно, удобнее сработать по договору на взыскание.

— Вы почти не рекламируете свою деятельность. Почему?

— Нет особого смысла. Клиенты идут по рекомендациям. Когда речь идет о взыскании долга, от которого зависит судьба предприятия, собственник верит не красивым объявлениям в газетах, а рекомендациям партнеров, своей службы безопасности. Вологда — маленький город. Все и всех знают, поэтому клиентов нам обычно приводят за руку. Кроме того, у нас есть сайт www.vologda-antidolg.ru, там есть вся информация о нашей деятельности.

— Руководители вологодских предприятий понимают, какую пользу они могут получить от сотрудничества с коллекторскими агентствами?

— Большинство — да. Этим и объясняется достаточно активный рост числа обращений с просьбой помочь во взыскании проблемных долгов. Есть, конечно же, и те, кто пытаются не видеть проблему, надеются на «авось», на то, что произойдет чудо, и должник вдруг сам заплатит. Есть и те, кто в целях мнимой экономии нагружают на своих штатных юристов не только обязанности ведения дел в судах, но и, в общем-то, несвойственные им функции

дела. Люди, которые мало говорят и много делают.

Мы единственные в Вологде, кто имеет call-центр для эффективной работы на стадии «soft collection». А без этого с предложениями о сотрудничестве к банкам лучше и не подходить.

— Допустим, мне сосед должен 1000 долларов, есть расписка. Поможете?

— Мы не занимаемся «выбиванием» долгов с физических лиц, которые не могут

По нашей практике даже среди долгов с просрочкой более года, примерно 50% вполне реальны к взысканию. При этом очевидно, чем «моложе» долг, тем легче его взыскивать.

проведения жестких переговоров с должником, розыска его имущества, организации PR-воздействия.

Как правило, все они в конечном итоге тоже приходят к профессиональным собирателям долгов, но, к сожалению, иногда им уже поздно помогать.

Можно все. Или почти все

— Кто в штате? Кто эти люди, перед которыми трепещут должники?

— В штате юристы, причем хорошие юристы, с опытом решения серьезных споров, проблемных ситуаций, возврата выведенных активов. Разумеется, все группы выезда, переговоров — это только бывшие сотрудники правоохранительных органов. Люди опытные, подготовленные, всякое повидавшие.

Руководство компании, аналитический отдел, так сказать, мозговой центр — это люди, которых я знаю со времен совместной службы в ФСБ. Все профессионалы своего

возврат суммы по расписке, потому что потеряли работу, или у них какие-то иные жизненные проблемы. Неправильно такой деятельностью заниматься. У человека проблемы, а тут еще с него долги требуют. Поэтому подобные заказы мы никогда не принимаем. Мы работаем по долгам юридических лиц, предпринимателей. По случаям невозврата кредитов, по случаям, когда у должника изначально была цель «кинуть» кредитора, когда должник целенаправленно выводил имущество, чтобы не рассчитываться. По ситуациям, когда должник ведет деятельность, прибыль имеет, но почему-то решил, что кредитору можно не платить.

По физическим лицам мы работаем только в составе пакетов беспорных долгов, а также по долгам перед банками. Очень корректно работаем. В нашей практике почти все решается на стадии «soft collection», то есть телефонных переговоров, писем с просьбой заплатить долг. Очень редко приходится отправлять группу на выезд.

— Сможете взыскать долг, если уже начата процедура банкротства?

— Это для нас не проблема. У нас есть положительный опыт работы в таких

КАК ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ КОЛЛЕКТОРА

При выборе коллекторского агентства специалисты «Антидолга» рекомендуют обратить внимание на следующее.

— Размер имеет значение. Выгоднее и надежнее работать с большой компанией. Если это настоящая коллекторская компания, то там должны быть отделы «soft», «legal», «hard collection». Должны быть группы выезда, переговоров, должен быть аналитический отдел, call-центр.

— Опыт тоже имеет значение. Поговорите с руководством, узнайте, с кем они еще работают, с какими суммами. Если вы несете им долг в 20 миллионов, а они максимально взыскивали 300 тысяч, то надо задуматься, а смогут ли они вам помочь?

— Хорошо если компания сетевая. Это значит, что у нее есть столичные технологии работы, регулярно проводится переподготовка, повышение квалификации. Разумеется, компания должна быть не сама по себе, а входить в профессиональные сообщества, поддерживать связи с коллегами в других регионах, перенимать их опыт.

— Следует посмотреть офис. Нет офиса — подозрительно. Не бывает коллекторской компании без офиса.

— Узнайте, имеет ли компания опыт работы именно по таким долгам, которые вам нужны. Если вы несете им долги на сумму 1-2 тысячи рублей от сотен абонентов кабельного телевидения — узнавайте, а работали ли по такой категории долгов, имеют ли технологию взыскания типовой беспорной задолженности. Если хотите передать сложное дело по взысканию с мошенника, который уже и имущество все вывел и не сегодня-завтра введет процедуру банкротства — то тут другой опыт нужен.

— Задайте вопрос: «как вы будете взыскивать?» Здесь секретов быть не должно. Если в компании не могут ответить, значит, сами пока не знают.

— Предоплата. Если в компании просят предоплату — это плохой признак. Он говорит о том, что либо ей зачем-то прямо сейчас очень нужны деньги, либо у нее нет уверенности, что она сможет этот долг взыскать.

ситуациях. Очевидно, что взыскание с предпринятого, находящегося на процедуре банкротства, ограничено в силу закона. Тем не менее, в связи с последними изменениями в ФЗ «О несостоятельности» мы получаем реальные рычаги для обеспечения полного удовлетворения интересов кредитора. Разумеется, мы в таких случаях работаем в тесном контакте с арбитражным управляющим, задачей которого, согласно закону, является принятие всех мер к полному удовлетворению всех требований всех кредиторов.

В ряде случаев мы, действуя в интересах кредитора, сами инициируем банкротство должника, если наши расчеты показывают, что этим путем мы сможем быстрее осуществить возврат выведенных активов и тем самым способствовать удовлетворению требований нашего клиента.

— Что можете сказать по поводу уголовного преследования должников за уклонение от уплаты долга?

— Проблема в том, что статья 177 УК «Злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности» долгое время была, что называется «мертвой», она практически не применялась.

Сейчас, когда дознание по этой статье передано ФССП, есть надежда, что она будет применяться чаще и станет серьезной угрозой для злостных неплательщиков.

Однако 177 статья применима только на завершающем этапе, когда есть решение суда, исполнительный лист. На начальном этапе работы с долгом, когда рассматриваются вопросы: «где деньги и где имущество, куда все это исчезло?», целесообразнее, при наличии к тому оснований, обращаться к таким статьям УК, как «мошенничество», «незаконное получение банковского кредита», а также к комплексу статей, устанавливающих ответственность за неправомерные действия при банкротстве или угрозе банкротства.

— Срок просрочки возврата долга влияет на перспективы его взыскания?



— В свое время в журнале «Банковское обозрение» было опубликовано исследование, согласно которому вероятность возвращения долга в зависимости от срока просрочки составляет: 1-29 дней просрочки — 85%, 30-59 дней — 70%, 60-90 дней — 50%, 90-120 дней — 30%, 120-150 дней — 20%, 150-180 дней — 5%, 180-360 дней — всего 2%.

Мне представляется, что на самом деле все обстоит не так плохо. В нашей практике даже среди долгов с просрочкой более года, примерно 50% вполне реальны к взысканию. При этом очевидно, чем «моложе» долг, тем легче его взыскивать.

— Каковы методы работы Вашего коллиторского агентства?

— Тут важно понять, что агентство работает с разными категориями долгов. Например, есть долги физлиц по обязательным платежам, например коммунальным. Это долги типовые, долги беспорные. Чтобы их взы-

скивать не требуется особых интеллектуальных усилий, сложных переговоров, сбора информации. Это поток, и взыскание обеспечивается наличием в агентстве системы, которая позволяет этим потоком управлять. Под системой я понимаю обученный штат, технологии информирования должников, обязательно система компьютерного учета работы по каждому должнику.

Есть и иная категория долгов. Например, долг одной компании перед другой. Долг крупный, допустим 20 миллионов, долг старый, оспаривается должником, имущества у должника уже нет, хотя и было на момент, когда долг возник. Тут шаблонный подход не дает шансов на взыскание, работа по такому заказу будет индивидуальной, в общем успехе велика доля правильного сбора информации, выверенных юридических действий, грамотного плана действий по взысканию. Это уже не поток, это творчество. **BB**

БАНКРОТСТВО

ДЛЯ КРЕДИТОРОВ:

Введение и сопровождение процедуры, мероприятия по полному удовлетворению всех требований, в том числе из личного имущества руководителей и собственников предприятия-банкрота.

Возврат всего выведенного имущества, отмена подозрительных сделок.

ДЛЯ ДОЛЖНИКОВ:

Анализ ранее совершенных сделок на предмет их устойчивости в ходе процедуры, защита интересов должника, ранее совершенных сделок, введение банкротства в интересах должника.

Центр правовых услуг по финансовому оздоровлению и банкротству.

www.vologda-bankrotstvo.ru Телефоны: Вологда (8172) 50-92-92, Череповец (8202) 600-620

СИСТЕМА АВТОМАТИЧЕСКОЙ ПОЖАРНОЙ ЗАЩИТЫ НА СТРАЖЕ ЖИЗНИ И ЗДОРОВЬЯ ВОЛОГЖАН

ТЕКСТ: ЮЛИЯ НАУМОВА

Пожар в доме престарелых в Коми в январе 2009 года, а также в корпусе психоневрологического интерната в селе Михайловском Вологодской области в марте 1999 года и другие аналогичные происшествия повлекли десятки человеческих жертв. Их могло не быть, если бы в этих учреждениях была произведена установка системы автоматической пожарной защиты, работала система мониторинга ранних обнаружений пожаров. Это давным-давно не новшество для стран Европы, чуть позже такие системы начали работать в России и лишь месяц назад они стали доступны и жителям Вологодской области. О том, как установить современную пожарную сигнализацию на своем предприятии или даже у себя дома, журналу «Бизнес и Власть» рассказал председатель совета Вологодского областного отделения ООО «Всероссийское добровольное пожарное общество» Вадим ШИЛОВ.

Монтаж систем автоматической пожарной защиты является одним из направлений лицензированной деятельности Вологодского областного отделения «Всероссийского добровольного пожарного общества», оно выполняет также и комплекс других услуг

в сфере обеспечения пожарной безопасности. Системы мониторинга ранних обнаружений различных негативных явлений, в том числе и пожаров, предупредительного сообщения в пожарную охрану устанавливают для того, чтобы на ранней стадии возникновения воз-

горания своевременно прибыли пожарные и ликвидировали его с наименьшими последствиями и без человеческих жертв. В России же, говорит Вадим Шилов, зачастую происходит так, что крупные пожары с огромным количеством человеческих жертв побуждают сотрудников Госпожнадзора организовать очередную акцию по проверке объектов данной отрасли с принятием самых жестких мер, вплоть до приостановки эксплуатации этих учреждений.

Хорошо, если учреждение располагает средствами. В этом случае там может быть смонтирована элементарная пожарная сигнализация. Но, руководитель учреждения — не специалист в вопросах пожарной безопасности и не в состоянии отследить, какая сигнализация ему действительно необходима и какую реальную помощь от нее он может получить. Сигнализация ставится зачастую «для галочки», чтобы «отвязаться» от инспекторов Госпожнадзора. Современные же пожарные сигнализации, установкой которых и занимается Вологодское областное отделение «Всероссийского добровольного пожарного общества», работают по следующему принципу: на пультах централизованного наблюдения за пожарами с датчиков пожарной сигнализации, установленных, например, в торговых точках, в госучреждениях, на частных предприятиях поступают данные о том, что помещение пока только заполнено дымом. Такая система реагирует, если кто-то всего лишь бросил окурков в мусорное ведро в не установленном для этого месте, произошло короткое замыкание в бытовом приборе или возникли неполадки с компьютером. А в тех помещениях, где масса различной техники, легковоспламеняющихся предметов, которыми полны современные офисы, из легкого задымления может выйти серьезный пожар, который повлечет человеческие жертвы.

«Задача системы раннего обнаружения пожаров — своевременно обнаружить очаг возгорания и передать сообщение в ближайшую пожарную часть, минуя различных посредников, — рассказывает Вадим Шилов. А то бабушка на вахте разволновалась и забыла номер пожарной части. Если же это охранная структура, то охранник должен сначала позвонить руководителю, чтобы получить инструкцию о дальнейших действиях. И из-за всего этого теряются драгоценные минуты тушения пожара. А при использовании системы раннего обнаружения пожаров сигнал поступает непосредственно в близкую расположенную к объекту пожарную часть, специалисты которой своевременно выедут на загорание, проведут пожарную разведку, выяснят угрозу и при необходимости своев-



На правах рекламы.

ременно ее ликвидируют, не допустив гибели людей. По этой причине мы запланировали установку пультов пожарной сигнализации в зданиях федеральных пожарных частей Вологодской области. На сегодняшний день мы пионеры в этом вопросе, у нас есть договоренность с рядом районов области, с главами муниципальных образований. Один из пультов уже установлен в Соколе, на него выведен сегодня Кадниковский дом-интернат для умственно-отсталых детей».

Кстати, после происшествия в Коми, по решению властей, системами автоматической пожарной защиты должны быть, в первую очередь, оборудованы социальные объекты, учреждения для престарелых, инвалидов и трудно передвигающихся больных, а также учреждения с массовым пребыванием людей. Аналогичные заявки уже поступают из Усть-Кубинского, Кирилловского, Нюксенского, Междуреченского районов и из города Никольска.

Однако при попытках оснащения учреждений такими системами специалисты ВДПО сталкиваются с рядом проблем. Так, многие из тех объектов, что обращаются для вывода на пульты пожарной сигнализации, уже оснащены установками пожарной сигнализации, которые смонтированы очень давно и не соответствуют современным требованиям и стандартам. Естественно, они не смогут функционировать совместно с современным пультом, который будет установлен в пожарной части,

и требуют замены. Именно на это руководители учреждений зачастую не соглашаются. Причина банальна — у организаций на это нет средств.

«В таких случаях мы, конечно, вынуждены им отказывать. Но ведь важно понимать, что, потратившись на установку и заключив с нами договор, организация ежемесячно тратит лишь около полутора — двух тысяч рублей на систему пожарной защиты. Объект в этом случае ставится на обслуживание и выводится на пульт, — рассказывает наш собеседник. Если нужны какие-либо доводки, то мы их делаем за отдельную плату. После заключения договора наши специалисты ежемесячно, в соответствии с техническим регламентом, проводят профилактические работы. На большинстве объектов сигнализация уже кем-то когда-то была смонтирована, но мы готовы принять объекты и без сигнализации — ее смонтируют наши специалисты на необходимом уровне. Уже на пульте будет четко видно, в каком именно помещении произошел пожар. Адресный извещатель, в отличие от обычного, указывает на конкретное место».

Чтобы правильно определить, сколько пожарных извещателей должно располагаться в помещении для обеспечения полной безопасности, необходимо учитывать, что каждое такое устройство охраняет площадь до 6 квадратных метров, при этом их должно быть не менее двух: один основ-

ной, второй — страховочный, чтобы исключить ложное срабатывание. Для сравнения, на небольшой кабинет достаточно двух таких извещателей. Это потребует затрат в сумме 2-3 тысяч рублей.

Однако в Сокольском доме-интернате, где реализуется так называемый «пилотный» проект такой защиты, пожарная сигнализация установлена за счет ВДПО, но больше подобной благотворительности структура заниматься не сможет. При этом, отказ в оборудовании системой пожарной безопасности из-за отсутствия на это средств получили лишь четверо заявителей. Для того, чтобы пользоваться системой автоматической пожарной защиты, необходимо выполнять лишь элементарные требования пожарной безопасности: не пользоваться открытым огнем, курить только в строго отведенных местах и соблюдать другие, общие для всех правила пожарной безопасности. **ББ**



По вопросам установки САПЗ звоните:
(8172) 75-87-30; 78-42-13.



СтальФонд
НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД
ВМЕСТЕ
в два раза больше

Сегодня Вы можете увеличить свои пенсионные накопления за счет государства

Вы накапливаете – государство удваивает Ваши взносы* +100%

Стать участником государственной программы софинансирования может гражданин РФ любого возраста

*Условия содержатся в ФЗ № 56 от 30.04.08. Господдержка осуществляется из расчета 1:1 но не более 12000 рублей в год, для лиц пенсионного возраста и не обратившихся за установлением пенсии из расчета 1:4, но не более 48000 рублей в год.

Чтобы стать участником государственной программы софинансирования обратитесь в СтальФонд!

Звоните нам по тел.: 79-51-26 или приходите по адресу: ул. Мира, д. 34, оф.201

К ЛУЧШИМ ПОТРЕБИТЕЛЯМ — ЛУЧШИЙ ПОДХОД!

ТЕКСТ: ВЯЧЕСЛАВ РОЖКОВ

Ежегодный конкурс «Лучший потребитель электроэнергии» в этом году как никогда актуален. В условиях, когда региональная экономика, мягко говоря, переживает не лучшие времена, поощрение предприятий, которые своевременно выполняют все договорные обязательства перед энергетиками, это своего рода путеводная звезда для многих организаций, чьи долги за потребленную электроэнергию продолжают накапливаться.

Ежегодному общероссийскому конкурсу «Лучший потребитель электроэнергии» в этом году исполнилось 5 лет. Разработанный ОАО «Северная энергетическая управляющая компания» в 2003 году конкурс при поддержке РАО «ЕЭС России» и Минпромэнерго РФ в 2005 году получил статус федерального. Ушло РАО, появились многочисленные энергокомпании по всей стране, но традиция поощрения лучших потребителей не забыта. Менеджеры ОАО «Вологодская сбытовая компания» из года в год проводят конкурс, выбирая победителей из более 8 тысяч предприятий и организаций Вологодской области. В этом году организатором юбилейного конкурса, помимо сбытовой компании, выступил и ее основной акционер ОАО «Роскоммунэнерго».

По словам генерального директора ОАО «Вологодская сбытовая компания» Сергея Кочурова, главная цель акции — установить успешные партнерские отношения, особенно в нынешнее нестабильное время. Ведь успех надежного функцио-

нирования всей электроэнергетической отрасли Вологодчины напрямую зависит от поступления своевременных платежей за свет. «На конкурсе мы отмечаем самых достойных, а это предприятия, которые выполняют договорные обязательства по оплате за электрическую энергию, которые контролируют режим энергопотребления, устанавливают современные системы учета и внедряют энергосберегающие технологии. За такими организациями будущее экономики нашей области», — отметил Кочуров.

Для победы в конкурсе необходимо было соблюсти ряд условий, в частности строго выполнять договорные условия, не иметь задолженностей и своевременно расплачиваться за поставленную электроэнергию, не допускать аварий и инцидентов в энергосистеме по вине потребителя и многие другие.

В номинации «Лучший потребитель — бизнес предприятие» по итогам 2008 года победу одержало ОАО «Вологодский машиностроительный завод». Несмо-

тря на существенный спад производства в конце прошлого года, предприятие продолжает активно развиваться и осваивать новые виды бизнеса. В номинации «Лучший потребитель — организация, финансируемая из бюджета» по итогам 2008 года неоспоримую победу одержала администрация Тарногского района. Кроме того, в этом году жюри конкурса решило отметить предприятия, которые по оценке энергетиков, были близки к победе. Дипломами лауреатов конкурса «Лучший потребитель электроэнергии 2008 года» награждены СХПК «Племптица Можайское», ООО Производственная компания «Агро-Череповец» и Вытегорский район гидросооружений и судоходства — филиал ГБУ «Волгобалт». Победители и лауреаты конкурса получили фирменные дипломы и ценные призы.

Традиционно, одно предприятие Вологодчины получило звание худшего потребителя. В номинации «Антилидер» выделилось одно из предприятий Вытегорского района. Антилидеру отправили в награду керосиновую лампу.

ЛУЧШИЕ ПОТРЕБИТЕЛИ ВОЛОГДСКОЙ ОБЛАСТИ В РАЗНЫЕ ГОДЫ

2003 г.

- ОАО «Вологодский оптико-механический завод»

2004 г.

- ОАО «Сухонский молочный комбинат»

2005 г.

- СПК «Родина»
- ООО «Великоустюгские ЭТС»
- ОАО «Вологодский завод дорожных машин»
- ООО ПК «Агро-Череповец»

2006 г.

- ООО «Шекснинский КДП»
- ГУ ВО «Сокольский детский дом-интернат»
- ОАО «Кирилловский пищекомбинат»
- СХПК «Тепличный»

2007 г.

- ОАО «Вологодский оптико-механический завод»
- «Администрация Верховажского сельского поселения»
- ЗАО «Агрофирма им. Павлова»
- ООО «Электротеплосеть» г. В. Устюг

2008 г.

- ОАО «Вологодский машиностроительный завод»
- «Администрация Тарногского муниципального района»



Генеральный директор ОАО «Вологодская сбытовая компания» Сергей КОЧУРОВ вручает диплом и главный приз победителю конкурса, генеральному директору ОАО «Вологодский машиностроительный завод» Леониду ФЕДОНОВУ.



ТОРМОЗИТЬ НЕ ВРЕМЯ

ТЕКСТ: ЕЛЕНА БЕЛОВА

Громкие банкротства одних вологодских автодилеров и упорные слухи о приближающейся несостоятельности других заставляют нас вновь обратиться к теме торговли новыми автомобилями и их сервисного обслуживания.

В октябрьском номере «БиВ» за прошлый год уже поднимались вопросы состояния автомобильного рынка Вологодчины. С тех пор многое изменилось. Большинство автодилеров отмечают заметное уменьшение покупательского спроса на фоне удорожания автокредитов и снижения уровня доходов населения, а кое-кто из них уже на деле столкнулся с проблемой банкротства.

В результате бесед с представителями нескольких крупных автоцентров Вологды удалось выяснить, какие задачи они пытаются решать самостоятельно, а в преодолении каких трудностей им необходима правовая поддержка властей.

Это емкое слово — дилер

Одни продавцы автомобилей заявляют о себе как о дистрибьюторах, другие — как о дилерах крупнейших автомобильных брендов. Есть ли разница между этими понятиями, и если есть, то в чем она заключается?

«Дистрибьютор — это независимый торговый посредник, которому делегированы полномочия завода-изготовителя, а дилер — это организованный представитель дистрибьютора на конкретной территории», — разъясняет директор ОАО «Север-Авто-Сервис» Евгений Смирнов. Иными словами, теоретически дистрибьютор максимально приближен

к производителю, а дилер — к потребителю товара. «Но на сегодняшний день из-за изменения ситуации в стране система дистрибуции в том виде, в каком она была представлена раньше, закончилась», — считает Евгений Леонидович, — и мы, будучи дилерами, теперь непосредственно должны подчиняться требованиям заводов-изготовителей. Понятие «дилер» стало нести дополнительную смысловую нагрузку, обозначая не только одного из участников сервисно-сбытовой сети, но и своеобразный магазин-салон завода-изготовителя в данном городе».

«Практика показывает, что существенная разница между дилером и дистрибьютором довольно размыта и во многом зависит от условий сбыта продукции заводом-изготовителем», — комментирует исполнительный директор «ТО-сервис» Автоцентра «Щеглино» Илья Соколов. — Нередко дилеры напрямую общаются с производителями, минуя систему дистрибуции, и это повышает их статус».

Получить дилерство достаточно сложно: компания-производитель предъявляет значительные требования по вопросам уровня профессиональной подготовки, технической оснащенности, ассортименту и объемам продаж потенциального партнера. Соблюдение политики завода-изготовителя должно проявляться даже в таких, на первый взгляд, мело-

чах, как цвет напольной плитки или высота потолков в шоу-руме (выставочном зале).

«Подавая заявку на участие в кастинге, кандидат в дилеры должен предоставить продуманный и экономически обоснованный план развития, иметь временную торговую площадку и готовность к строительству площадки постоянной. Плюс ко всему, обладать хорошей деловой репутацией и опытом ведения собственного бизнеса», — предупреждает генеральный директор ООО «РРТ-Вологда-2» Автоцентра «Honda» Антон Черлов. — Мы смогли обогнать прочих претендентов благодаря тому, что динамично и агрессивно вошли в рынок, продвигая продукцию марки Honda не только в Вологде, но и на всем Северо-Западе, включая такие крупные города, как Санкт-Петербург, Мурманск и Архангельск».

Однако важно не только получить полномочия автодилера, но и сохранить их, являясь важнейшим звеном сложного механизма, связывающего завод-изготовитель и конечного потребителя. Обязанность дилера — это выполнять план реализации товара в соот-

ветствии с планами его выпуска на заводе. «Современный дилер — это полноправный участник планового хозяйства, уменяющий не только осуществлять продажи, но и анализировать и устранять причины брака, прогнозировать тенденции рынка, предоставлять необходимую отчетность, выполнять гарантийный ремонт», — убежден Евгений Леонидович. — Именно на дилера возложена ответственная функция по обеспечению бесперебойной работы всей системы, объединяющей воедино производство и продажу автомобилей».

Производитель, настаивая на строительстве нового дилерского центра «Щеглино» в Вологде, не учел прогнозов о снижении уровня продаж.

Статус дилера и предоставляет автопродавцу дополнительные бонусы, и возлагает на него особую ответственность. «Будучи дилером пяти известных компаний (ВАЗ, ГАЗ, SsangYong, Fiat и Chery), мы уверенно смотрим в завтрашний день, рассчитывая на гарантированный уровень сбыта продукции. Так же и клиент дилерского центра всегда сможет на месте обратиться к представителю завода-изготовителя, решая вопросы, связанные с ремонтом и обслуживанием автомобиля».

Нередко давление предприятий-изготовителей, озабоченных реализацией собственных планов по развитию розничной сети в целях увеличения продаж может поставить дилера в сложные экономические условия. «Производитель, настаивая на строительстве нового дилерского центра «Щеглино» в Вологде, не учел прогнозов


 Директор ОАО «Север-Авто-Сервис»
 Евгений СМИРНОВ.

 Исполнительный директор «ТО-сервис» Автоцентра
 «Цеглино» Илья СОКОЛОВ.

 Генеральный директор «PPT-Вологда-2»
 Автоцентра «Honda» Антон ЧЕРЛОВ.

по изменению ситуации на нашем внутреннем рынке, проявляющейся в снижении уровня продаж в сравнении с предыдущим периодом, — рассказывает Илья Владимирович. — Выплата большого кредита, взятого на возведение торгового комплекса, оказалась неразрешимой задачей из-за проблем с ликвидностью. Обеспечением кредита являлся неснижаемый остаток товара, находящегося в обороте, и объекты недвижимости (недостроенное здание автоцентра и земельный участок). Одновременно во исполнение обязательств по дилерскому договору была куплена земля в Череповце под строительство салона, который в будущем должен был продвигать продукцию Горьковского автозавода. Пролонгировать кредит не удалось, и мы вынужденно начали процедуру банкротства. На сегодняшний день построенный комплекс остается у банка в залоге, а на реализацию товара наложен запрет».

Закон или дышло?

Руководители предприятий-автодилеров отмечают несовершенство действующей нормативно-правовой базы и, в первую очередь, отдельных положений Федерального закона «О защите прав потребителей». Вступившие в силу в конце позапрошлого года поправки к закону теоретически должны были стать дополнительной мерой защиты покупателей от недобросовестных продавцов, а на практике оказались очередной лазейкой для финансово нечистоплотных лиц.

Во-первых, по новым правилам потребители могут обменять автомобиль, если в течение 15 дней в нем обнаружился недостаток, о которых покупателя не предупредили и которые препятствуют использованию машины по назначению. Во-вторых, если автомобиль находился на станции техобслуживания суммарно более 30 суток за один календарный год, его тоже можно вернуть продавцу.

Потребительский экстремизм — так называют в «Север-Авто» попытки некоторых покупателей вернуть машину в салон, выдумав очередную несуществующую неисправность после почти года пользования автомобилем. «Закон, стоящий на страже прав российских потребителей, принят с учетом реалий западного, а не отечественного рынка. Внутренний автопром еще не готов к таким жестким рамкам, и автомобили зачастую имеют ряд мелких недоработок, выявляющихся лишь в процессе их эксплуатации. Механизмы даже высококачественной иностранной машины должны приработаться, и нужно время на обнаружение всех погрешностей».

При отказе автодилера вернуть деньги или обменять товар потребитель, следуя букве закона, имеет право обратиться в суд и в случае выигрыша может получить либо новую машину взамен старой, либо потраченные на ее приобретение деньги, но уже с учетом начисленных пеней. Более того, автосалон, проигравший суд, обязан уплатить в бюджет штраф в размере половины взысканной суммы. Именно последняя мера расценивается автодилерами как одна из самых несправедливых.

Адекватным клиентам автодилеров, чуждым потребительского ржета, во избежание возможных недоразумений по срокам оплаты и поставки ожидаемой машины следует внимательно изучать предлагаемые салонами условия до того, как будут подписаны документы. Автопродавцы сегодня говорят о соблюдении ими договорных обязательств. «Предоплата за товар — это нормальная финансовая категория, лишь подтверждающая серьезность намерений покупателя, — объясняет Евгений Смирнов. — Залогом успешного сотрудничества с покупателем является указание реальных, а не вымышленных требований, в том числе и по вопросам сроков поставок, которые могут быть определены от месяца до полугода в зависимости от потребностей потребителя».

Спрос на автомобили премиум-класса снизился гораздо меньше, чем на машины, рассчитанные на рядового покупателя.

«Мы ограничиваемся минимальной предоплатой, и для нас не существует проблемы несоблюдения сроков поставки автомобиля, — декларирует позицию своего автосалона Антон Черлов. — В течение двух суток покупатель сможет получить заказанный им автомобиль».

«Любое непреднамеренное нарушение сроков поставки должно обсуждаться с целью урегулирования претензий, — уверен Илья Соколов. — Сбой в процедуре поставки — основание для уменьшения стоимости владения «просроченным» автомобилем за счет удешевления его технического обслуживания. Или отличный повод для покупателя получить в подарок от салона дополнительные опции к машине».

Привыкая к новым условиям

Стремительное падение уровня продаж автомобилей спровоцировано, по мнению многих автодилеров, свертыванием ряда прежде доступных для потребителя кредитных программ и удорожанием предлагаемых автокредитов, ведь именно на заемные средства в предкризисные месяцы оформлялись в собственность большинство машин. По оценке Ильи Соколова, число автомобилей, покупаемых в кредит весной-летом прошлого года, достигало 60-70% (против 20%-30% «кредитных» машин, приобретаемых два года назад). Иллюстрируя снижение покупательского спроса в текущем году, эксперты называют следующие цифры: сейчас один дилер продает примерно 120-140 автомобилей в месяц, тогда как в прошлом году удавалось реализовывать по 300 автомобилей ежемесячно.

Новые финансовые условия не только уменьшили число продаж, но и скорректировали конъюнктуру авторынка: сейчас наибольшим спросом пользуются так называемые профессиональные машины, то есть те, которые являются средством для зарабатывания денег. Илья Владимирович обращает внимание, что коммерческий транспорт является сейчас

одним из самых востребованных видов товара, предлагаемых автодилерами.

Спрос на автомобили премиум-класса снизился гораздо меньше, чем на машины, рассчитанные на рядового покупателя. «Предлагаемые нами автомобили предназначены для состоявшихся людей с хорошим достатком, который остается стабильным вне зависимости от любых условий, поэтому нас в наименьшей степени коснулись холодные ветра перемен», — отмечают в Автоцентре «Honda».

Сам себе кредитор

Для успешной работы на рынке автодилеры принимают участие в реализации кредитных программ, разрабатываемых заводами-производителями совместно с банками, или сотрудничают со специализированными структурами, входящими в состав холдингов.

«Мы не испытываем сложностей с кредитованием, — заявляет Антон Черлов, — поскольку внутри нашего холдинга успешно работает организация «PPT-брокер», профессионально оказывающая услуги кредитного брокериджа. Являясь солидным и компетентным банковским партнером, эта структура позволяет нам ориентировать наших клиентов на получение наиболее привлекательного для них кредитного продукта». «У нас есть уже первый покупатель автомобиля, приобретенного по новой программе «Лада Финанс», запущенной ВАЗом совместно с банками-партнерами», — сообщает Евгений Смирнов. Суть этого предложения состоит в снижении суммы кредита вследствие предоставления производителем скидки на автомобиль, что значительно минимизирует затраты клиента. «А программа льготного кредитования, продуманная и созданная специально для ВАЗа в рамках государственной поддержки отечественного автопрома, оказала нам медвежью услугу. Будучи разрекламированной в декабре прошлого года программа вступила в силу только в апреле года текущего, и в месяцы до начала ее реализации продажи ВАЗа упали настолько, что зимой приходилось несколько раз останавливать конвейер: потенциальные покупатели отложили покупку желанного автомобиля в надежде воспользоваться новой кредитной программой». Евгений Леонидович не оценивает программу льготного кредитования как доступную для того покупателя, на которого она теоретически рассчитывалась: машину эконом-класса стоимостью до трехсот пятидесяти тысяч рублей обычно могут себе позволить приобрести люди с небольшим доходом, для которых ежемесячные платежи по кредиту в размере пятнадцати-двадцати тысяч рублей даже с учетом государственного субсидирования процентной ставки будут неподъемными.

В действующей программе льготного кредитования участвуют банк «ВТБ 24», «Россельхозбанк» и «Сбербанк», причем последний настроен на позитивные конечные результаты и не скрывает результаты промежуточные: по словам начальника отдела кредитования частных клиентов Вологодского отделения №8638 СБ РФ Дениса Романова, на 27 мая выдан 101 автокредит и одобрено 177 заявок. Согласно программе, покупатель автомобиля, входящего в установленный перечень (а в него включен весь модельный ряд семейства «Лада»

и несколько моделей иностранных брендов, выпускаемых в нашей стране), сможет получить кредит сроком на два года с годовой ставкой 7%, если заключит договор со Сбербанком, а услуги Банка ВТБ24 и «Россельхозбанка» ему обойдутся несколько дороже. Кредитую население по собственной ставке, банк получает государственную субсидию в размере двух третей ставки рефинансирования ЦБ РФ.

«Внимание Правительства к вопросам поддержки российского автопроизводителя — очень прогрессивная и своевременная мера, — полагает Евгений Леонидович, — однако метод, который выбран для решения стоящих задач, не совсем правильный. Целесообразнее было бы дать деньги народу напрямую, и он бы сам проголосовал своими покупками, какой именно автомобиль ему нужен. А сейчас ситуация такова, что предприятия-производители выпускают те автомобили, которые не пользуются покупательским спросом. Для примера, на ВАЗе на сегодняшний день скопилось около 70 тысяч нереализованных машин, которые бы немедленно разошлись среди потенциальных покупателей, будь у них деньги».

Автомобильный рынок довольно специфичен: если первую машину покупателю продает салон, то вторую — сервис.

Для самих же автодилеров банки предлагают так называемый «короткий кредит», срок возврата которого не должен превышать 29 календарных дней. «Время оборота средств автодилера при полном торговом цикле, включающем в себя оформление заказа на заводе-изготовителе, оплату, доставку товара и его продажу достигает в лучшем случае полутора-двух месяцев при условии наличия постоянного спроса на привозимые марки и модели, — объясняют в «Север-Авто», — а срок кредитования в 29 дней — это просто нонсенс». Банки, предоставляя автодилерам заемные средства на закупку машин, в этом году заявляют о ставке кредита в 20-23% годовых, что почти вдвое превышает их прошлогодние аппетиты. «Западный финансовый мир отмечает мощное снижение ставки рефинансирования в целях оздоровления экономики, стимулирования предприятий на приобретение нового оборудования, в том числе и на кредитные деньги. А у нас ставка рефинансирования нескоро еще опустится до «докризисного» уровня, — констатирует Евгений Леонидович. — Хотелось бы видеть в банках надежных партнеров, предлагающих и реализующих взаимовыгодные кредитные продукты».

Что решают кадры?

В последние годы ажиотажного спроса на машины многие автодилеры уделяли первоочередное внимание проблемам насыщения рынка, не успевая качественно решать собственные кадровые вопросы. Зачастую персонал автоцентра не считал необходимым проявлять уважение к возможным покупателям, устанавливая с ними заинтересованные контакты: зачем было тратить время на бесплатную вежливость, если очередь на автомобили распланирована на несколько месяцев вперед?

Сегодня, когда между продавцами обостряется борьба за каждого клиента, автодилерам стоит задуматься, насколько зависит количество проданных автомобилей от правильно подобранного кадрового состава, ведь при примерно равных прочих условиях покупки (ценовая политика, качество машин разных марок одного сегмента) покупатель предпочтет отовариться в том салоне, где более приветливый и расторопный персонал.

На формирование имиджа дилера влияют гораздо больше такие сугубо «кадровые» штрихи, как необязательность, грубость и надменность персонала автосалона (а это относится не только к менеджерам низшего звена, но и к лицам, приближенным к руководству), чем проводимые дорогостоящие рекламные акции или заказные материалы в прессе. «Мы регулярно проводим статистические исследования в целях оценки репутации нашего автосалона у клиентов, — говорят в руководстве «Север-Авто». — Главное, от чего зависит имидж автосалона — это мнения о нем, которыми обмениваются друзья, родственники и коллеги, так называемое «сарафанное радио», а не какая-нибудь наглядная агитация».

Кроме того, на общем фоне снижения уровня продаж значительную роль начинает играть послепродажное обслуживание ранее реализованных машин. Сервис становится весьма ощутимым способом заработка для компании-дилера, испытывающей сложности с продажами. «Автомобильный рынок довольно специфичен: если первую машину покупателю продает салон, то вторую — сервис, — считают в «ТО-сервис» Автоцентра «Щеглино». — То есть если потребитель остается недоволен сервисным обслуживанием, он не станет в дальнейшем приобретать машину в том же дилерском центре, несмотря на прежний интерес к продукции данного автомобильного бренда».

Заглядывая в будущее

Несмотря на кризисные явления, потенциал авторынка остается довольно значительным: общеевропейская норма количества автомобилей на душу населения для нашей страны пока величина скорее идеальная, нежели плановая. Поэтому по мере ослабления последствий финансового кризиса рынок будет продолжать расти. Однако просто сидеть сложа руки в ожидании того, когда у покупателя сами собой появятся средства на приобретение нового автомобиля — удел неудачника. Мобилизовать внутренние резервы, совершенствовать систему отношений с производителями и кредитными организациями, учиться выстраивать диалоги с органами власти — вот задачи для успешных и дальновидных автодилеров. Так, Антон Черлов убежден: «Позитив кризиса в том, что он позволил моей компании верно оценить свои возможности и сделать правильный вывод: нужно идти вперед, оставляя позади себя менее удачливых конкурентов».

Перспективы отечественного автомобильного рынка всецело зависят от того, какие уроки дилеры извлекут из накопленного опыта преодоления трудностей, с какими достижениями или потерями переживут непростые для них времена. **EB**

ДОХОДНОЕ МЕСТО

ТЕКСТ: ЕЛЕНА КРЮКОВА, HELEN.KRUKOFF@GMAIL.COM

По примеру Дмитрия Медведева и Владимира Путина о своих доходах отчитались некоторые российские губернаторы. Вячеслав Позгалев оказался в числе беднейших.

Опубликовать свои декларации о доходах решила пока лишь четверть всех глав регионов России. Закон, который обяжет их делать это в обязательном порядке, вступит в силу лишь в 2010 году. Тем не менее, уже сейчас можно составить рейтинг финансовой состоятельности губернаторов.

Богач и бедняк

Абсолютным рекордсменом по итогам прошлого года стал глава Калининградской области Георгий Боос, который заработал 122,37 миллиона рублей. Второе место у губернатора Свердловской области Эдуарда Росселя — его доходы составили 11,11 миллиона.

Теперь о «крепких середняках». Глава Ханты-Мансийского автономного округа Александр Филипенко заработал в 2008 году 5,12 млн рублей. Доходы его соседа, губернатора Тюменской области Владимира Якушева примерно такие же — 5,59 млн рублей. Зато по сравнению с данными двухгодичной давности Якушев смог увеличить площадь своих земельных владений в десять раз. Не менее зажиточно живут и другие региональные лидеры. Челябинский губернатор Петр Сумин — чуть менее 4 миллионов. Бывший министр сельского хозяйства РФ, а ныне воронежский губернатор Алексей Гордеев при неприметном заработке в 3,26 миллиона рублей отличился среди коллег объемами находящейся в его собственности недвижимости. Согласно декларации он имеет три участка в Калужской области (площадью 2500, 5000 и 12500 квадратных метров), а также гараж и квартиру в Москве (252,7 квадратного метра). Из 3,044 млн рублей, задекларированных кемеровским губернатором Аманом Тулеевым, 304 тыс. составила компенсация морального вреда от лидера КПРФ Геннадия Зюганова.

В самом конце финансового рейтинга губернаторов оказались Вячеслав Позгалев (2,34 млн), глава Новгородской области Сергей Митин (1,9 млн) и губернатор Санкт-Петербурга Валентина Матвиенко (1,71 млн). При этом, по официальным данным, у Валентины Ивановны нет даже личной машины.

Доходы вологодского губернатора

Теперь чуть подробнее о декларации нашего с вами губернатора. Вячеслав Позгалев одним из первых сообщил общественности о своих доходах и доходах своей супруги с 1 января по 31 декабря 2008 года. По сооб-

щению пресс-службы губернатора, совокупный доход Вячеслава Евгеньевича составил 2 млн 343 тыс. рублей. Из них почти 2 млн 083 тыс. рублей — доход по месту работы. Еще чуть более 76 тысяч рублей составляет пенсия (напомню, что в этом году Вячеславу Позгалеву исполнится 62 года). Кроме того, губернатор получал денежное вознаграждение за звание «Почетный гражданин» городов и районов области в размере 183 тысяч рублей. Справедливости ради отмечу, что все средства, полученные в качестве вознаграждения за звание «Почетный гражданин», губернатор передал на благотворительность. Кроме того, Вячеслав Позгалев имеет в банках Российской Федерации счета на общую сумму около 2 млн 158 тыс. рублей и владеет дачным участком площадью 2900 кв. м и дачей площадью 86 кв. м

Совокупный доход Вячеслава Евгеньевича составил 2 млн 343 тыс. рублей. Из них почти 2 млн 083 тыс. — доход по месту работы.

Доход супруги главы Вологодчины Татьяны Позгалевой в прошлом году составил 115 тыс. рублей, она имеет счета в российских банках на общую сумму 998 тыс. рублей. Также супруга вологодского губернатора владеет домом общей площадью 327,4 кв. м, в том числе жилой 60 кв. м, земельным участком площадью 1324 кв. м и 8750 акциями ОАО «Северсталь».

Следующий шаг

Вскоре после обнародования губернаторских доходов, а именно 18 мая, Президент Дмитрий Медведев подписал пакет антикоррупционных указов, которые определяют круг чиновников и членов их семей, обязанных декларировать доходы, а также форму подачи отчетов и порядок их публикации. Как пояснил ИТАР-ТАСС глава администрации Кремля Сергей Нарышкин, указы Президента официально оформляют порядок публичного декларирования доходов и имущества чиновников и членов их семей (супругов и несо-



вершеннолетних детей). Ранее госслужащие не были обязаны предоставлять эти сведения в открытую печать. Список таких чиновников расширен: к ним теперь относятся и руководители госкорпораций. Предоставлять сведения о доходах и имуществе обязаны:

— лица, замещающие государственные должности (т.е. должности, прописанные в федеральных законах). В их число входят: руководство и члены правительства, главы субъектов, члены Совета Федерации и депутаты Госдумы, руководство Счетной палаты, ЦИК и ряд других;

— лица, претендующие на получение или замещающие должности на федеральной государственной службе;

— руководители, заместители руководителей и члены правления госкорпораций, государственных фондов или иных организаций, созданных Российской Федерацией. В их число вошли, в частности, «Ростехнологии», «Нанотех», ВЭБ, Фонд по страхованию вкладов, Фонд содействия развитию ЖКХ и другие.

Населению все равно

Любопытно, но большинство россиян равнодушно отнеслись к декларациям чиновников. Согласно опросу, проведенному ВЦИОМ в апреле этого года среди 1600 человек в 140 населенных пунктах, более половины опрошенных (52%) не интересуются чужими доходами. Только 8% хотели бы заглянуть в декларацию о доходах премьера Владимира Путина, а 7% — в декларацию лидера ЛДПР Владимира Жириновского. Доходы самого Медведева (как и бизнесмена Романа Абрамовича) хочет узнать лишь 1% респондентов.

При этом половина граждан России одобряет данную инициативу. Почти треть (31%) опрошенных ВЦИОМ считает это «отличной, давно назревшей антикоррупционной мерой», а еще 18% полагают, что это шаг в правильном направлении, но нужны более эффективные меры. Между тем, 26%, одобряя это решение, думают, что чиновники его обойдут, а 15% оценивают это как бесполезный популизм. Об указании Президента публиковать декларации хорошо знают 33% опрошенных, кое-что слышали 43% респондентов. Опрос показывает, что заявленная президентом Дмитрием Медведевым тема борьбы с коррупцией воспринимается позитивно. **БВ**



РЕНТАБЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС

ТЕКСТ: ЕЛЕНА БЕЛОВА

Банковские проблемы с ликвидностью и принятие более жестких требований к заемщикам по ипотечным кредитам сегодня дают отличный шанс превратить ренту и в надежный способ решения социальных проблем одиноких пожилых людей, и в мощный инвестиционный инструмент.

Рента в законе

Современный институт ренты закреплен Гражданским кодексом РФ, согласно которому предусматриваются следующие разновидности рентных отношений. Рента может быть срочной (постоянной) или пожизненной. Кроме того, пожизненная рента нередко определяется на условиях пожизненного содержания с иждивением. Суть договора пожизненной ренты заключается в том, что получатель ренты, а это, как правило, престарелый или больной человек, передает плательщику ренты свою квартиру или комнату в собственность в обмен на получаемые им регулярные денежные выплаты. Круг возможных получателей и плательщиков ренты регламентируется законодательством: помимо граждан, получать рентные платежи могут и некоммерческие (например, благотворительные) организации, если это соответствует целям их деятельности. Плательщиками ренты могут считаться не только любые граждане, но и юридические лица, причем как коммерческие, так и некоммерческие, которые заинтересованы в приобретении данного недвижимого имущества и способны выполнять все требования, предусмотренные

в договоре ренты. Для физических лиц (плательщиков и получателей ренты) не существует никаких возрастных ограничений: теоретически любой совершеннолетний гражданин может оформить договор на свое имя, однако на практике вряд ли найдутся желающие заключать сделку с двадцатилетним владельцем квартиры в надежде заполучить ее в собственность.

Даже без учета инфляции и роста стоимости жилья разница между реальной стоимостью квартиры и суммой, потраченной за десять лет, составит около полумиллиона рублей.

Типовых договоров ренты, утвержденных законом, не существует, однако Гражданский кодекс прописывает многие основные положения для заключения этого важного для обеих сторон документа.

В договоре пожизненной ренты указывается размер ренты лишь в денежном выражении (не менее установленного законом одного минимального размера оплаты труда), порядок

выплаты средств (обычно по истечении календарного месяца) и условия расторжения договора в случае несоблюдения его условий.

Договор пожизненного содержания с иждивением отличается от договора пожизненной ренты формой платежей, предусматривая поступление не только денежных средств (в размере не менее двух минимальных размеров оплаты труда), но и обеспечение получателя ренты питанием и медицинским обслуживанием, а также уход за ним. Некоторые договоры предусматривают и оплату ритуальных услуг.

Отчуждение квартиры может происходить и за некоторую сумму, представляющую собой единовременный платеж, и бесплатно. В договоре фиксируется размер подобной единовременной выплаты получателю ренты. Однако данные платежи, с точки зрения законодательства, не являются обязательными, и их отсутствие не может ставить под сомнение правомочность заключенного договора.

Договор ренты подлежит обязательному нотариальному заверению и государственной регистрации договора в соответствующих органах по месту жительства сторон, документально закрепляющего право собственности плательщика ренты на недвижимость, и его

обязанность по уплате коммунальных услуг за приобретенное жилье. Без этих обязательных процедур сделка будет считаться несостоявшейся.

После заключения договора получатель ренты остается проживать и быть зарегистрированным в своей бывшей квартире, в то время как новый владелец поселиться, зарегистрироваться, продать или обменять эту недвижимость имеет право лишь с письменного согласия рентополучателя. Заключенный договор ренты отменяет действие ранее составленного завещания, и наследники бывшего собственника квартиры не имеют на нее никаких прав.

Квартира за полцены

Насколько выгодно для инвестора заключение договора пожизненной ренты? Приняв во внимание, что стоимость обычной однокомнатной квартиры в Вологде на рынке вторичного жилья составляет в среднем 1 миллион 100 тысяч рублей, несложно оценить преимущества подобного капиталовложения.

Допустим, что первоначальный единовременный платеж не будет превышать 30% рыночной стоимости квартиры и равняется 330 тысячам рублей. Время возможного дожития рентополучателя-пенсионера — 8 лет (цифра формальна и чаще всего завышена), размер ежемесячных рентных платежей — две с половиной тысячи, а оплата коммунальных услуг — 700 рублей.

Итак, $(2500 + 700) \times 96$ месяцев = 307 тысяч 200 рублей.

Размер единовременного платежа + стоимость рентных выплат за восемь лет: 330 тысяч

+ 307 тысяч = 637 тысяч рублей. Таким образом, даже без учета инфляции и роста стоимости жилья разница между реальной стоимостью квартиры и суммой, потраченной за десять лет, составит:

1 миллион 100 тысяч – 637 тысяч = 463 тысячи рублей.

Расчет за каждую квартиру сугубо индивидуален и зависит от множества факторов: состояния здоровья и возраста получателя ренты, рыночной стоимости объекта недвижимости. Например, чем больше единовременный платеж, тем меньше ежемесячные выплаты. Или чем старше получатель ренты, тем на большую сумму ежемесячных поступлений он сможет рассчитывать и наоборот. Разумеется, что платежи за однокомнатную квартиру будут ощутимо меньше, чем за трехкомнатную.

Рентоплательщик: техника безопасности

Особенностью договора ренты является то, что этот договор является односторонним, то есть после передачи имущества получатель ренты не несет никаких обязательств, обладая лишь правами, и вся ответственность по договору ложится на плательщика. Согласно закону, случайная гибель или повреждение имущества, переданного под выплату пожизненной ренты (например, вследствие пожара из-за взрыва бытового газа), не освобождает плательщика от обязанности по выплате ренты.

Поскольку изначально рентополучатель занимает более устойчивую правовую позицию, то именно плательщик должен быть предельно внимателен и при составлении договора, и при его выполнении для того, чтобы не потерять вложенные средства. Зачастую имеет смысл прибегнуть к титульному страхованию (страхованию права собственности) договора, которое позволит рентоплательщику в форс-мажорной ситуации вернуть все потраченные средства.

Важную роль при заключении договора исполняет нотариус, являясь независимым гарантом дееспособности будущего получателя ренты. Обязанность нотариуса — удостовериться, понимает ли продавец правовые и имущественные последствия проводимой сделки, результатом чего будет иметь место важная формулировка: «личность установлена, дееспособность подтверждена». В качестве дополнительной страховки рекомендуется предоставление будущим получателем ренты справок, что он не состоит на учете в психоневрологическом и наркологическом диспансерах, а также его освидетельствование у врача, желательно в день заключения сделки.

В договоре необходимо прописать максимум условий в дополнение к тому необходимому минимуму, который установлен законом, и особенно это касается договоров пожизненного содержания с иждивением. Любые нюансы, от названия необходимых для жизни рентополучателя лекарств и до подробного описания памятника, устанавливаемого на могиле после его смерти, необходимо обязательно закрепить документально. Но, даже согласовав кратность еженедельных влажных уборок в квартире получателя ренты

и придя к консенсусу в вопросах диетических блюд в его меню, нельзя быть до конца уверенным в незыблемости заключенного договора. Поэтому договоры пожизненной ренты, в которых основным требованием является лишь своевременное внесение оговоренной суммы без оказания дополнительных услуг, являются более долговечными и менее проблемными.

Важная мелочь: указанный в договоре размер ежемесячных платежей по закону подлежит периодической индексации на величину инфляции, однако сам механизм подобной процедуры до конца не прописан. В целях дополнительной защиты от материальных претензий по договору важно в деталях предусмотреть порядки и сроки такой индексации.

«Каждый договор ренты должен составляться индивидуально с упором на решение именно тех вопросов, которые наиболее важны для обеих сторон, — рекомендует **Евгения Переяславская**, директор «Городского центра социальной защиты пенсионеров». — Каждый заключаемый договор ренты — это «штучный продукт», а не результат поточного производства».

Все операции, проводимые во исполнение договора, необходимо документально фиксировать: вести дневник посещений, сохранять чеки на купленные продукты или лекарства, пользоваться безналичным способом внесения ежемесячных платежей на расчетный счет получателя ренты. В случае судебного разбирательства по вопросу несоблюдения рентоплательщиком условий договора эти документы сыграют решающую роль.

Рентополучатель: меры предосторожности

Основной вопрос, встающий перед пожилым человеком, который обдумывает для себя возможность заключения договора ренты: как правильно выбрать организацию или человека, отношения с которыми будут не только неопасными, но и взаимовыгодными.

Нередко договор между двумя физическими лицами заключается в случае, когда стороны либо состоят в отдаленном родстве, либо знакомы друг с другом продолжительное время. Чаще всего это договор пожизненного содержания с иждивением, предполагающий доверительные отношения между плательщиком ренты и ее получателем и характеризующийся особой социальной сущностью. Пожилые человек, оформ-

ляющий договорные отношения с дальней родственницей или соседкой, нередко нуждается не только в материальной поддержке и помощи в ведении хозяйства, но в дружеском участии. Однако в большинстве случаев при заключении договора между родными или хорошо знакомыми людьми квартира переходит к рентоплательщику без единовременного взноса, а только в результате ежемесячных платежей. Кроме этого, физическое лицо-рентоплательщик, внося ежемесячные суммы на расчетный счет получателя, не удерживает с них и не переводит в бюджет налог на доходы физических лиц, так как по закону не может исполнять функций налогового агента рентополучателя. Вероятно, не каждый плательщик ренты знает сам и поэтому не информирует рентополучателя, что в соответствии со статьей 208 НК РФ суммы ежемесячной рентной платы относятся к доходам, полученным от сдачи аренды или иного пользования имущества, и согласно статье 224 НК РФ облагаются НДФЛ по ставке 13% (с учетом стандартных налоговых вычетов). Это не относится к оплате коммунальных слуг, а также стоимости газа, электроэнергии, телефона.

Плюсом заключения договора с физическим лицом будет то обстоятельство, что по закону в случае непредвиденной смерти рентоплательщика получатель ренты не должен остаться без содержания: наследники умершего лица несут ответственность за заключенному договору. Однако если наследников нет или они решат отказаться от выполнения условий такого договора, недвижимость переходит к государству.

Выбирая коммерческую организацию, имеет смысл собрать о ней максимум информации, от сведений в СМИ до отзывов знакомых или соседей. Надежная фирма, имеющая за плечами многолетний положительный опыт работ, обладающая значительными материальными активами, как правило, не скрывает своих намерений и безвозмездно консультирует потенциальных клиентов еще на стадии обдумывания вопроса о заключении договора ренты. Чаще всего подобные предприятия выступают посредниками, и условия, предлагаемые ими, могут значительно отличаться. Например, размер единовременного вознаграждения способен колебаться в диапазоне 10%–40% от стоимости квартиры, а сумма ежемесячных рентных платежей отличаться почти вдвое, или обязанность по оплате электроэнергии, радиоточки и телефона возлага-



ется в одной фирме на плательщика, а в другой — на получателя ренты.

Приоритет имеет та организация, которая сопровождает сделку не только на момент заключения договора, но и после него. В ее штате обязательно имеются квалифицированные психологи и юристы, которые в спорных случаях встретятся с каждой из сторон договора и будут защищать интересы потерпевшей стороны в суде. Нередко компания-посредник организует патронажный уход за пожилым человеком. Многие предприятия в интересах своих клиентов-рентоплательщиков берут на себя труд решать вопросы налогового урегулирования. Если предприятие само является плательщиком ренты, то оно по закону удерживает и перечисляет налог на доходы физического лица-рентополучателя, будучи его налоговым агентом. Если предприятие лишь посредник, но посредник добросовестный и ответственный, оно консультирует получателей дохода и помогает с заполнением и представлением ежегодной налоговой декларации. Если посредник после заключения сделки не намерен участвовать в дальнейшем ходе событий, от его услуг лучше отказаться. Универсальный совет для любого потенциального рентополучателя — не давать никаких доверенностей на заключение договоров, а самостоятельно внимательно изучать все документы, не стесняться задавать вопросы, обращаться за консультацией к независимому юристу. Смысл таких действий — не только защитить себя от убыточной сделки с финансово нечистоплотными игроками рынка, но и подобрать для себя наиболее выгодные условия договора, предлагаемые добросовестными фирмами.

«Институт ренты год от года приобретает все более цивилизованные очертания, — констатирует **Виолетта Анкундинова**, менеджер по работе с рентоплательщиками ООО «Городской центр социальной защиты пенсионеров» Вологды. — Инвестиция в недвижимость по договору ренты — вложения на длительный срок, и среди покупателей практически нет любителей скорой наживы. Основная часть наших клиентов-рентоплательщиков — это обычные вологжане, стремящиеся в будущем обеспечить своих подрастающих детей собственным жильем. Именно для них рента стала удачной альтернативой ипотеке, которая сейчас доступна только для тех людей, чьи доходы стабильны, достаточно высоки и документально подтверждаемы. При условии внесения примерно равных по величине первоначальных взносов при ипотеке и ренте участник ипотечной программы обрекает себя на ежемесячные платежи, порой превышающие 15-20 тысяч рублей (это без учета коммунальных платежей по приобретенной квартире), в то время как плательщик ренты укладывается в сумму 3,5-4 тысячи рублей (в том числе плата за квартиру)».

Среди плательщиков ренты, заключивших договоры при посредничестве Центра, есть и инвесторы — люди, заинтересованные в выгодном капиталовложении на продолжительное время. Заработки на фондовом рынке или на разнице курса валют — прерогатива узких профессионалов, а вложения свободных средств в недвижимость — традиционно



Виолетта АНКУНДИНОВА, менеджер по работе с рентоплательщиками ООО «Городской центр социальной защиты пенсионеров»

надежный и понятный способ сохранить и приумножить денежные средства.

Российское законодательство предусматривает и правомочность заключения договоров пожизненного содержания с иждивением с муниципальными органами власти. Пожилые череповчане на протяжении нескольких лет уже имеют возможность передавать свои квартиры в соответствии с договором ренты в городскую собственность, а жители областной столицы ожидают принятия необходимых стандартов для реализации принятого в конце прошлого года решения Городской Думы «Об утверждении положения о социальной поддержке пенсионеров на условиях договора пожизненного содержания с иждивением».

Теоретически муниципальная власть является самым надежным рентоплательщиком, поскольку она отвечает за условия заключенного договора городским бюджетом, землями, имуществом, а такая форма гарантии традиционно считается самой надежной. Не всякая коммерческая фирма при ликвидации способна произвести окончательный расчет по всем требованиям, выдвигаемым кредиторами и контрагентами, а городская власть, сохраняя преемственность, в любой ситуации сможет ответить по своим обязательствам. Дополнительной страховой мерой при договоре с муниципалами станет контроль за исполнением решений Думы Управлением социальной защиты.

Минусом сотрудничества с городскими властями будет отсутствие одновременного вознаграждения за отчуждаемую квартиру, составляющего не одну сотню тысяч рублей, и сравнительно невысокий размер ежемесячных рентных платежей.

Расторжение договора

Действие договора ренты может быть прекращено в двух случаях: по обоюдному желанию сторон и по решению суда. В ситуации, когда и плательщик, и получатель ренты желают расторгнуть договор, они подписывают у нотариуса соглашение о его расторже-

нии. Но рентополучатель должен компенсировать плательщику все деньги, потраченные во исполнение договора.

Судебное разбирательство назначается при систематическом невыполнении условий договора или нарушении обязательств по нему одной из сторон, которые повлекли какие-либо негативные последствия для другой стороны. Эти причины, перечисленные в Гражданском Кодексе как основания для расторжения договора в судебном порядке и выдвигаемые инициатором расторжения сделки, могут прятать за собой его истинные побудительные мотивы, а именно: уговоры родственников, желание пересмотра условий договора в сторону увеличения платежей.

Признание судом рентоплательщика виновной стороной в случае расторжения договора означает потерю всех его расходов, которые никак не возмещаются. Признание рентоплателя виновной стороной в теории предполагает возврат всех денежных средств, потраченных плательщиком ренты, но на практике по закону пожилой нарушитель условий договора в целях погашения долга будет выплачивать не более четверти своей пенсии.

Социальная направленность бизнеса

Вымыслов и мифов вокруг рентного бизнеса больше, чем вокруг любого другого. К сожалению, часть историй, повествующих о стариках, из-за мошенников лишившихся когда-то своей недвижимости, имеют под собой реальные корни. Однако действенные меры, принимаемые законодателями в области нормативного урегулирования института ренты, рост правовой грамотности населения в результате просветительской работы средств массовой информации и стремление самих участников рентного рынка к максимальному его совершенствованию позволяет судить о больших перспективах и возможностях дальнейшего развития рентных отношений.

Важным моральным преимуществом бизнеса, занимающегося посредничеством или вложением денежных средств на основании заключаемых договоров ренты, является, бесспорно, его социальная значимость: посредники или инвесторы заинтересованы не только в получении прибыли, как и любая коммерческая организация, но и нацелены на оказание помощи нуждающимся одиночкам и престарелым людям.

«Заключение договора пожизненной ренты или пожизненного содержания с иждивением имеет двойной смысл для рентополучателя, — поясняет Евгения Александровна. — Во-первых, дополнительное материальное обеспечение в виде единовременного платежа за квартиру, ежемесячных рентных взносов, помощи в оплате коммунальных платежей позволяют пенсионеру значительно улучшить уровень своей жизни. А во-вторых, наличие у пожилого человека зарегистрированного по всем правилам договора ренты является своеобразной страховкой того, что он не станет объектом нездорового внимания со стороны предприимчивых персон, желающих поживиться его недвижимостью». 55



ПРОВЕРЕНО ВРЕМЕНЕМ!

Мебельная фабрика «Никсмебель» является производителем мебели с 1988 года. За ее плечами двадцать лет работы, где опыт успешно соседствует с инновациями в области мебельной промышленности, позволяя занимать лидирующие позиции на рынке. Это современное и динамично развивающееся предприятие. В настоящее время фабрика располагает большими производственными площадями, современным импортным оборудованием и высококвалифицированным персоналом. Здесь правильно расставлены приоритеты: качество, стиль, элегантность и комфорт. В условиях нынешней конкуренции одно без другого существовать не может. А в случае с «Никсмебель», это успешный тандем, проверенный временем.

Проекты будущих моделей мебели создаются при сотрудничестве заказчика с профессиональными дизайнерами. Опыт и приобретенные в ходе ежегодных стажировок в столице навыки профессионалов «Никсмебель» позволяют воплощать в реальность идеи и конструкции любой сложности. Образ будущего интерьера создается при помощи

компьютерной программы «Базис-Мебельщик 7.0», благодаря которой заказчик заранее может видеть объемное изображение эскиза, а исполнитель может избежать неточностей в проектировании и идеально выполнить свою работу.

Современное технологическое оборудование, качественное швейное производство, свой конструкторский отдел, технически грамотные сотрудники — все это позволяет ежегодно обновлять модельный ряд и выполнять любое желание заказчика в абсолютно любых модификациях, вне зависимости от конструктивных особенностей жилплощади.

Мягко и уютно

Ассортимент продукции мягкой мебели удивляет своим разнообразием. Наборы мягкой мебели, диваны различных видов трансформации, тахты, кресла, кровати — все, что нужно для красивого и стильного интерьера. Обивка, как известно, важный элемент мягкой мебели. Для изготовления мягкой мебели «Никсмебель» использу-

ТЕКСТ: ЕЛЕНА ОРДИНА

Красивая и качественная мебель — залог отличного настроения. В наше время, когда глаза разбегаются от переизбытка продукции и широчайшего выбора, важно не ошибиться в качестве. Когда речь заходит о выборе мебели стоит обратить внимание не только на оболочку, но и на содержание. Проще говоря, не только в красивом дизайне преимущество мебели. Секреты производства лучшей мебели поведал директор мебельной фабрики «Никсмебель» Николай НИКОЛАЕВ.

ются качественные материалы для обивки: шенил, флок, велюр, замша, майкросвелюр, винилкожа, натуральная кожа. Их предлагают на рынке компании, давно заслужившие доверие за качество. Среди них: ARBEN, Antares-teksti, Союз-М, ФИТ, Аметист, Паритет, Инстрой и многие другие.

В модельном ряду «Никсмебель» представлены диваны различной трансформации: книжка, еврокнижка, выкатной механизм, дельфин, седафлекс, миксотуаль, аккордеон, «клик-клак». Для их наполнения применяются высокоэластичные поролонные блоки «Полиформ», а также пружинные блоки «ДОНАСО», изготовленные из высоколегиро-



Облицовка кромкой ПВХ торцов деталей мебели



Директор мебельной фабрики «Никсмебель» Николай НИКОЛАЕВ.



Распиловочный центр CUT 70



Работа на присадочном станке

ванной стали на импортном оборудовании. Мягкая мебель фабрики «Никсмебель» имеет жесткий каркас из твердых пород древесины с предварительной естественной и принудительной сушкой.

Красиво и качественно

Основным направлением деятельности является производство не только мягкой, но и корпусной мебели. Здесь «Никсмебель» даст фору любому конкуренту. Дело в том, что вся мебель изготавливается только из ламинированной плиты австрийской фирмы **BOENIGK**, чья продукция отличается не только отменным качеством, но и повышенными экологическими требованиями (в Вологде и Череповце «Никсмебель» — официальный дилер **BOENIGK**). Мастера-профессионалы изготавливают мебель на распиловочном центре с ЧПУ CUT 70 HOLTZER и на форматно-раскройном станке ALTENDORF.

Пользуются популярностью кухни «Никсмебель». Столешницы кухонных гарнитуров изготавливаются из искусственного камня AVONITE и GETA CORE. Износостойкие поверхности гарантируют долгий срок службы и отличное качество. В активе «Никсмебель» имеется библиотека с более чем двумя тысячами изделий, к которым обращаются дизайнеры при проектировании кухонных гарнитуров.

Помимо этого, фабрика предлагает встроенные и отдельностоящие шкафы-купе из алюминиевого профиля Raum Plus, прихожие, детские, стенки, тумбы — словом, все, что может пригодиться для качественного и эстетичного оформления вашего дома. Кромка ПВХ всей корпусной мебели производства немецкой REHAU и ее облицовка производится на станке Filato 530.

Все изделия фабрики «Никсмебель» сертифицированы и имеют гарантийный срок 18 месяцев. Доставка осуществляется напрямую в любую точку России транспортом



заказчика или фабрики. Всегда возможна отправка железнодорожным транспортом или транспортными компаниями. И напоследок: не пропустите, в салонах «Никсмебель» действуют скидки! **55**



КСТАТИ

Мебель многих посещаемых мест Вологды изготовлена фабрикой «Никсмебель». К ним относятся: РЦ «Х.О.», клубы «ТНТ», «Винтаж», «Грот», рестораны «Звезда Востока», «Белые Ночи», бар «Штоф», «СПБ-Паб», фитнес-клуб «Парнас», торговые центры «Оазис», «Форум» и другие.

На правах рекламы.

Адреса магазинов в Вологде:
пл. Бабушкина, 3 (8172) 56-07-52
ул. Ленинградская, 71 (8172) 52-94-30.
ул. Горького, 129а (8172) 28-58-96.

Адрес фабрики:
г. Вологда, ул. Клубова, 99.

Оценкой 20-летней работы специалистов фабрики являются ежегодные победы в конкурсе качества «Мы выбираем» в номинации «Лучший производитель мебели». Коллектив «Никсмебель» благодарит вологжан за их выбор!



И СНОВА ПЕРВЫЕ!

ТЕКСТ: ИВАН ВОЛКОВ

Второй год подряд одно из ведущих предприятий областной столицы ОАО «Вологодский завод строительных конструкций и дорожных машин» становится лучшим в городском и областном конкурсах-смотре «Лучший коллективный договор» в номинации «Внебюджетная сфера» (с численностью работников более 700 человек) и «Лучшая организация работы в сфере охраны труда». О том, как предприятию удается поддерживать свою работу на столь высоком уровне, рассказал заместитель главного инженера, начальник отдела охраны труда, техники безопасности и охраны окружающей среды Александр ТРУСОВ.

— Александр Юрьевич, расскажите, пожалуйста, подробнее о конкурсе.

— Победа и в том, и в другом конкурсах была одержана в упорной борьбе. Ведь в состязании принимало участие большое количество предприятий как на городском, так и на областном уровне. К примеру, только в Вологде с нами состязались 44 организации.

Жюри оценивало конкурсантов по таким критериям, как уровень минимальной и средней заработной платы работников, выплаты социального характера, затраты на санаторно-курортное лечение, наличие трехступенчатого контроля над состоянием охраны труда, уровень производственного травматизма, социальная защищенность работников, а также по многим другим параметрам.

— А почему жюри выбрало именно ОАО «СКДМ»?

— Наверное, потому что по всем показателям работы по охране труда мы получили высокие оценки. Тесно работаем с контролирующими органами. Наша организация участвует во всех мероприятиях по охране труда, проводимых департаментом труда

и социального развития Вологодской области. В 2008 году Государственной инспекцией труда в Вологодской области наше предприятие было включено в реестр организаций и индивидуальных предпринимателей, декларирующих выполнение своих обязательств по соблюдению трудового законодательства и иных нормативно-правовых актов, содержащих нормы трудового права, и получило сертификат доверия работодателю.

— Скажите, а каким образом члены жюри оценивали работу участников конкурса?

— Для этого мы готовили всю необходимую документацию. В ней отражалось количество произведенной на предприятии продукции, затраты на охрану труда, количество несчастных случаев, произошедших на предприятии, и их тяжесть. Также была обозначена аттестация рабочих мест, сертификация, были даны общие сведения о предприятии и системе менеджмента охраны труда. Затем комиссия определяла правдивость предоставленной информации, проходила проверка предприятия, составлялся акт. А затем полученные сведения по всем участникам

конкурса сравнивались, и в итоге выбирался победитель.

— Александр Юрьевич, а кого бы вы могли назвать вашими основными конкурентами?

— Ну, на самом деле мы ведь не видим своих соперников. Просто отдаем комиссии документы, а там уже решают эксперты. Но, насколько я знаю, хорошо показали себя МУП «Вологдагортеплосеть», ЗАО «Вологодский подшипниковый завод».

— А что дает победа в конкурсе?

— Победа в конкурсе налагает большую ответственность. Так как мы были победителями прошлого года, то на этот раз мы должны были показать, что не зря работали все это время, что мы не стоим на месте, а постоянно развиваемся, что мы на отлично выполняем нашу главную задачу — обеспечить безопасный труд.

Наша цель состоит в том, чтобы на предприятии снижались уровень и степень тяжести

травматизма, чтобы как можно меньше людей было на больничных листах. Ведь благодаря постоянной, безопасной, качественной работе увеличивается производительность труда, улучшается качество выпускаемой продукции. Человек больше работает и, соответственно больше зарабатывает. Пришел на работу здоровым — ушел тоже.

Новоприбывшие работники благодаря нашим дипломам победителей заранее знают, что на нашем предприятии будет сделано все, чтобы сохранить их здоровье.

А вообще каких-то материальных плюсов, честно сказать, победа не дает. В прошлом году была премия, а теперь из-за кризиса ее нет. Так что это просто знак качества.

— Скажите, а как удалось достичь таких результатов?

— Здесь достаточно много факторов.

— Давайте по порядку.

— Если говорить о сфере охраны труда, я думаю, что стоит начать с того, что очень многое нам дает пройденная система сертификации OHSAS. Сейчас расскажу, как она работает.

Для начала предприятие разрабатывает свою политику в отношении техники безопасности, охраны труда и защиты экологии. Затем ставятся определенные цели и задачи, начиная со всего предприятия в целом и заканчивая каждым рабочим местом. Вся система основана на определении рисков. Ставится вопрос: что может привести к травматизму? Возьмем, к примеру, сварочный участок, на котором проводятся электро-сварочные работы. Фактор риска — сварочное оборудование. Мы проверяем, что здесь может привести к травме. Какова вероятность отравления марганцем, оксидом углерода, диоксидом азота, получения ожогов, поражения электрическим током? Определяем

возможные последствия. С помощью специально разработанной системы установленных баллов перемножаем вероятность происшествия и последствия, к которым оно может привести, и в итоге получаем результат, означающий уровень опасности работы на данном рабочем месте. Так проверяется все предприятие. Составляется таблица общего состояния безопасности. Затем из общего списка выделяем наиболее опасные зоны рабочих мест и существующие там проблемы. Ищем средства решения проблем, рассчитываем затраты, ставим цель.

Например, мы решили в четыре раза сократить возможность отравления при работе, установили систему улавливания газа и отслеживаем, насколько эффективным стало вложение наших денежных средств, оправдало ли оно наши ожидания.

Очень удобно, упорядочивает всю систему работы, вдобавок становится легко вычислить ее эффективность.

— **Александр Юрьевич, а обмен опытом с другими предприятиями ведется?**

— А это и есть второй пункт. Мы участвуем в организованном правительством Финляндии пилотном проекте Международной организации труда «Улучшение системы охраны и безопасности труда на Северо-Западе России». Только что я рассказал о нашей системе оценки рисков, но ведь интересно сравнить, как работают другие системы. Этим мы и занимаемся. В данный момент вместе с нами в проекте задействовано 14 организаций.

— **А можно поподробнее, если не секрет?**

— Конечно, можно. Ну, например, мы проводим практически исследования. Дается пробный участок, наша задача установить факторы риска на нем. Представители предприятий, разделенные на группы, дают такую оценку. Затем мы делаем общий анализ и выясняем, чья система сработала лучше.

— **Александр Юрьевич, разъясните, что такое трехступенчатый контроль охраны труда?**

— Именно он действует у нас на предприятии.

Первая ступень контроля — это когда мастер вместе с уполномоченным по охране труда обходят перед началом смены рабочие места, отмечают в специальном журнале все недостатки и назначают ответственных за их устранение.

Вторую ступень составляет контроль старших мастеров и начальников производств, которые проводят свою проверку раз в две недели.

Третья ступень — контроль на уровне главного инженера и его заместителей, при которых ежемесячно проходят заседания комиссии по культуре производства. Каждую третью среду месяца комиссия проверяет одно из подразделений завода, обходит рабочие места и составляет акт по охране труда. Каждое подразделение проверяется раз в полгода, при этом каждый раз осматриваются небольшие производственные участки, что обеспечивает тщательность проверки.

В итоге по каждому производственному подразделению и участку выставляется оценка по пятибалльной шкале. Если средний балл оказывается хорошим, мастер



подразделения поощряется, если же ниже тройки — наказывается. Причем поощрения и наказания могут варьироваться от 5 до 25% по итогам работы за месяц.

Такая трехступенчатая система работает уже третий год. Но ее дополняет обучение работников предприятия.

— **А как проводится система обучения персонала?**

— Опять же здесь несколько факторов. Для начала стоит сказать о том, что каждый новый работник организации в обязательном порядке ознакомляется с правилами техники безопасности предприятия, проходит обучающий курс. Затем ежегодно проводятся экзамены на проверку ранее полученных знаний. И последнее, так как мы идем в ногу со временем, покупаем новое оборудование, развиваем производство, нам приходится адаптировать к нововведениям и правила техники безопасности. Поэтому приходится вводить новые стандарты. Здесь работает такая схема: стандарт разрабатывается, утверждается генеральным директором, потом издается приказ о вводе этого стандарта, и на заводе проводятся инструктажи для разъяснения новых правил персоналу.

Так, например, сейчас часть наших работников принимают участие в большом проекте в Сочи. Они задействованы в строительстве общежитий и обслуживающих зданий для строителей. Поэтому нами был введен стандарт техники безопасности при работе на высоте.

— **А в финансовом плане дорого стоит быть первыми?**

— Недешево, около 15 миллионов рублей в год, но, я думаю, это того стоит.

— **И на что уходят такие большие суммы?**

— К примеру, в 2008 году только на закупку спецодежды было потрачено более двух миллионов рублей. Еще из самых крупных затрат: 306 тысяч — на медикаменты, 153 — пожарная безопасность, 495 — моющие средства, стиральные порошки, 184 — аттестация рабочих мест и так далее.

— **Неужели спецодежда стоит так дорого?**

— А как же! Мы, в отличие от многих предприятий, не скупились на покупку спецодежды. У нас заключен договор с фирмами-производителями, которые, как только появляется новая модель амуниции, присылают ее нам. Здесь она проходит испытания и,

если нас все устраивает, а обычно так оно и бывает, мы ее покупаем.

— **Ладно, здесь разобрались. А почему такие затраты на медикаменты?**

— У нас на предприятии оборудован здравцентр. И я с гордостью могу сказать, что оборудован он на «отлично». У нас работают замечательные специалисты, которые проводят профилактические мероприятия. Также прямо здесь мы делаем все нужные прививки. Кстати, в скором времени у нас откроется и оздоровительный центр, где будет сауна, бассейн и даже солярий. Ведь забота о здоровье персонала стоит на первом месте. Поэтому мы и делаем для этого все возможное.

— **Да, действительно, здорово. А как вам удалось стать лучшими в конкурсе «Лучший коллективный договор»?**

— Начнем с того, что кроме стабильно выплачиваемой приличной зарплаты на заводе действует целый набор социальных гарантий. Например, поощрительная система, о которой я упоминал ранее. Лучшим работникам в честь профессиональных праздников выплачиваются премии. Также денежные премии выплачиваются сотрудникам, чей стаж становится равен 20, 25, 30, 35 годам. Мы поддерживаем и работников, у которых недавно родился ребенок. На заводе проводятся специализированные конкурсы, на которых выявляются лучшие мастера. Кроме переходящего кубка победители весь следующий квартал получают 25% надбавку к своей зарплате. Если стаж работника превысит 25 лет, он получает звание «Ветеран труда». Это дает право использовать ежегодный трудовой отпуск в любое удобное для себя время, по личному заявлению получать в числе первых путевки на лечение в санаторий, а также материальную помощь в размере 1500 рублей в честь Дня машиностроителя. В общем, мы стараемся сделать все, чтобы стимулировать работников предприятия и сделать их труд наиболее комфортным.

— **А мировой финансовый кризис сильно повлиял на вашу работу?**

— В целом на работу завода — да. Но на обеспечение техники безопасности и охрану труда на предприятии — нет. Ведь наши работники — наша слава и гордость, они наше сокровище и залог процветания ОАО «СКДМ». Именно благодаря такой политике мы и являемся первыми в нашей отрасли. **□**

РОСБАНК: ТОЛЬКО ВПЕРЕД!

ТЕКСТ: ЕЛЕНА ОРДИНА

Банковская система России — одна из тем, обсуждаемых в средствах массовой информации. Сегодня наш журнал знакомит своих читателей с Росбанком. О банке, его перспективах развития, об услугах, предоставляемых клиентам, мы беседуем с Заместителем директора по региону, управляющим операционным офисом «Вологодский» Северо-Западного филиала ОАО АКБ «РОСБАНК» Иваном ВЛАСЕНКО.



— Иван Александрович, любое знакомство начинается с представления собеседника. Представьте банк нашим читателям.

— Акционерный коммерческий банк «РОСБАНК» — многопрофильный частный финансовый институт, один из лидеров российской банковской системы.

Ключевыми направлениями деятельности Росбанка являются розничное, корпоративное кредитование, инвестиционно-банковские услуги и работа с состоятельными частными клиентами. В настоящий момент Росбанк обладает крупнейшей в стране частной региональной сетью: около 700 точек обслуживания, включая 57 филиалов. Филиалы банка действуют в 71 регионе Российской Федерации.

В ноябре 2008 года Вологодский филиал Росбанка был присоединен к Северо-Западному филиалу, находящемуся в Санкт-Петербурге, став Операционным офисом «Вологодский». Присоединение к филиалу стало еще одним плюсом для клиентов банка. На данный момент ОО «Вологодский» имеет право кредитовать физических лиц, которые имеют прописку не только на территории Вологодской области, в офисах в Вологде,

Череповце и Великом Устюге, но и в любой другой области Северо-Западного региона.

За последние полтора года Северо-Западный филиал объединил вокруг себя операционные офисы Вологды, Калининграда, Пскова, Новгорода и Петрозаводска.

— Какие услуги на сегодняшний день предлагает банк своим клиентам?

— Мы не приостановили ни одной из кредитных программ.

По некоторым программам, правда, изменен сегмент кредитования населения с целью диверсификации своих рисков, но, тем не менее, все они действуют. Все-таки, в сложившейся экономической ситуации, как для банка, так и для потенциального заемщика, важно найти баланс между рисками и необходимостью привлечения кредита. Поэтому мы делаем все, чтобы нашим клиентам было удобно с нами сотрудничать.

Росбанк, по-прежнему, является лидером по автокредитованию.

Сегодня в этом сегменте мы предлагаем различные программы, которые пользуются спросом у населения. По количеству выданных автокредитов за прошедший месяц Воло-

годская область занимает второе место среди операционных офисов Северо-Западного филиала.

Что касается ипотеки, здесь мы также не приостановили свою деятельность. Причем у нас есть ряд программ для этого. Среди них популярный ныне ипотечный ломбард: целевой — на приобретение жилплощади; нецелевой — на любые нужды по усмотрению пользователя услуги. При этом в качестве залога выступает уже имеющаяся жилплощадь клиента, что для обеих сторон является гарантией погашения займа в случае возникновения непредвиденных обстоятельств. Работа банка в части кредитования не ограничивается предоставлением кредита. Предприятие и банк становятся партнерами на достаточно длительный срок, и это сотрудничество благотворно влияет на положение всех участников кредитного договора.

— Известно, что на фоне нестабильной экономической ситуации доступ во многих банках к кредитам для малого и среднего бизнеса оказался затруднен. Расскажите, как здесь обстоят дела у Росбанка?

— Росбанк продолжает успешно кредитовать предприятия малого и среднего бизнеса. К субъектам малого и среднего бизнеса банк относит компании и индивидуальные предпринимателей с годовым объемом выручки до 360 млн руб. в год. Для этой категории клиентов еще с 2005 года активно развивается специализированная программа, включающая в себя линейку кредитных продуктов, депозиты, зарплатные проекты, карты для клиентов МСБ. В пакет услуг кредитования МСБ также входит расчетно-кассовое обслуживание, качество которого на сегодняшний день признано одним из самых лучших и, главное, недорогих. В частности, услуга «Интернет-Банк», по версии журнала «Финанс», входит в тройку самых удобных и лучших услуг для клиента. Кроме этого, клиентам предоставляется возможность дистанционного контроля расходования средств в режиме on-line, а именно, бесплатный доступ к счету через Интернет-Банк.

Программы кредитования малого и среднего бизнеса тоже весьма разнообразны. Это может быть нецелевое кредитование, беззалоговое кредитование руководителей малого и среднего бизнеса или индивидуальных предпринимателей. Также это может быть кредитование под залог недвижимости, товара в обороте, транспорта и т. д. Объемы кредита также различны. Для создания оптимальных условий как для клиента, так и для банка активно используется индивидуальный подход: ставка и сроки выплат зависят от бизнеса наших клиентов, мы не ставим их в какие-либо конкретные рамки.

В плане кредитных продуктов наши предложения не претерпели значительных изменений в сравнении с минувшим годом. Мы, по-прежнему, кредитруем на срок до пяти лет, предоставляем единовременные кредиты, кредитные линии и кредиты в форме овердрафт.

— Расскажите подробнее об упомянутых выше зарплатном проекте и банковских корпоративных картах?

— Сегодня Росбанк может предложить зарплатный проект абсолютно любому клиенту. При этом мы можем сделать его если не бесплатным, то ПРАКТИЧЕСКИ бесплатным. И этого нет ни в одном из банков. Всех клиентов мы определяем либо в сегмент малого и среднего бизнеса, либо в сегмент корпоративного бизнеса. Для корпоративных клиентов наш банк в состоянии предложить бесплатные тарифы по зарплатным проектам, а именно, бесплатное открытие счетов, предоставление пластиковых карт, перевод денежных средств и заработных плат на их счета.

Руководители же малых предприятий будут приятно удивлены невероятно низкими тарифами.

Бизнес-карты — это нововведение в «Росбанке», которое оказалось востребованным на рынке. Несмотря на то, что эта банковская услуга является стандартной, мы сделали ее более выгодной и привлекательной, нежели в других банках. Среди преимуществ карты МСБ можно выделить следующие:

— Удобный способ получения и использования средств сотрудниками предприятия на представительские и командировочные расходы.

— Безопасность расчетов. Сотруднику предприятия нет необходимости иметь при себе крупные суммы наличных. В экстренных случаях карта может быть заблокирована по телефонному звонку держателя или руководителя предприятия.

— Экономия времени и расходов.

— Оперативность. Карта позволяет получить денежные средства в любое время в банке/ПВН или совершить безналичную оплату покупки.

— Удобство и выгодные условия конвертации валют.

— Возможность дистанционного контроля расходования средств.

Стоит отметить то, что в случае приобретения банковской корпоративной карты, клиент получает скидку за расчетно-кассовое обслуживание.

— Поднадоевший, но, тем не менее, значимый вопрос: как повлияет кризис на развитие банка?

— Кризис, конечно, не миновал нас, но мы верим, что он пройдет для Росбанка безболезненно. И на это есть все основания. На сегодняшний день главным акционером банка является французская финансовая группа «Societe Generale», входящая в двадцатку крупнейших банков планеты. Благодаря французским партнерам мы имеем возможность фонтировать наши кредиты.

Мы один из немногих крупнейших банков России, который не воспользовался средствами, выделяемыми ЦБ РФ.

Также у нас очень большая пассивная база. Клиенты доверяют нам свои сбережения, так как «Росбанк» зарекомендовал себя как надежный банк. Мы предлагаем широкую линейку вкладов разнообразных по условиям. Так что можно с уверенностью сказать, что этот кризис мы переживем и сделаем это без особых потерь.


— Иван Александрович, сможет ли банк помочь своим клиентам, попавшим в трудную экономическую ситуацию?

Конечно, мы имеем такую возможность. Стремление к максимальной обеспеченности обязательств заемщиков — одна из первоочередных задач для любого банка сегодня. Поэтому Росбанк активно использует такую программу помощи заемщикам, как реструктуризация задолженности, то есть изменение графика погашения. В случае возникновения проблем по части выплат со стороны заемщика, мы также можем предоставить отсрочку, увеличив срок действия кредитного соглашения и сократив, таким образом, ежемесячные выплаты, или реализовывать залоги, по которым клиент получил кредит. Это, прежде всего, гарантирует относительно спокойное преодоление кризиса.

— Говорят, что кризис — это время для оптимистов. Вы оптимист? И могут ли быть положительные стороны у кризиса?

— Как бы странно это ни звучало, я считаю, что у кризиса есть свои преимущества. В это непростое время любое конкурентоспособное предложение становится чрезвычайно важным.

От того, сохранит ли банк своих клиентов, зависит его будущее. Кроме того, что мы сохранили кредитную линейку для клиентов, мы активно развиваем качество сервиса: от организации обучающих программ для персонала банка до создания абсолютно комфортных условий при совершении каких-либо банковских операций нашими клиентами.

Более подробную информацию об услугах нашего банка вы можете узнать на сайте www.rosbank.ru. 



ОАО АКБ «РОСБАНК».
г. Вологда, ул. Герцена, 63.
Телефон: (8172) 75-46-51.

Большие возможности малого бизнеса

Комплексное банковское обслуживание

- Система тарифных планов
- Банковская карта
- Депозиты
- Зарплатный проект

 75-45-49

 8-800-200-66-33

 www.rosbank.ru

 **РОСБАНК**
По всей России. Для Вас.

ДЕТСКИЙ САД В ЧАСТНОМ ПОРЯДКЕ

ТЕКСТ: ЕЛЕНА ОРДИНА

Один из немногих способов держаться «на плаву» в период экономического спада — переквалифицироваться. Об этом твердят многие, но никто не предлагает конкретного ответа на вопрос, в какую отрасль податься сокращенным и без пяти минут разоренным. Действительно, на первый взгляд кажется, что сейчас плохо всем и везде, и там, где нас нет тоже плохо, возможно даже хуже. Но все же, если присмотреться, то выход есть. Обязательно найдется та ниша, которая если все-таки и занята, то не забита до отказа, и, если пока не очень прибыльна, запросто может таковой стать. Представляю вашему вниманию частный детский сад как новый для нашего города вид бизнеса.

Для начала стоит отметить, что в Вологде есть практика создания дошкольных учреждений на территории своей или съемной квартиры. Спрос, безусловно, есть, но то, что собой представляют такие детские сады, больше напоминает, так сказать, подработку, нежели успешные бизнес-проекты. На сегодняшний день на территории нашего города нет ни одного официально зарегистрированного частного детского дошкольного учреждения.

А теперь ближе к сути проблемы. Муниципальные детские сады не способны обеспечить местами всех желающих. Но детей от этого меньше не рождается. Сегодня около четырех тысяч малышей ждут своей очереди, занимая ее сразу после рождения. До недавнего времени у родителей, чей ребенок согласно очереди попадает в сад только через три года, был единственный выход — прибегнуть к услугам няни. Конечно, хорошо, когда добрая женщина с двадцатилетним педагогическим стажем воспитывает ваше чадо и знает, как отучить его грызть ногти, ковыряться в носу, и в запасе у нее тысяча сказок с моралью на все случаи жизни. Но ничто не заменит ребенку общества ровесников, с которыми гораздо интереснее наряжать кукол и катать машинки.

В частном детском саду группы небольшие, в среднем по 15-20 человек. Но небольшая численность воспитанников, разумеется, не единственное условие для комфортного времяпрепровождения. Лучшее — детям. Какие условия необходимо создать, чтобы и детям было хорошо, и родители были довольны, и чиновники при получении вами лицензии на создание воспитательного учреждения не нашли причин придираться?

Начинать стоит с подбора помещения. Большинство сегодняшних так называемых «домашних» детских садов имеют не самое выгодное местоположение: квартиры в блочных «коробках». В итоге даже простая прогулка становится проблемой. Согласитесь, ребенок не без труда преодолевает лестничные пролеты. Миновав первое «препятствие», сталкиваемся со вторым — гулять детям приходится во дворе.

А там машины ездят быстрые, собаки бегают кусачие... А еще пенсионерке с первого этажа может не понравиться количество детей на квадратный метр под ее окнами, которые преследуют одну-единственную цель — помешать ее дневному сну. Такая дама своими заявлениями участковому может принести вам немало проблем. Поэтому, мы пойдем по легкому пути, хоть он и более затратный в плане времени и финансов: воспользуемся услугами пары-тройки агентств недвижимости и арендуем частный дом, расположенный где-нибудь в тихом переулке и защищенный высоким забором. И не надо наивно полагать, что наши власти помогут вам в этом нелегком деле.

Теперь у нас есть дом со столовой, игровой комнатой и спальней, следующий шаг — лицензия и регистрация юридического лица. Получим разрешение от СЭС и департамента образования, «повоем» с Госпотнадзором (они, как всегда, найдут к чему придираться) и приступим к реги-

страции устава образовательного учреждения. Эта процедура займет не менее двух недель. Обо всех пунктах этого документа вас уведомят.

Полдела сделано, теперь мы на всех официальных бумагах именуемся негосударственным дошкольным образовательным учреждением. На следующем этапе набираем квалифицированный персонал (ключевое слово «квалифицированный»): нам нужны опытные педагоги, а не слесари-сантехники на ставку хореографа. Ребенок должен развиваться во всех направлениях. В уважающем себя детском саду, помимо воспитателя, няни и повара с уборщицей, должен работать логопед, преподаватель музыки, танцев и, в зависимости от возраста воспитанников, преподаватель английского и других языков. Также необходимо обеспечить еженедельные посещения педиатра. На завершающем этапе даем широкую рекламу и, помня о трех с лишним тысячах детишек-очередников в муниципальных садах, ждем звонков от потенциальных клиентов. Главное, чтобы все было на высшем уровне и в лучшем виде. В этом году цены на пребывание ребенка в частном детском саду варьируются от 9 до 13 тыс. руб. в месяц за пятидневное пребывание. Таким образом, за день, проведенный ребенком от сада, родителям необходимо выложить от 400 до 600 рублей. А цены на услуги, несомненно, должны соответствовать их качеству. В этом деле все должно получиться как в небезызвестном рекламном ролике: и дети довольны, и родители спокойны.

За предоставленную информацию благодарим создателя и воспитателя негосударственного дошкольного образовательного учреждения «Заюшкина избушка» (ул. Горького, 11) Татьяну БАБАЕВУ. ☐



ПРЕДЛАГАЮ ОБМЕН

ТЕКСТ: ЕВГЕНИЙ МОКИЕВСКИЙ

Когда вся страна меняла GSM на пиломатериалы, а зарплату на фабриках и заводах выдавали продукцией, он еще учился в школе. И даже слово «бартер» фигурировало разве что в обменных операциях между одноклассниками. Сейчас Андрей МУРАТОВ — генеральный директор Международного товарообменного центра «ИнтЭкс». Он помогает продавцам и покупателям найти друг друга на необъятных просторах не только российского, но и мирового рынка.

Идею Андрею подсказали его партнеры — риэлторы. В сентябре минувшего года мировой кризис пришел и на строительный рынок, который активно осваивал молодой бизнесмен. Банки стали отказывать в кредитах, пришлось договариваться с поставщиками стройматериалов на обмен. За поставки кирпича и плит Андрей рассчитывался квартирами. Это и натолкнуло на мысль, что на товарообменных операциях можно зарабатывать деньги, причем не только в сфере строительства. Под эту идею подобралась команда единомышленников. Именно эта команда разработала специальное онлайн-программное обеспечение, которое теперь, опираясь на приспособленные для данной задачи алгоритмы поиска, стало упорядочивать товарообмен. Теперь она



из тысячи вариантов спроса — предложения выбирает оптимальный. — Вот тут-то и вспоминаются 90-е годы. Расцвет бартера. Именно он тогда спас многие предприятия, — говорит Андрей Муратов. — Были решены проблемы неплатежей. Предприятия таким образом спасались от разорения. Сейчас снова удобная ситуация: нет денег, но есть товар. Кроме того, мы сейчас предлагаем предприятиям

взглянуть на рынок шире и найти себе новых партнеров.

Не успел заработать сайт в Интернет www.mtc-intex.ru, как тут же стали поступать заявки. Причем интерес к товарообмену проявили не только отечественные производители.

— Предприниматель из Ирана предложил обменять сухофрукты и орехи на металл и пиломатериалы. Норвегия интересуется сбытом рыбы. Меняются не только товар на товар. Есть предложения и по услугам. Одна рекламная фирма предлагала свои возможности в обмен на автомобили. Вот он реальный выход из кризиса. Мы упорядочиваем бартерные схемы и спасаем многие предприятия. Главное, чтобы сами предприниматели тоже понимали возможность, а иногда просто и необходимость такого дела для своего бизнеса.

Работа центра строится по следующему принципу. Представители предприятия оформляют заявки на обменные операции в региональных и международных офисах. А дальше дело за компьютером и профессионалами МТЦ «ИнтЭкс», которые выстраивают цепочки возможных товарообменных операций. Каждый партнер получает после регистрации на сайте в Интернет свой «личный кабинет». Там он может отслеживать все предложения и следить за движением своей заявки. Оперативная информация может поступать по электронной почте, телефону. На помощь готовы придти эксперты — аналитики МТЦ «ИнтЭкс». При необходимости они могут взять на себя и дальнейшие действия по реализации сделки.

— Мы планируем не только зарабатывать, но и оказывать поддержку бизнесу, а это значит сохранить рабочие места на предприятиях. Сейчас их склады забиты товаром, денег нет. Сотни людей ежедневно лишаются работы. А мы знаем, как этот процесс остановить. Мы открываем региональные центры, которые будут помогать предприятиям на местах осуществлять товарообменные операции.

Вологодское представительство стало первым региональным.

— Вологодская область когда-то была регионом-донором, — присоединяется к разговору Анатолий Дианов, генеральный директор Вологодского товарообменного центра «ИнтЭкс». — Сейчас мы в списке



областей, наиболее пострадавших от кризиса. Спрос на продукцию главного налогоплательщика области Череповецкого металлургического комбината резко сократился. А ведь «Северсталь» обеспечивала работой не только своих сотрудников, но и десятки других организаций. Лесной комплекс сейчас также испытывает серьезные проблемы. В том числе и с реализацией продукции. Обмен товарами актуален для нашей области. На примере нашего региона мы опробуем вариант сотрудничества с государственными структурами. Они также проявляют интерес к такого рода операциям.

Региональные партнеры активно включаются в работу. МТЦ «ИнтЭкс» проводит обучение специалистов, передает необходимые инструкции и документы. Региональные партнеры имеют доступ ко всей базе центра. Таким образом, по стране формируется большая команда, которая готова спасти российскую экономику.

— Сеть наших региональных центров растет. Предприятия уже видят конкретную выгоду от сотрудничества с нами. Полагаю, что и после того, как российская и мировая экономики оправятся после кризиса, наши услуги будут востребованы, — говорит Андрей Муратов. — В США успешно еще задолго до экономического упадка работали фирмы, специализирующиеся на бартерных операциях. Сейчас их услуги особенно востребованы. Мы создаем крупнейшую информационную площадку. У нас работают аналитики — профессионалы. Их потенциал будет задействован и в дальнейшем. Возможно, этот бизнес перерастет в создание аналитических центров, но пока это отдаленная перспектива. И тема следующего разговора. **ЕВ**



ТЕПЕРЬ И БИБЛИОТЕЧНАЯ...

ТЕКСТ: ЮЛИЯ НАУМОВА
 ФОТО: ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР КУЛЬТУРЫ

...наряду с культурной, льняной, кружевной и лесной, Вологда стала еще и библиотечной столицей России, правда, только на пять дней — с 17 по 22 мая, пока на Вологодчине работал Всероссийский Библиотечный конгресс — XIV Ежегодная конференция Российской библиотечной ассоциации.

Проведение столь масштабного мероприятия стало настоящим событием для области. Впервые Вологодчина принимала более 700 участников самого крупного форума российских библиотечных специалистов для обсуждения широкого спектра проблем. А Вологде было присвоено звание Библиотечной столицы России 2009 года. Выбор Вологды в качестве площадки проведения Всероссийского библиотечного конгресса не случаен. Глава области Вячеслав Позгалев отметил, что это высокая оценка работы нашего региона в данной отрасли. По уровню развития библиотечного дела Вологодская область занимает лидирующие позиции в сравнении с другими регионами. По данным на 1 января 2009 года, в Вологодской области действуют 674 библиотеки. По их количеству Вологодчина занимает первое место на Северо-Западе, по посещениям, числу зарегистрированных пользователей и книговыдаче — второе после Санкт-Петербурга. Активно внедряются в работу библиотечной системы новые технологии. На Северо-Западе Вологодская область занимает первое место по количеству библиотек, оснащенных компьютерами, второе — по доступу в сеть Интернет. По мнению Вячеслава Позгалева, для области Конгресс — это площадка для поиска новых возможностей и обмена опытом.

В открытии Конгресса, торжественная церемония которого прошла в областном Драматическом театре, принял участие министр культуры России Александр Авдеев. Говоря о важности проводимого на Вологодчине мероприятия, он отметил, что никакие современные технологии, будь то Интернет, компьютер или телефон, никогда не смогут заменить книгу, ни один информационный экран не в состоянии дать того удовольствия, который человек испытывает, читая книгу. «С монитора информация считывается быстро, а вот наслаждение текстом, мысль о том, что означает та или иная фраза, удовольствие от рисунка, шрифта: все это идет от книги... Библиотекари, благодаря конференции, смогут поделиться положительным опытом. В работе библиотек, безусловно, необходимо использовать новые современные технологии — Интернет, оцифровку — сделать все, чтобы сохранить фонд», — отметил министр и выразил признательность Губернатору Вячеславу Позгалеву за заботу о культуре — за то, что даже в сегодняшней непростой ситуации на Вологодчине удается поддерживать учреждения культуры.

Ведь именно культура, по словам Александра Авдеева, должна стать важным компонентом жизни людей. Такова и главная задача, поставленная руководством

страны перед Министерством культуры. Министр объяснил, что не может быть великой страны, великой державы без великой культуры. То, как будет развиваться культура, зависит, безусловно, и от того, какие средства будет выделять государство на эту сферу, от того, насколько умно и целесообразно они будут тратиться и как будут жить деятели культуры: музейные работники, архивисты, актеры, сотрудники средних учебных заведений и театральных вузов. Важно, по его мнению, сохранить и то, что Россия унаследовала.

Говоря о проблемах современной культуры, Александр Авдеев отметил, что одна из них — это несоответствие огромных потребностей, испытываемых культурой, и имеющихся возможностей слишком велико. Такая ситуация — данность, сказал он, и не только в России — во всех странах. Надо максимально помочь тем, кому можно помочь. «Функция министерства культуры заключается не только в раздаче денег. Самое главное — сформировать системный подход к решению ее проблем. Укрепление культурной сферы — дело всего гражданского общества. Все понимают, что культура — это дело национальной важности, которое надо решать сообща, направляя на это максимум интеллектуальных сил, организационных и финансовых возможностей. Есть проблемы в культуре, а есть проблема самой культуры, состоящая в том, что не все понимают, зачем нужна культура в стране, строящей гражданское общество и правовое государство. Мы должны убедить общество, что без культуры у нас может быстро сформироваться примитивный, рационально-потребительский тип сознания. И именно этот тип сознания будет

порождать людей, в которых исчезнет благородство, честность, совесть, стремление к внутреннему самообогатению личности средствами культуры», — рассказал Министр и разъяснил более широкое понимание культуры как важной, более того, необходимой составляющей повседневной жизни каждого современного человека. Он сделал акцент на том, что культура — это не только возможность пойти в кино или театр, потребить массовое или элитарное искусство. Это весь набор средств общественной жизни: и наука, и образование, и просвещение, и разнообразная творческая деятельность.

Александр Авдеев вручил Вологодской областной универсальной научной библиотеке имени И.В. Бабушкина грамоту от Министерства культуры за вклад в развитие библиотечного дела и в связи с 90-летием библиотеки. Отметил он и необходимость увеличения кадрового потенциала и улучшения финансового положения, статуса библиотекаря и социального авторитета профессии. Среди проблем современного книгоиздания Александр Авдеев назвал то, что в современных условиях книга перестает быть просто средством просвещения человека, она становится товаром, и зачастую очень дорогим товаром, недоступным для человека с простым бюджетом.

Попытка решить названную министром проблему была предпринята в рамках работы Конгресса. 19-20 мая в Русском доме работала X Выставка издательской продукции, новых информационных технологий, продуктов, товаров и услуг. Она дала вологжанам уникальную возможность познакомиться с новинками ведущих издательств России, и, что очень важно, приобрести книги по издательским ценам. Причем, многие книги покупатели увидели впервые, ведь, как правило, книжные магазины и фирмы привозят ходовую коммерческую литературу, а «серьезная» литература, которая пользуется ограниченным спросом покупателей, до регионов не доходит. Речь



идет о так называемой интеллектуальной художественной литературе, учебной литературе по политологии, философии, психологии и другим дисциплинам. Кроме издательских и книготорговых компаний, в Выставке свою продукцию представили несколько фирм, выпускающих мебель для библиотек.

Профессиональная программа Конгресса была посвящена теме «Библиотеки России в обществе знаний: динамика интеграции». В рамках Конгресса состоялось 54 мероприятия, среди которых — заседания секций, пленарные заседания, стендовые сессии, круглые столы, коллоквиумы, научные конференции, специальные мероприятия. Свои презентации, которых в общей сложности было более 50, представили издательские, книгораспространительские, благотворительные и другие организации-партнеры, способствующие развитию библиотечного дела.

В рамках Конгресса работала и книжно-иллюстративная выставка «Этот кружевной, кружевной, кружевной мир...» из фондов

Попечительский совет

Вологодская областная юношеская библиотека имени В.Ф. Тендрякова, наряду с еще тринадцатью российскими библиотеками, вошла в состав Российской библиотечной ассоциации. При Вологодской областной универсальной научной библиотеке будет создан попечительский совет, который возглавит Губернатор Вологодской области Вячеслав Позгалев. Пожалуй, именно это можно считать одними из самых важных и значимых событий для Вологодской области, произошедших в рамках работы Конгресса.

Организация попечительского совета, по мнению его создателей, позволит областной библиотеке развернуть работу по привлечению финансовых и других ресурсов, необходимых для качественного обслуживания читателей. Попечительский совет — это форма управления, в рамках которой можно эффективнее всего контролировать расходование спонсорских средств, определять приоритетные направления развития библиотеки и обеспечивать взаимодействие между библиотекой и читательским сообществом.



отдела редкой книги Российской государственной библиотеки и Вологодской областной универсальной научной библиотеки. Ее организаторам выступили Вологодская областная и Российская государственная библиотеки и Вологодский государственный музей-заповедник. На выставке были представлены книги обо всех кружевах мира и знаменитые на весь мир вологодские кружева. Еще одним специальным мероприятием Конгресса стало заседание «круглого стола» журнала «Библиотека» на тему «Война. Победа. Память. 1941-1945. Библиотеки и молодежь — уроки патриотизма».

На закрытии XIV Ежегодной конференции Российской библиотечной ассоциации 22 мая Вологда передала эстафету Томску. Именно он станет библиотечной столицей России 2010 года и местом проведения следующей конференции Всероссийского библиотечного конгресса. 55

У КРЕДИТОРОВ УЛУЧШАЕТСЯ НАСТРОЕНИЕ

Изменения в закон о несостоятельности дают им новые возможности по взысканию долгов с банкротов

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Президент России Дмитрий Медведев подписал Федеральный закон № 125066-5 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», касающийся совершенствования положений о конкурсном оспаривании сделок должника при осуществлении процедуры банкротства и привлечении к субсидиарной ответственности лиц, имеющих или имевших право дать указания, обязательные для исполнения должником. Главный смысл Закона — внесение изменений в известный Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)». Изменения эти очень значительные. Причем настолько, что заставляют по-новому взглянуть на саму процедуру банкротства.

Не секрет, что раньше суть банкротства лучше всего выражалась фразой «банкротство — это когда ты перекачиваешь деньги в брючный карман, а пиджак отдаешь кредиторам». Банкротство было очень эффективным инструментом ухода от долгов. Закон в большей мере защищал интересы должника, а не кредитора, и реального механизма возврата активов, выведенных в преддверии банкротства, просто не существовало. Практически невозможно было и привлечь к материальной ответственности руководителя, собственника предприятия, иных лиц, которые довели его до банкротства.

До сих пор действующее законодательство не позволяло эффективно оспаривать сделки, направленные на незаконное отчуждение имущества должником в преддверии банкротства. Кредитору было очень сложно добиться отмены сделок банкрота, даже если такие сделки привели к отчуждению активов и последующей невозможности удовлетворения требований всех кредиторов.

Не секрет, что раньше кредиторы просто не верили в действенность процедуры банкротства. Большинство из них стремились получить долг любыми иными способами, но только не через обращение в суд с заявлением о несостоятельности должника. Практика показывала, что в ходе конкурсного производства удовлетворялись далеко не все требования кредиторов. Потому для кредитора направление в суд заявления о банкротстве должника было фактически равнозначно признанию того факта, что долг он в полном объеме уже никогда не получит.

При этом бизнес должника никуда не исчезал. Часто на том же месте и с использованием активов банкрота возникало новое предприятие, которое более или менее успешно продолжало

свою деятельность. Только вот кредитор с него получить уже ничего не мог.

Теперь все стало совершенно иначе. Все изменения в Законе направлены только на защиту прав кредиторов, на формирование действенного механизма пополнения конкурсной массы и не менее действенного механизма привлечения к субсидиарной ответственности руководителей и собственников должника.

Максимально упрощена процедура признания недействительными сделок, совершенных должником в преддверии банкротства.

По долгам банкрота будут платить его руководители и собственники

Законом предусматривается и введение субсидиарной ответственности лиц, причем не только руководителя должника, как это было

ранее, но и так называемых «контролирующих лиц», то есть всех, кто в течение двух лет, предшествовавших дате введения банкротства имел возможность определять действия должника. К таким лицам могут быть отнесены владельцы контрольных пакетов акций или долей, члены Советов директоров. Контролирующим также будет признано и лицо, совершившее сделки от имени предприятия по доверенности.

Как будет реализован механизм привлечения к субсидиарной ответственности?

Арбитражный управляющий подает в суд заявление о привлечении контролирующего лица к субсидиарной ответственности. Суд выносит немедленно вступающее в силу определение и выдает исполнительный лист. Таким образом, вся процедура максимально упрощена и сокращена по времени.

У горе-ликвидаторов тоже будут проблемы

Не секрет, что раньше заинтересованные лица «топили» проблемное предприятие довольно просто: переписывали на лицо без определенного места жительства, при этом бухгалтерские документы чудесным образом «исчезали». Нет документов — нет проблем.

Теперь наоборот: нет документов — есть проблемы, и очень большие. Потому что теперь на руководителя должника возлагается субсидиарная ответственность по долгам, если к моменту введения процедуры банкротства документы бухгалтерского учета отсутствуют. С введением нового Закона многие юристы и фирмы, оказывавшие услуги по так называемой «ликвидации», останутся без работы.

Введение и сопровождение процедуры

БАНКРОТСТВА

в интересах
должника или кредитора

www.vologda-bankrotstvo.ru
телефон (8172) 50-92-92

В связи правовыми новациями мы провели мини-опрос среди арбитражных управляющих. Им был задан вопрос: как внесение изменений в Закон о банкротстве повлияет на количество банкротств?



Алексей КАЛАЧЕВ, заместитель директора филиала по Вологодской области СРОАУ Северо-запад, арбитражный управляющий.

У меня нет сомнений, что количество банкротств вырастет.

Думаю, дело не столько в поправках в Закон, дело в общей экономической ситуации. Не только в России, но и в мире.

Например, в Великобритании число банкротств выросло почти на 60%. Мы тоже часть мировой экономики, такие же процессы неизбежны и у нас. Прежде всего, это заметно в отраслях, наиболее пострадавших от кризиса: это строительство, лесная отрасль, грузоперевозки, промышленность строительных материалов, сфера торговли строительными товарами, автодилеры.

Есть перспектива, что страну накроет волна банкротств. Не случайно председатель Высшего арбитражного суда прогнозирует увеличение числа банкротств на 30-40%. Но, скорее всего, рост будет не на 40%, а гораздо больше. Ассоциация строителей России, например, такие цифры дала: 70% предприятий отрасли — почти банкроты. К концу года многие из них будут не «почти», а реально банкротами.

А вот для пищевой промышленности, сельского хозяйства, я думаю, ситуация будет более благоприятной.



Денис ЯКУШЕВСКИЙ, арбитражный управляющий.

Совершенно очевидно, что банкротств станет больше. Вологодская область пока еще держится, несмотря на то, что по различным исследованиям ее относят к одной из наиболее пострадавших от кризиса. Вот у наших соседей, в Архангельской области, очень резкий рост числа банкротств имеет место.

Изменения в Закон направлены, прежде всего, на защиту интересов кредиторов. Я бы даже больше сказал: если раньше закон в целом был более благосклонен к должнику, то теперь в нем гораздо лучше прописаны механизмы защиты прав кредитора.

Это просто не может не вызвать активизации кредиторов. Дел будет больше, намного больше.



Дмитрий РУБЦОВ, арбитражный управляющий.

Изменения в Закон в корне поменяли его суть. Если раньше значительное число банкротств было инициировано самими должниками, то теперь, я уверен, банкротства будут инициировать в первую очередь кредиторы. Потому что им дали в руки реальный инструмент получения своих денег.

Я полагаю, что количество дел может вырасти в разы. Если не получается взыскать деньги с должника, отлично — давайте его обанкротим. Не хватает конкурсной массы, есть возможность обратить взыскание на имущество директора, собственника.

Раньше должник через банкротство легко уходил от выплат кредиторам, теперь это будет сделать значительно сложнее.

И кредиторы своими новыми правами и возможностями обязательно воспользуются. Мы ожидаем поток заявлений о банкротстве со стороны кредиторов, отчаявшихся получить с должника деньги иным способом.

Что же делать должнику?

Прежде всего, стараться не допускать банкротства. Одновременно с этим надо постоянно проводить мониторинг финансового состояния своего бизнеса на предмет того, не соответствует ли оно признакам неплатежеспособности и недостаточности имущества. Если таковые появятся, руководитель предприятия обязан подать заявление о банкротстве. Кроме того, такое заявление в течение одного месяца подается в следующих случаях:

- удовлетворение требований одного кредитора или нескольких кредиторов приводит к невозможности исполнения должником денежных обязательств или обязанностей по уплате обязательных платежей и (или) иных платежей в полном объеме перед другими кредиторами;

- обращение взыскания на имущество должника существенно осложнит или сделает невозможной хозяйственную деятельность должника.

Если же руководитель уклоняется от подачи заявления, то он должен понимать, что такое поведение имеет своим конечным итогом взыскание с него его личного имущества путем привлечения его к субсидиарной ответственности.

Вряд ли имеет смысл надеяться на то, что банкротство не состоится. Пользуясь правами, предоставленными Законом, кто-либо из кредиторов рано или поздно потребует признать должника банкротом. И, скорее всего, сделает все возможное, чтобы привлечь директора к субсидиарной ответственности на том основании, что руководитель должника не исполнил свою обязанность по своевременному направлению в Арбитражный суд заявления о признании своего предприятия банкротом.

Последствия

Прежде всего, процедура банкротства становится более интересной кредиторам. Кредиторы получили реальную возможность взыскивать долги через банкротство. Последствия этого будут очевидны: кредиторы массово понесут в Арбитражный суд заявления о признании должников банкротами. Локомотивом этого процесса станут, скорее всего, банки.

Если раньше управляющий приходил обычно на предприятие, на котором уже ничего нет, кроме долгов, то теперь все больше будет случаев, когда он приходит к должнику, пока тот еще «более-менее жив», есть бизнес, есть

активы, есть перспективы удовлетворения требований всех кредиторов.

Работы у арбитражных управляющих тоже прибавится, при этом их деятельность станет более эффективной, поскольку новый Закон дает им больше возможностей для пополнения конкурсной массы.

Больше заказов будет у юристов и долговых агентств, помогающих арбитражным управляющим искать отчужденное имущество и признавать эти сделки недействительными.

Скорее всего, существенно возрастет процент требований кредиторов, удовлетворяемых в процессе конкурсного производства.

Директора и собственники предприятий наконец-то осознают, что идти за помощью к юристам, финансистам и управляющим надо не тогда, когда «петух уже клюнул», а в тот самый момент, когда появляются самые первые малейшие признаки того, что на предприятии не все благополучно.

Прибавится работы у юристов должников, у юридических фирм, оказывающих им услуги в сфере банкротства. Остро встает вопрос защиты ранее совершенных сделок от признания недействительными. Вслед за ним встанут вопросы защиты собственников и руководителей должника от обращения взыскания на их личное имущество.

Нельзя однозначно утверждать, что новое законодательство ставит крест на всех применяемых схемах вывода активов. Есть в Законе проблемы, которые оставляют должникам ряд лазеек. Скорее всего, по мере совершенствования арбитражной практики таких лазеек станет все меньше.

Одно можно сказать точно: баталии между кредиторами и должниками разгорятся с новой силой. Но теперь на стороне кредиторов есть новые правовые инструменты. **□**

Началось...

За последние месяцы в Вологодской области признаны банкротами: ОАО «Автоколонна 1116», ИП Ивойлов В. В., Инвестиционно-риэлтерская компания «Фараон». Введена процедура наблюдения: ОАО «Электротехмаш», Автоцентр «Щеглино», ООО «Норден Фуд», ЗАО «Новаторский лесоперерабатывающий комбинат». Поданы заявления о признании банкротами: ОАО «Стройиндустрия», ООО «Наби», ООО «Автоцентр «Вологда», ООО «Экодрев», Вологодское специальное строительное-монтажное управление, ОАО «Промхимпорт». Кто следующий?

По данным сайта арбитражного суда Вологодской области на 08.06.2009 г.

СБЕРБАНК РОССИИ: «МАЛОМУ БИЗНЕСУ — БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ!»

ТЕКСТ: ЕЛЕНА БЕЛОВА

Выделяя поддержку малого бизнеса как одно из приоритетных направлений своей деятельности, Сбербанк России не только не снижает уровень кредитования клиентов, но и предлагает для своих настоящих и потенциальных заемщиков качественный набор новых кредитных продуктов.

«С мая текущего года представители малого бизнеса, чья годовая выручка не превышает 150 миллионов рублей в год, могут участвовать в программах кредитования «Бизнес-авто» и «Коммерческая недвижимость», — рассказывает начальник сектора кредитования малого бизнеса Елена Шушмарук. — Новые проекты предназначены и для предприятий, и для предпринимателей, срок деятельности которых составляет 6 месяцев и более». Субъекты малого бизнеса, применяющие упрощенную систему налогообложения и предоставляющие налоговую отчетность лишь раз в году, являются равноправными претендентами на участие в программах. При отсутствии у них заверенных налоговых деклараций банк принимает решение о финансовом потенциале таких клиентов на основании предоставленных ими первичных документов.

Бизнес-авто

«Бизнес-авто» — это кредит, позволяющий приобрести не только транспортное средство, но и дополнительное оборудование к нему и даже страховую премию, уплачиваемую страховой компании в первый год. Срок кредитования до 5 лет, причем на момент кредитования возраст транспортного средства, производимого за рубежом, не должен превышать 9 лет, а отечественной и китайской техники — 3 года. Минимальная сумма кредита составляет 150 тысяч рублей, максимальная — не более 80% стоимости транс-

портного средства. Елена Александровна отмечает два важных условия для участия в этой программе: использование покупаемого транспорта в производственной хозяйственной деятельности, направленной на увеличение прибыли, и приобретение его на официальных торговых площадках: либо у дилера, либо у производителя. Самое главное преимущество данного предложения, по мнению кредитного эксперта, — это отсутствие дополнительного залога, кроме как самого транспортного средства, покупаемого по этой кредитной программе, ведь зачастую именно невозможность предоставления качественного, ликвидного залога не позволяет предприятию рассчитывать на участие в других банковских проектах.

Банк предоставляет кредит на приобретение как новых, так и поддержанных транспортных средств, а именно: легковых и грузовых автомобилей, спецтехники (в том числе сельскохозяйственной), прицепов и полуприцепов, мотоциклов, яхт, катеров, моторных лодок, гидроциклов и даже железнодорожных вагонов.

Коммерческая недвижимость

Проект «Коммерческая недвижимость» рассчитан на приобретение производственных и офисных помещений, складов, бизнес-центров, магазинов, сервисных пунктов, ферм, элеваторов и прочих хозяйственных объектов, в том числе и в стадии

незавершенного строительства. «В зависимости от целей кредитования в рамках этой программы действуют три направления, — комментирует Елена Александровна. — Первое рассчитано на покупку уже возведенных объектов коммерческой недвижимости, второе — недостроенных объектов, если Сбербанк также принимает участие в этом строительстве. Третье направление уделяет внимание тем предприятиям, чьим единственным видом деятельности является сдача коммерческой недвижимости в аренду». На период регистрации приобретаемого имущества заемщиком предоставляется дополнительное обеспечение.

Сумма кредита по этой программе также не превышает 80% оценочной стоимости кредитуемого объекта, однако срок может достигать 10 лет.

Выгодные условия

Важным преимуществом участия в этих проектах будет возможность для заемщика компенсировать часть расходов во исполнение областной целевой программы, предусматривающей субсидирование процентной ставки по кредиту. Для этого пакет кредитных документов, одобренный и заверенный Сбербанком, вместе с заявлением заемщика направляется в комиссию, работающую при Бизнес-инкубаторе. По оценке экспертов, около 50% субъектов малого предпринимательства смогли воспользоваться такой мерой государственной поддержки.

«Кредитование малого бизнеса в рамках новых программ ведется по ставкам, отличающимся от коммерческих в сторону понижения, — отмечает начальник отдела кредитования юридических лиц Беликова Валентина Николаевна. — Нередко ставка по каждому отдельному договору рассчитывается индивидуально в зависимости от срока кредита, состояния кредитуемого объекта, кредитной истории заемщика и его финансового состояния. Но в любом случае процентная ставка будет адекватной и конкурентоспособной».

Несомненное достоинство политики Сбербанка — это своевременное декларирование полной, то есть эффективной процентной ставки, включающей в себя все дополнительные сборы.

Продвигая новые программы, Сбербанк продолжает оказывать услуги по кредитованию малого и среднего бизнеса, реализуя уже общеизвестные проекты, такие, как краткосрочный беззалоговый кредит, кредит на пополнение оборотных средств под различные виды залога, кредит на приобретение или ремонт внеоборотных активов. ■

ВОЛОГОДСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: РЕТРОСПЕКТИВА. ИНТРОСПЕКТИВА. ПЕРСПЕКТИВА.

ТЕКСТ: ИЛЬЯ ЛЕВИН

О том, кто такие вологодские предприниматели, откуда они вышли и куда идут сквозь кризисы мы говорили с директором вологодского Центра социально-экономических исследований, кандидатом исторических наук Андреем ПАТРАЛОВЫМ.

Психологический портрет

— Андрей Владимирович, существуют ли данные, позволяющие провести ретроспективу вологодского бизнеса, оценить его нынешнее состояние?

— Нас в Центре социально-экономических исследований с самого начала интересовало, на какой почве вырастает современное российское предпринимательство.

В постсоветском обществе доминировали настроения осуждения частной собственности, предпринимательство ассоциировалось с рвачеством, стяжательством, не говоря уж о заведомо негативном значении слова «капитализм». Особой, хотя совершенно незаслуженной нелюбовью у внезапно и стремительно обнищавших обладателей ученых степеней, должностных позиций, званий и заслуг пользовались «оборотистые» сограждане. На этом фоне было даже не вполне понятно, из каких кругов рекрутировались первые предприниматели. И вот, в 1992-ом году мы осуществили исследовательский проект «Портрет вологодского предпринимателя». Целью было понять, каковы же черты человека, который оставляет модели прежнего социалистического поведения и становится принципиально новым классовым существом — предпринимателем. В силу парадоксальности вышеописанного общественного мнения, методом создания достоверного портрета стал... автопортрет. Для адекватного описания предпринимателей подходили только сами же предприниматели. Дело в том, что проективные психологические методы позволяют увидеть личность человека через призму его представлений о себе подобных. Предпринимателям предлагалось определить 20 ведущих характеристик личности реального знакомого коллеги-бизнесмена, костяк тех качеств, которые способствуют его коммерческому достижению. Из 50-ти предложенных вариантов качеств первые позиции оказались совершенно синонимическими: упорство, энергия, нахальство, умение «не опускать руки», упрямство, равнодушие к внешним неурядицам — портрет авантюриста и бойца, однозначный и суровый. В дополнение к этому, на 10-ом месте отмечалось умение дать взятку, на 18-ом — экономическая компетентность, на 19-ом — юридическая грамотность.

Вслед за этим следовало задание отобрать из того же списка 20 качеств бизнесмена идеального. Различие оказалось незначительным. Идеал виделся в реальной расстановке приоритетов. Именно успех в борьбе за жизнь и был целью. В качестве побуждающего мотива к занятию предпринимательством в большинстве случаев также назывались элементарное выживание, содержание семьи, в перспективе — достойная жизнь. На втором месте было стремление к самореализации, судьба коллектива занимала последние позиции, понятие же социальной ответственности пребывало за пределами системы ценностей.

Заметно изменилось общественное мнение о предпринимателях: «рвачи-кооператоры» трансформировались в народном сознании в налогоплательщиков, работодателей, деловых людей.

В 2000-ом году мы повторили данное исследование. Для достоверности постарались собрать максимальное число участников предыдущего опроса. Это, кстати, было нелегко. Судьбы этих людей сложились по-разному: кто-то вырос, кто-то разорился, кто-то уехал в столицу или за рубеж, а кто-то... гораздо дальше: одни остались в бизнесе, другие — нет. Что и говорить: позади осталось 8 очень жестких лет. Почти все успели многократно поменять юридические формы своих предприятий, да и сферы деятельности. Из прежних участников набралось не более 20%, но именно они дали самые интересные результаты. Данные ошеломляли. Мы увидели качественное расслоение ответов, обусловленное стажем присутствия в бизнесе. Молодые предприниматели 2000-го года весьма напоминали молодых предпринимателей 92-го, но в спектре мотивации на первое место вышло уже не выживание, а самоутверждение. У бизнесменов со стажем от 5-ти лет ценностные ориентации отличались разительно. Удовлетворившие первоначальный аппетит, они мечтали о достойном образовании для своих детей, о качественном отдыхе, интересовались проблемами трудового коллектива, корпоративной культурой, построением бренда, повышением респектабельности своего

бизнеса. Чем дальше человек уходил от первого ларька, от первой своей ржавой иномарки, тем больше его занимали проблемы государства и общества, вопросы благотворительности, новые разработки, эстетические ценности. Выяснилось, что обеспечение «минимальной потребительской корзины предпринимателя»: хорошая квартира, престижный автомобиль, чувство стабильности — почти автоматически выводит большинство людей на качественно новый уровень сознания, цивилизованного сознания.

И в 92-ом году и в 2000-ом опросник включал графу «проблемы, препятствующие Вашему бизнесу». К сожалению, результаты обоих опросов показали, что наши предприниматели всегда боялись чиновников больше, чем бандитов и конкурентов. Но, если в 92-ом году криминал еще соперничал с аппаратом, то после победного изгнания рэкетиров чиновники стали в глазах бизнесменов главной угрозой развития бизнеса. Заметно изменилось и общественное мнение о предпринимателях: «рвачи-кооператоры» трансформировались в народном сознании в налогоплательщиков, работодателей, деловых людей. Большую роль здесь сыграла не только пропаганда, но и благотворительность. А вот бандитствующие граждане популярностью пользовались разве что у известной части молодежи. На людей же сознательного возраста малиновые пиджаки всегда действовали, как красная тряпка на быка.

Социальный портрет

— Так как же начинался вологодский бизнес?

— Элементарно. Челноки — насыщение товарного голода России, как продовольственного, так и промышленного. Вологжане, вместе с коллегами из других регионов, с боем прошли польские рынки, затем турецкие, китайские, а затем и московские оптовые базы. Сон на полу автобусов, позвоночники, навсегда испорченные под весом коробок, мешков и чудовищных челночных сумок, вечно затекающие ноги, обветренные лица, духота, морозы, бесконечные разборки с братками, водка...

— Первые «дистрибьюторы» компьютеров, «элитной» косметики и парфюмерии, «фирменной» одежды...

— В основном — эта схема. Розничная торговля составляла до 70% от всех видов предпринимательской деятельности. Кто-то вырастал от ларька-вагончика к строительству своего павильона или покупке магазина. Очень многие двигались путем проб и ошибок в собственном быту. Перед глазами опыт предпринимателя, который, заработав первые доллары, понял, что никто в городе не способен предложить



ему хорошую стиральную машину и аудио-видеотехнику. В результате он и открыл магазин бытовой и аудио-видеотехники для представителей своего социального класса. Когда электротоварами торговали уже все, этот человек обнаружил, что первую купленную им приличную квартиру некому отделать. Когда после множества неудач ему все же удалось собрать бригаду, которая прилично справилась с гипсокартом, плиткой и обоями, он понял, что распускать ее просто глупо, — родился новый бизнес. Когда рост благосостояния толкнул бизнес-класс в направлении спортивного отдыха, этот же человек одним из первых занял нишу продавца скутеров, катеров, снегоходов и гидроциклов. Следование за потребностями класса — это был путь многих.

— **Те же, кто не шел по пути торговли, пытаясь создавать собственные производства, в большинстве своем рано или поздно садились в калошу...**

— Ну, тут еще и география свою роль играет. Что такое, в широком смысле, экономика Вологодской области? Это все же ЧМК. Это и сырьевая, и горнодобывающая, и перерабатывающая, и производственная отрасли в одном лице. Вторая нога, на которую нас пытается покрепче поста-

вить Губернатор — это лес. Первые старые иномарки покупались в обмен на кругляк: вагон леса — 15-летняя «Мазда», на которой гордо ездил по Вологде, «помахивая» ржавыми крыльями, первый лесопромышленник.

Кстати, именно тогда, в годы перестройки, впервые обнаружилась пропасть, отделяющая сознание чиновников советского «Леспрома» от людей с жилкой предпринимательства. Пропасть, которая впоследствии только расширялась. Чиновники не могли вести бизнес. Не понимали сути приватизации, колоссальных возможностей этого стремительного передела собственности. Развал лесной отрасли — целиком заслуга старых советских боссов. Получили первые деньги — сразу в зарплаты себе и ближайшему окружению, отказ от развития. Как это ни парадоксально, развитие бизнеса, по большому счету, строилось на отсутствии советского опыта ведения дел.

— **Советский опыт...**

— ...для значительной части людей — дисквалифицирующий порок. Печально общеизвестный пример — советская школа торговли. Многие современные предприниматели априори не берут на работу продавцов старой выучки. «Вас много, а я одна» —

типичная позиция, характеризующая синдром работника советского прилавка, по мнению многих, — неизлечимое профессиональное заболевание. Тут уже и речи нет об улыбках, о том, чтобы знать покупателей в лицо и отпустить товар в кредит на доверие. Пара-тройка таких работников в условиях рыночной конкуренции могут молниеносно разорить практически любое предприятие, разложить коллектив и распугать клиентуру.

— **То же касается и многих управленцев старого закала?**

— Здесь все не так критично. В нашем городе есть примеры мощного нового бизнеса, выросшего на старых связях и деньгах.

Нередки и предприниматели «от Бога». Я близко знаю человека, который еще при социализме построил два десятка гаражей и с успехом продал их. Это прирожденный коммерсант. В нем предпримчивость не истребить ни законами, ни тюрьмами. Это природное. У человека калькулятор в глазах: куда ни глянет — видит схему сделки.

Следует отметить и категорию граждан, которые уже в советские времена ходили по грани закона, многие из них весьма органично вписались в новую систему.

Здесь интересна и другая категория людей. Уже среди молодежи 90-х обозначился обширный слой профессионалов, умных и образованных, но не стремящихся к обладанию частной собственностью, собственным бизнесом. Менеджеров с холодным умом, управляющих чужими деньгами.

— **Слово «менеджер» Вы употребляете в его исконном значении?**

— Да. Наемный директор. Сюда же попадает большинство представителей топ-менеджмента. Многие разорившиеся владельцы своих дел, пройдя через горечь семейных трагедий, также выбирали для себя этот путь. Это глубокий личностный момент.

— **Давно известно, что ездить на такси объективно выгоднее, чем иметь свой автомобиль. Но как немного людей, которые этому правилу следуют!**

— Как автомобилист с 20-летним стажем, хочу сказать, что личное авто дарует чувство личной свободы. Свой автомобиль — это билет в оба конца, а такси — только в один.

— **Продолжим аналогию? Человек, не имеющий водительских прав, в большинстве случаев совершенно спокоен и даже наслаждается ездой. Автомобилист со стажем, даже сидя на пассажирском сидении, продолжает волноваться, следить за дорогой...**

— ...продавливает коврик ногой, пытается рулить.

— **Наемный менеджер — это профессиональный водитель на чужой роскошной машине... или на чужом помятом автобусе.**

— Ну да, пожалуй. На каком-то этапе собственники начали нанимать управленцев со стороны. Но не от собственной бездарности, конечно, а потому, что в управлении рисками бывает полезна некоторая отстраненность от капитала. По той же причине

врач предпочитает не оперировать сам себя или своих близких.

— И отдых бывает полезен. За предыдущие 10-20 лет бизнесмены изнасились весьма основательно. Так и помереть недолго.

— В процессе исследования 2000-го года мы обнаружили, что наш бизнесмен стал понимать слово «миссия» в его англоязычном значении. Бизнес, не только

Первые иномарки покупались в обмен на кругляк: вагон леса — 15-летняя «Мазда», на которой гордо ездил по Вологде, «помахивая» ржавыми крыльями, первый лесопромышленник.

как источник денег, но как общественно и лично значимый процесс.

— Бизнес как социальная роль?

— Как социальная роль, как свой успех, как экзистенция — «я памятник себе воздвиг...» Сливание бизнеса с собственной личностью вплоть до перелеста. Если москвич или петербуржец уже понимают, что когда за твой бизнес дают хорошую цену, то глупо не продать, то вологжанин воспринимал это как предательство дела жизни. Когда во Франции одна семья без особой выгоды держит крохотное кафе на протяжении 300 лет, то это уже не бизнес — это семейная ценность. Тут уже и хозяин полностью олицетворяет себя с бизнесом, и дело приобретает все его достоинства и недостатки. В известной мере, дефолт 98-го года и нынешний кризис — это как раз время для испытания подобных стратегий, для того, чтобы трезво взглянуть на вещи и не тащить бесперспективное старое корыто... Ну вот, опять мы вернулись к автомобильным аллюзиям. Стоит ли вкладывать 50 тысяч в ремонт старых «Жигулей»?

Новое исследование еще впереди

— Вы обещали рассказать о Вашем большом новом проекте.

— Этим летом по заказу Правительства области мы приступаем к третьему обширному исследованию малого и среднего бизнеса Вологодской области. Тема сформулирована, как «Проблемы малого и среднего бизнеса в сложных экономических условиях 2009 г.». Как и в 1992-ом, и в 2000-ом году мы возьмем психологические срезы в различных отраслях бизнеса и предпринимательства. Как и тогда, будем искать причины неудач и трудности, препятствующие развитию. Мы вновь получим портрет вологодского бизнесмена новой эпохи. Но есть и очень важные новые пункты. Теперь нам предстоит дать широкую оценку бизнес-ресурсов: земле, недвижимости, инфраструктуре, трудовым и потребительским ресурсам, стратегиям работы банков, доступности денег. На выходе будет сформирован список рекомендаций для госу-

дарства по поддержке бизнеса в кризисное время.

— А какие направления бизнеса могут стать самыми перспективными в кризисное время? В общих чертах ясно, что кризисные услуги и товары должны быть доступнее, дешевле, кредитные условия снисходительнее, солнце теплее, а девушки красивее. А если серьезно?

— Осенью смогу ответить серьезно — исследование завершится, и будут научные данные. Ненаучных прогнозов давать не собираюсь. Основным трендом Правительства объявлена поддержка предпринимательства в принципе. В последние годы роль предпринимательства в экономике и общественной жизни России выросла неимоверно. Появились и мощные организации поддержки бизнеса, клубы, ассоциации. Теперь предприниматель может тратить деньги не на взятки чиновникам и на откуп от криминала,

а на развитие собственной системы поддержки, на законную защиту своих интересов. Для России это исторический шаг. Такого не было ни до февральской и октябрьской революций, ни в постсоциалистическом обществе.

Сегодня уже и государство, воочию увидев созидательную роль предпринимательского слоя, старается его поддержать. В свое время Вячеслав Позгалев был многими осуждаем за то, что слишком много бенефиций сдал «Северстали»: векселя, напрягавшие хозяйствующие субъекты и бюджетников, налоговые послабления. Но со временем все мы увидели, что Вологодская область сохранила «Северсталь» от захвата криминалом, от покупки другими регионами, от чужаков. Это предприятие стало экономической базой Вологодчины. То, что сегодня государство собирается проделать с малым бизнесом, полностью соответствует вековой крестьянской мудрости: кормильцу — первый кусок. ■

Про №1 **ЖУРНАЛ**
НЕДВИЖИМОСТЬ **35**

новости | интервью | консультации | объявления | фото объектов | криминал

Телефоны:
(8202) 24-75-39
544-577

www.pro35.ru

про ЖКХ
про ипотеку
ПРО КАПИТАЛ
про отношения
про торги **про цены**
про аренду про новостройки
про регистрацию **ПРО СТРОИТЕЛЬСТВО**
про технологии **ПРО АВТОРИТЕТ** про криминал
про страхование про коттеджи
про дома про землю
про обмен про офисы
про успех про услуги
ПРО БРАК про звезды
про ремонт про обман
про приватизацию **ПРО ЛАНДШАФТ**
про обустройство про магазины
про честность **ПРО ПЛАТЕЖИ**
про интерьер про сертификацию
про агентства

Про недвижимость на каждой странице от профессионалов Череповца!

КАДРОВЫЕ АГЕНТСТВА: ВЫБИРАЕМ САМОЕ ЭФФЕКТИВНОЕ

ТЕКСТ: АННА ЯНКОВСКАЯ

Борьба с безработицей объявлена одной из первоочередных задач в антикризисной политике государства. Из федерального бюджета выделяются миллиардные транши на переподготовку кадров и организацию общественных работ на местах, активизировались государственные центры и службы занятости. Более того, кое-где они сотрудничают и с частными кадровыми агентствами (например, УКЦ «Престиж» участвует в череповецкой городской программе по организации опережающего профессионального обучения работников в случае угрозы массового увольнения).

Для многочисленных кадровых агентств наступили чуть ли не золотые времена: одни потеряли работу и ищут новую, другие посы-

лают резюме с целью сохранить прежний уровень доходов, ушлые «хед хантеры» охотятся на ценных сотрудников...

Мы опросили крупнейшие негосударственные кадровые агентства Вологды и Череповца с целью определить, каков сегодня спрос и предложение на рынке труда и выяснили, какое из них наиболее успешно справляется с «кадровым голодом». Критериев для оценки эффективности КА было выбрано всего четыре: охват территории, на которой работает агентство, количество вакансий в базе данных (в первую очередь, нас интересовали «активные» вакансии), количество обращений со стороны потенциальных работников (резюме) и, наконец, количество трудоустроенных с помощью этого агентства за последние пять месяцев. Кроме того, для полноты информации об участниках опроса мы поместили в таблицу информацию о дополнительных услугах, которые они оказывают. **БЭ**

Название кадрового агентства	Территория охвата	Количество вакансий (ед.)	Количество резюме соискателей (общая база данных, ед.)	Количество трудоустроенных за период с января по май 2009 г. (чел.)	Дополнительные услуги, предоставляемые по подбору кадров.
Информационно-аналитический центр «Перспектива», г. Вологда, ул. Ленинградская, 85, 2 этаж, оф. 5	Вологда, Череповец, Вологодская область, Ярославль, Москва и Московская область, С.-Петербург и Ленинградская область, Костромская область, респ. Коми, Норильск	75	1024 (ежемесячно)	125	Обучение (тренинги, бизнес-семинары), комплексная диагностика персонала (кадровый аудит); юридическое сопровождение, организация работы филиалов с нуля, мониторинг рынка труда и заработных плат, маркетинговые исследования, разработка бизнес-планов.
КА «Топ-Персона», г. Вологда, ул. Козленская, 35, оф. 515	Вологда, Череповец, Вологодская область, Ярославль, Москва, С.-Петербург, Орел и др. Также есть опыт работы с другими странами (Украина, Куба)	21	4500	97	Проведение профессионального тестирования. Клиентский аудит по технологии «Тайный покупатель». Оценка персонала. Кадровый Аутсорсинг. Сервис оперативного подбора персонала www.rabota-vologda.ru . Абонентское информационно-консультационное кадровое обслуживание.
Учебно-кадровый центр «Престиж», г. Череповец, Клубный проезд, 17а, оф. 7	Череповец, Москва, Ленинградская область	около 200	3000	80	Обучение, переобучение, повышение квалификации.
ООО «Городское агентство трудоустройства», г. Череповец, ул. Ленина, 73, 2 этаж	Череповец, Череповецкий р-н	23	1500	27	Оценка профессиональной компетентности, работоспособности, психологических характеристик кандидата. Предоставление информации об уровне зарплаты.
Кадровый центр «ТРИЗА», г. Череповец, ул. М. Горького, 32, 4 этаж, оф. 402	Вологда, Череповец, Вологодская область	28	2600-2700	18	Организация и проведение программы «Тайный покупатель». Оценка персонала (ассесмент). Аутсорсинг и лизинг персонала. Организация и проведение семинаров, тренингов. Консультирование работодателей по вопросам поиска и подбора персонала. Консультирование соискателей по вопросам поиска работы и др.
Консалтинговое агентство «Центр-Профи», г. Вологда, ул. К. Маркса, 14, корп. 1, оф. 301-303	Вологда, Череповец, Вологодская область, а также некоторые другие регионы	15	7546	11	Консультации по составлению резюме, по поиску работы, по кадровому рынку г. Вологды (наличие и востребованность вакансий, уровень заработанных плат). Карьерное консультирование.

Данные, приведенные в таблице, предоставлены компаниями, участвующими в опросе.

АНТИКРИЗИСНАЯ СПЯЧКА

ТЕКСТ: СЕРГЕЙ КАЛМЫКОВ, ДИРЕКТОР КА «ТОП-ПЕРСОНА»

Кризис должен был всех встряхнуть, но вместо этого ввел в кому. Эксперты, работодатели и менеджеры всех мастей думали: ну вот, пришел кризис, сейчас-то все зашевелится, будут работать с удвоенной силой и за меньшие деньги, лишь бы сохранить место. А через некоторое время поняли, что сели в лужу с таким прогнозом: ждали извержения вулкана, из-за которого все начнут бегать, а пришел ледниковый период, в результате которого все впали в спячку.

Жалобы на лень, необязательность и нерадивость сотрудников стали еще более частыми, чем в благодатные времена, когда нефть стоила больше ста долларов за баррель. Подрядчики, которые выставляют громадные цены или просто отказываются работать, сотрудники, которые целыми днями треплются в курилке о новых сокращениях, вместо того чтобы выводить предприятия из кризиса. Если раньше это можно было объяснить тем, что «зажрались», то теперь-то вроде бы логика подсказывает: работай, пока не выгнали. Но нет же, не работают.

Причина — непонимание или нежелание принять изменившиеся условия как работодателями, так и самими работниками. Простой пример снижения издержек — превентивные сокращения. В компании еще все хорошо, но многие, поддавшись панике, начали проводить сокращения «на всякий случай». Ну, ведь кризис же.

Или же владельцы предприятия сократили вознаграждение сотрудникам в целом и лидерам в частности. Да, затрат стало меньше. Но производительность труда упала несоизмеримо ниже. Потому что мотивация работать хорошо была утрачена. И в первую очередь, локомотивами, теми, кто эту работу в компании двигал. Так что подобная «экономия» пошла рынку в целом гораздо более во вред, нежели на пользу.

И это только полбеды. По-настоящему парализует волю угроза возможного сокращения. Зачем работать с полной отдачей, тратить свои нервы и силы, когда тебя не сегодня-завтра выставят на мороз? Лучше сидеть, изображать бурную деятельность за урезанную и с переборами выплачиваемую зарплату и ждать, когда все это решится. Модель поведения теперешнего среднестатистического офисного планктона может быть описана очень кратко: «пересидеть».

Людам кажется абсолютно бессмысленным работать больше, ведь получать больше они, скорее всего, не будут. Работодатели урезали зарплатные фонды и жмутся за каждую копейку не хуже Плюшкина. Поэтому абсолютно логично работать существенно меньше за те же или немного меньшие деньги. В природе такое часто случается. Например, зимой медведи залегают в спячку и сосут лапу. И, по всей видимости, очень многим людям нравится сосать лапу и ждать весны.

Но человек — не медведь, его поэтому не зря считают венцом эволюции, что он может придумывать какие-то выходы из положения. Поэтому каждому сотруднику компании и каждому отделу необходимо доказывать эффективность своей деятельности и необходимость своей работы для достижения целей компании и как следствие укрепления уверенности в своем будущем.

Мне очень нравится старинная китайская поговорка: «тот, кто почувал ветер перемен, должен строить не щит от ветра, а ветряную мельницу». Во время перемен выживают и становятся более сильными те компании, которые быстро и, что очень важно, гибко реагируют на все изменения, в том числе и в сфере управления человеческими ресурсами.

Сегодня задача номер один — сохранить основной состав компании и повысить эффективность работающих сотрудников, а достигнуть этого можно только внедряя что-то новое и по-настоящему действенное. Одним из таких действенных инструментов может стать простой психологический прием — дать почувствовать сотрудникам уверенность в завтрашнем дне и результат их производительности не заставит долго ждать.

Если вы уже думаете о том, с чего бы начать, рекомендую начать с анализа существующей ситуации в компании, который покажет проблемные места и пути выхода. Для проведения анализа или всего проекта оптимизации работы компании лучше пригласить специалистов в этой области. Если вы думаете, что это связано с лишними расходами, то позвольте не согласиться: такие расходы, во-первых, не столь велики, а во-вторых, оправдают себя в ближайшее время и вернут прибыль и процветанием вашей фирмы.

Резюмируя, хочется отметить: апатичное поведение на рынке даст весьма предсказуемый результат. Более сильный, энергичный и активный просто съест полусонные компании, которые к тому же сами себе сделали кровопускание. Что уже и так происходит. Так что, как говорили в детстве у нас во дворе: «не спи, замерзнешь». **BB**

прест | Ж
учебно-кадровый центр

Учебно-кадровый центр «Престиж» предлагает:

- подбор персонала для работодателей,
- подбор рабочих мест для соискателей,
- обучение,
- переобучение,
- повышение квалификации по рабочим профессиям.

Призер областного конкурса

«Вологодский предприниматель года 2008»

Участник городской антикризисной программы

г. Череповец, Клубный проезд, 17а, офис 7.
Телефоны: (8202) 22-59-72, 64-68-44, 53-47-36.

ГДЕ И ЧЕМ ТОРГУЮТ

Товар можно купить в магазине, на базаре, на ярмарке, на аукционе. У каждой из перечисленных торговых площадок есть свои преимущества и недостатки: важную роль играют организация и регулярность торгов, гарантия качества товара, гласность цен и т. п. Профессионалы стремятся создать для торговли наиболее комфортное и безопасное место, не ставя главной целью заработать от сдачи торговых мест в аренду. Площадка торговцам нужна для удобства, а деньги они заработают от продажи товара. Например, нефтяные компании деньги будут зарабатывать от продажи нефти, а не как владельцы площадки. Именно в такой попытке создать идеальную торговую площадку и возникла биржа.

Биржа организует и регулярно проводит биржевые собрания, разрабатывает правила торговли, предоставляет хорошо организованное рабочее место, выбирает товар для торговли, предъявляет определенные требования к качеству товара, передает гласности цены, производит выверку параметров сделок и расчеты по ним, разрабатывает стандартные биржевые контракты, создает страховые и резервные фонды. Торговля на площадке с такой инфраструктурой носит наиболее профессиональный характер, биржевые товары — это наиболее ликвидные и безопасные инструменты. Мы будем обсуждать, как правило, только биржевую торговлю.

Рынки принято делить на товарный и денежный.

На товарном рынке торгуют:

- реальным товаром
- фьючерсами и опционами на биржевые товары.

Ассортимент не слишком велик — примерно 80 наименований, но это самые ликвидные и востребованные товары: сельскохозяйственная продукция, металлы и нефтепродукты. При современной связи торговать можно на любой товарной бирже мира: можно оптом закупить сахар, и его поставят с ближайшего к вам склада биржи. В России биржевая торговля реальным товаром пока находится в начальной стадии.

На сайтах бирж размещаются довольно интересные сведения. На большинство товаров биржи разрабатывают стандартные биржевые контракты: фьючерсы и опционы. Фьючерс — это биржевой контракт на покупку/продажу товара в будущем. Опционные контракты в большинстве случаев предоставляют покупателю или продавцу право на исполнение фьючерса, если это будет выгодно. В противном случае обладатель опциона отказыва-

ется от исполнения фьючерса. Фьючерсы и опционы — это ценные бумаги, то есть на товарном рынке торгуют товарными ценными бумагами (товарными фьючерсами и опционами). Эти инструменты удобны для спекуляций на товарном рынке: фьючерс на золото можно купить и через час продать, поставка золота не осуществляется, рассчитываемся только деньгами. Товарные фьючерсы обращаются и на российских биржах: в РТС есть фьючерсы на нефтепродукты, золото, сахар.

Товарные фьючерсы интересны осторожным трейдерам: цена на реальный товар (мясо, кофе, мазут) может колебаться только в определенных пределах. При росте цен на кофе покупатели будут искать ему замену, и спрос уменьшится. При падении цен производители начнут сворачивать свою деятельность, и понизится предложение. В отличие от цен на реальный товар, цена акций может «летать» практически без ограничений. Поэтому осторожный трейдер будет работать на более спокойном товарном рынке.

На денежном рынке торгуют финансовыми, или фондовыми, ценными бумагами. На фондовых биржах обращаются облигации, акции, паи паевых инвестиционных фондов, фьючерсы и опционы на ценные бумаги. На денежном рынке торгуют и валютами (международный валютный рынок FOREX).

Торговля ценными бумагами практически ничем не отличается от торговли другими товарами. Нам показывают график цены: покупаем по низким ценам, продаем по высоким. Именно этой стратегии с древних времен придерживаются все торговцы. За последние четыре тысячи лет никаких принципиальных изменений в торговле не произошло: еще до нашей эры фьючерсы и опционы использовали древние греки.

Основными торговыми площадками России являются Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ, mts.ru) и Российская торговая система (РТС, rts.ru). На ММВБ размер лотов небольшой. Так, на ММВБ в одном лоте одна акция Сбербанка. При цене акции 28 рублей цена одного лота тоже 28 рублей. Лоты в РТС крупнее: от \$1000 до \$10000. ММВБ допускает розницу, а в РТС только оптовая торговля.

Внутри своей страны любому трейдеру вполне доступен внебиржевой рынок. В РТС имеется площадка, называемая «Классическим рынком», где торгуют вне биржи. Трейдер подает заявки на покупку или продажу любых ценных бумаг, а брокеры по своим каналам ищут ему контрагента. Можно просто разместить в РТС объявление о желании купить или продать ценные бумаги, доска объявлений доступна всем.

Сейчас вполне доступна и торговля на международном рынке. Ведущие биржи мира отличаются высокой ликвидностью: на рынке много как покупателей, так и продавцов, товар можно купить в любой момент, объемы торгов высокие, сделки совершаются часто. На нашей бирже ММВБ тоже можно указать несколько акций, на которых проводится много операций, но их всего около пяти. Кроме того, у нас заявка объемом в 10 млн рублей считается большой, а на международных биржах такой объем проходит незамеченным.

На международных биржах представлен очень широкий набор инструментов: тысячи акций, сотни фьючерсов, опционов и паев. Причем на рынке акций представлены всемирно известные компании: General Motors, British Petroleum, IBM, Microsoft, Pepsi, Procter&Gamble, Philip Morris и т. п. Поэтому у российского трейдера не возникает особых проблем с выбором подходящих инструментов. Международный рынок предоставляет инвестору инструменты разных стран: от развивающихся рынков до самых передовых.

ВЫБИРАЕМ СТРАТЕГИЮ ТОРГОВЛИ

Прежде чем начинать торговлю, следует решить вопрос о том, как мы это будем делать, какую стратегию выберем.

Главная идея проста и понятна:





купить надо дешево, а продать дорого. Достичь этого можно разными способами. С давних времен основными являются два варианта: спекуляция и арбитраж. Спекулянт обязательно анализирует рынок. Когда, по его представлениям, цена достигает минимальных значений, он покупает в надежде на рост цены. После покупки спекулянт обязательно ждет некоторое время, давая цене измениться. Если она вырастет, то спекулянт продает с выигрышем. Если же прогноз не сбывается и цена падает, то спекулянт несет потери. Главная проблема спекулянта — прогнозирование цены.

Арбитражер прогнозированием цены не занимается, у него совершенно другая стратегия. Один и тот же товар продается на разных торговых площадках, причем по разным ценам. Так, можно покупать автомобили в Германии, а продавать их в России. Задача арбитражера, в основном, состоит в том, чтобы быстро перекинуть товар из одного места в другое, пока цена не успела сильно измениться.

В приведенном примере торговые площадки расположены в разных точках Земли, поэтому такие операции называют географическим арбитражем. Но рынки можно делить не только по географическому признаку. Так, можно работать между обычным (спотовым) и срочным (фьючерсным) рынками. Если цена акции на ММВБ на спотовом рынке ниже, чем ее цена во фьючерсном контракте (срочный рынок в РТС), то можно купить на споте и тут же продать дороже по фьючерсу. Совершив подобную операцию, арбитражер сразу оказывается в плюсе, и никакого прогнозирования делать не требуется. Однако нужно отметить, что такая операция имеет экономический смысл только в том случае, если ее доходность превышает банковский процент.

Арбитражные операции лучше проводить на неликвидных рынках, где мало покупателей и продавцов, а спрэды между ценой покупки и ценой продажи велики.

На ликвидных рынках возникающую разность в ценах очень быстро используют многочисленные арбитражеры, и операции становятся не слишком выгодными.

Некоторые трейдеры используют арбитражную операцию как часть более сложной стратегии. Купив на споте и тут же продав дороже по фьючерсу, трейдер сразу оказывается в плюсе. Пусть плюс и небольшой, но проиграть уже невозможно. Затем трейдер следит за ценами на спотовом и фьючерсном рынках. Если на споте цена стала расти, то нужно срочно закрыть фьючерсную позицию (купить фьючерс), а спотовую оставить открытой. Таким образом, можно поймать большой выигрыш в результате роста цены на акцию. Если же на споте цена начнет падать, то можно продать акции и держать открытую позицию на срочном рынке. Отличительная черта такой стратегии состоит в том, что прогнозировать ничего не надо, а проиграть невозможно. Но действовать нужно решительно и быстро.

У спекулянта тоже есть несколько вариантов поведения: долгосрочные инвестиции, краткосрочные операции и внутридневная торговля.

Под долгосрочной понимают операцию длительностью в несколько месяцев: купим в апреле, а продавать будем осенью. Такая операция не отнимет много времени, основную работу можно не бросать. План же операции можно обдумывать несколько дней. Графики можно смотреть вечером в Интернете, их задержки на 15 минут не играют принципиальной роли.

Краткосрочные операции длительностью в несколько дней потребуют больше времени, но основную работу тоже бросать необязательно. Графики тоже можно смотреть в Интернете. Если удастся успешно собирать

короткие движения, то можно заработать значительно больше, чем при долгосрочных инвестициях.

Внутридневная торговля может занять все ваше время: придется большую часть дня проводить у компьютера, наблюдая за короткими движениями графиков. Заработать можно, в принципе, больше. Кроме того, можно вечером все позиции закрывать, исключая опасность резких движений на международных рынках.

Торговля требует решительности и быстроты действий. Если торговец проводит долгосрочные операции, то его обычно называют инвестором. А того, кто занимается краткосрочными операциями, принято называть трейдером.

Операции можно проводить только на «голубых фишках», а можно только на акциях «второго эшелона». На ликвидных инструментах работать спокойнее, но «второй эшелон» часто растет сильнее «голубых фишек». В разных эшелонах применяют разные стратегии. Прежде чем приступить к торговле, подумайте, какой вариант вам более понятен и приемлем. У вас имеется выбор.

Что же принес нам фондовый рынок за последние полтора года? В 2008 году индекс ММВБ показал снижение около 70%. Это говорит о том, что акции крупнейших Российских компаний подешевели в 3-10 раз.

Можно говорить о том, что инвестировать денежные средства в акции Российских компаний в этом году в 2-3 раза менее рискованно, чем год назад. Уже с начала 2009 года фондовый рынок принес колоссальную доходность тем инвесторам, которые приобрели подешевевшие российские активы в январе-феврале. Из таблицы видна доходность основных наиболее ликвидных ценных бумаг. **55**

Финансовая корпорация «ОТКРЫТИЕ»				
	Цена на 11.01.2009, руб.	Цена на 27.05.2010, руб.	Доходность за период с 11.01.2009 по 27.05.2009, %	Доходность в годовом исчислении, %
Сбербанк (обыкновенная)	23	40,8	77,39	207,70
Газпром	111,58	171,2	53,43	143,40
Сбербанк (привилегированная)	9,09	24,2	166,23	446,12
Роснефть	113,97	190,61	67,25	180,48
Лукойл	1016,65	1530,97	50,59	135,77
ГМК «Норильский Никель»	1947,82	3360,11	72,51	194,59
ВТБ	0,0341	0,0431	26,39	70,83
ОАО «СеверСталь»	87,59	161,89	84,83	227,66
РусГидро	0,603	1,24	105,64	283,52
Газпромнефть	64,3	100,8	56,77	152,35
Полус Золото	782	1364	74,42	199,74
Ростелеком (привилегированная)	14,87	48	222,80	597,95

Такой доход мог получить любой человек, купивший ценные бумаги через брокерские компании. Удачных Вам инвестиций.

СУПЕРВИЗИЯ: НОВАЯ ФОРМА СОПРОВОЖДАЮЩЕГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

ТЕКСТ: АННА КЛИМОВА, КАФЕДРА ПРАКТИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ ВГПУ

Новый тип экономики становится реальностью и вызовом. Этот вызов требует новой реакции как от самой организации, так и от ее сотрудников. Новые продукты и услуги рождаются быстрее, чем мы успеваем осознать потребность в них, поэтому залогом успеха в бизнесе становится не следование спросу, а его формирование. Сегодня мобилизация творческого потенциала работников организации оказывается основным средством ее выживания и развития. Современному бизнесу нужен не просто квалифицированный работник, умеющий осуществлять те или иные операции интеллектуального и материального характера, а профессионал с компетенциями, позволяющими ему на нестандартные задачи отвечать адекватными действиями.

Какие формы сопровождения развивающегося профессионала предлагает современный рынок психологических услуг? К основным можно отнести тренинг, консалтинг, супервизию (коучинг).

Целью тренинга является приобретение конкретных навыков, поэтому он особенно актуален, когда для эффективной деятельности исполнителю не хватает знаний и навыков. Ограничением этого



метода является необходимость погружения персонала организации на несколько часов в процедуру тренинга, что отрывает его от выполнения своих обязанностей. Кроме того, у участников возникает трудность «перенесения» навыков из аудитории в реальность.

Профессиональное консультирование (консалтинг) чаще всего направлено на решение конкретной задачи через «покупку» этого решения, когда проблема находится в определенной «экспертной области» и не может быть эффективно

ПЕРЕЖИТЬ КРИЗИС

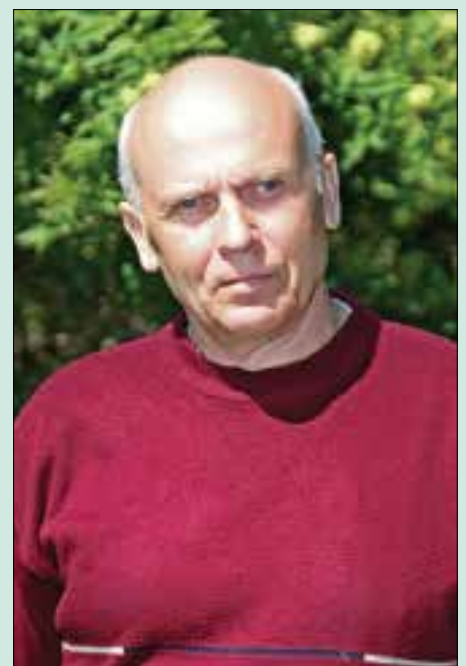
Каковы психологические аспекты нынешнего экономического кризиса? Как влияют социальные различия на переживание кризиса? Можно ли справиться с «внутренним кризисом» самостоятельно? На эти вопросы отвечает врач-психотерапевт Николай ЖУРКЕЛИС.

Есть хорошее выражение: «кризис, прежде всего, в наших головах». Дело в том, что любое явление, которое происходит в нашей жизни, представляет собой еще и наше отношение к нему. И экономический кризис — не исключение.

Он характеризуется своей непредсказуемостью, отсутствием возможности контролировать ситуацию, делать прогнозы. В этой связи у многих может возникать (по нарастающей) чувство растерянности, недоумение, чувство тревоги, ощущение беспомощности, безысходности, напряжение, паника. В большей степени от кризиса страдают те личности, которые ориентированы на здоровый консерватизм, люди рационального склада.

И в меньшей степени подвержены влиянию кризиса те, кто способен доверять своим чувствам, люди ориентированные на спонтанное эмоциональное самовыражение.

В анализе кризиса важно еще такое понятие, как утрата. Уровень тревоги и беспокойства зависит от того, что человек утрачивает или боится утратить. Бедный теряет работу и вместе с ней зарплату, условно говоря, в 5 тыс. рублей. За этим стоят переживания: как я буду содержать семью, чем она будет кормиться, каким образом после этого будут складываться мои отношения в семье? У человека возникает ощущение ненужности, потерянности, униженности. У богатых людей другой страх. Это боязнь утратить нечто при-



вычное с бытовой точки зрения (например, возможность отдыхать за границей, посещать рестораны, пользоваться шикарными иномар-

отрегулирована внутри организации (отсутствует время, знания, выгоднее купить решение на стороне). Как правило, в ходе консультирования не происходит (или происходит ограниченно) повышение компетентности клиента в отношении способов решения проблемы.

Супервизия (коучинг) — процесс консультирования, который способствует улучшению качества профессиональной жизни, эффективности деятельности специалиста и организации. Очевидные плюсы этой новой технологии поддержки развития профессионала или группы: структурированность, экономичность и краткосрочность. Это позволяет бережно относиться к ресурсу клиента — времени. Встречи длятся полтора часа, проходят с интервалом в несколько дней, что позволяет обеспечить целостность процесса. Отличительным преимуществом является также результат супервизии — обретение профессионалом «внутреннего супервизора». Такая способность влияет как на результативность труда, так и на защиту от утраты профессиональных навыков в условиях непрерывного психологического давления процесса работы и общения с клиентами.

Супервизия важна, когда для успеха дела критичны способность сотрудника к инновационному поведению и чувство персональной ответственности за результат. В ходе супервизии специалист имеет возможность осмыслить и интегрировать имеющиеся у него теоретические знания, профессиональный опыт, конкретные трудные ситуации и способы личного реагирования в единую концепцию, что позволяет ему повысить свою профессиональную компетентность.

Супервизия, коучинг помогает клиенту переместиться из зоны проблемы в зону ее

эффективного решения — из нынешнего сложного положения в желаемое благополучное. А. Эйнштейн утверждал: «Те важные проблемы, с которыми мы сталкиваемся, не могут быть решены на том же уровне мышления, на котором мы находились, когда их создавали». Если вы хотите произвести постепенные изменения, нужно работать над методами, поведением. Но если вам нужно обеспечить значительное усовершенствование, прорыв, необходимо изменить систему координат, призму, через которую мы смотрим на мир. Ее можно сравнить с картой территории. Если она неправильная, то сколько бы усилий вы не прилагали, как бы позитивно не мыслили, вы все равно заблудитесь. Супервизия помогает профессионалу перейти на новый уровень мышления.

Ориентация на клиента и опора на позитив позволяют профессионалу осознать, в чем его сила, на какие качества ему опираться, вместо того, чтобы тратить энергию на бесконечную борьбу с недостатками.

Какие темы могут обсуждаться в супервизии?

- понимание и восприятие себя в профессиональной деятельности (профессиональная самоидентификация);
- стабилизация профессиональной роли (закрепление лидерских позиций);
- мотивация и целеполагание;
- обеспечение и улучшение качества профессиональной деятельности;
- развитие методов и структур работы;
- эффективность профессиональных действий в трудных случаях;
- организация труда и тайм-менеджмент;
- взаимоотношения с сотрудниками и «трудными» клиентами.

кой), страх потерять то, что приобреталось годами, потерять социальный статус. При этом понимание и ощущение кризиса очень индивидуально, субъективно ровно настолько, насколько каждый человек пугается тех или иных вещей.

Ключевой момент в осознании кризиса — спокойное и честное размышление над следующими вопросами: виноват ли я в сложившейся ситуации? Могу ли я изменить ее? Раз я не в состоянии изменить ее, то в состоянии принять, то, что происходит со мной... Если мы берем на себя ответственность за наши мысли, чувства и ощущения, то они перестают быть для нас такими болезненными. Если же мы в поведении демонстрируем одно, а чувствуем абсолютно другое, когда мы лжем себе, наши страдания лишь усиливаются.

Не менее важно не превращаться в жертву. Следует определить для себя: за что вы реально в состоянии отвечать? Варианты «антикризисного поведения» могут быть самые разные.

— Собственные расходы. Мы можем их сократить.

— Мы можем уделить больше времени и внимания своим близким.

— Можем уделить внимание реализации своих желаний, заняться любимым делом (тем, что не требует больших вложений: читать книги, быть на природе, рыбачить).

Есть опасность того, что человек, который остается один на один со своими переживаниями, подавленностью может серьезно заболеть. Неврастения может перерасти в тревожно-депрессивное или тревожно-фобическое состояние, могут возникнуть острые реактивные расстройства. Их основные признаки: тревожные мысли, чувство досады на себя, слабость, головокружение, бессонница, заниженная самооценка, неуверенность в своих силах. В такой ситуации крайне важно общение с эмоционально близким человеком, который мог бы просто выслушать, не давая какую-либо оценку. Важна эмоциональная поддержка, когда человек, которому ты говоришь о своих проблемах, понимает тебя, сочувствует тебе и пытается каким-то образом помочь.

Конечно, иногда требуется и медикаментозная помощь, но она может быть оказана только после обращения к психотерапевту. Иногда только профессиональный врач может оказать реальную помощь.

Супервизия необходима людям и организациям, которые уже достигли определенных целей и хотят двигаться дальше, создавать нечто новое, работать над повышением гибкости своего поведения, строить свою жизнь таким образом, чтобы заниматься не только работой, но и чем-то еще, изменить само качество жизни по формуле «успех-счастье-здоровье». Она может служить контейнером для эмоциональных бурь, дистресса, неудовлетворенности работой и собственной персоной. Эмоциональный уровень работы позволяет высказывать и исследовать связанный с работой личный дискомфорт, не обрушивая свои переживания на близких.

Супервизия, коучинг в России — молодой, еще не окрепший вид деятельности, хорошо подготовленных специалистов у нас единицы. Супервизор должен иметь многоплановую профессиональную подготовку, жизненный опыт в деловой и личной сфере, владеть арсеналом методов, техник, концепций, дифференцированно подбирая тот метод работы, который адекватен конкретному клиенту и его организации. И самое главное, он должен быть успешным человеком, востребованным специалистом, «проработанной» и самодостаточной личностью. Другой важный момент — отсутствие традиций обращения профессионалов за поддержкой и сложившихся норм общения клиентов и консультантов. Специалист, испытывая давление работы, часто даже себе не признается в наличии проблемы, что затрудняет ее своевременное решение. Проблемы, если мы их игнорируем, не видим, поглощают и связывают нашу энергию, а их решение высвобождает ее и дает толчок для дальнейшего развития. **BB**

Безусловно, в каждом конкретном случае нужно подходить индивидуально, здесь нет одинаковых людей и нет одинаковых эмоциональных реакций. Но какая именно психологическая помощь нужна человеку, может определить только специалист во время встречи.

Вообще, сам по себе кризис — это испытание для личности, испытание ее потенциальных возможностей, способности человека быть более гибким. Способности перестроиться и проявить себя в другой сфере деятельности. В конце концов, побеждает тот, кто движется. Кто идет, а не стоит на месте.

В этом номере мы только начали разговор о психологических проблемах, с которыми могут столкнуться (и, как показывает практика, все чаще сталкиваются) и представители бизнес-структур, и органов публичной власти.

По любым вопросам читатели «Бив» могут обращаться к нам в редакцию (по телефонам и e-mail). Ответы специалистов на наиболее актуальные из них мы будем опубликовать на страницах журнала в рубрике «Психология». **BB**

ГОРКА С ПРЕТЕНЗИЯМИ

В последнее время все больше владельцев загородных домов вместо грядок и теплиц предпочитают разбить на своем участке сад, и не простой, а с модными ныне элементами ландшафтного дизайна. Особой популярностью пользуются альпийские горки. Многие на своих участках уже создали «каменистые сады», остальные наверняка мечтают об этом. Построить альпинарий можно и самостоятельно. Но сделать это не так легко, как кажется на первый взгляд. Этот элемент ландшафтного дизайна требует большой площади и определенных знаний в области строительства. Очень важно, чтобы альпийская горка органично вписывалась в окружающий пейзаж, а не выглядела обыкновенной насыпью камней. Поэтому многие владельцы дачных участков и загородных домов предпочитают обращаться к профессионалам.

В Вологде, к примеру, несколько фирм занимаются деятельностью по созданию объектов ландшафтного дизайна. Услугами одной из них и решила воспользоваться жительница Вологодского района Ольга Николаевна. Согласно расценкам предприятия, заплатить за устройство прекрасного уголка своего сада ей пришлось около 50 тысяч рублей. Сумма немалая, однако Ольга Николаевна рассудила, что специалисты избавят ее от лишних хлопот, помогут подобрать тот вариант альпинария, который будет удачно смотреться именно на ее участке, скроет ямы и рытвины, оставшиеся после строительства дома. К тому же сотрудники фирмы уверили, что удачно составленная и профессионально построенная альпийская горка столь долговечна, что позволяет любоваться ею не один год. И, не вдаваясь более в подробности, Ольга Николаевна подписала договор, смету и внесла оговоренную предоплату. Через несколько дней на ее участке закипела работа: подъезжали грузовики с землей, строительными материалами, рабочие размечали площадь

под будущий каменистый сад. Руководила всем процессом дизайнер. Соседи, живущие в окрестных домах, тоже интересовались происходящим. Одна из них, опытный цветовод, поставила под сомнение технологию изготовления, применяемую сотрудниками фирмы. Земля насыпана прямо на дерн, на нее положены камни. «Горка по весне осядет, камни осыплются», — таково было резюме соседки. Обеспокоенная Ольга Николаевна поговорила с дизайнером, но та от нее отмахнулась. Тогда женщина написала претензию и вручила ее директору предприятия. Через десять дней пришел ответ: дескать, в производственную деятельность наших сотрудников просим не вмешиваться, так как они лучше знают, что и как должно быть сделано.

Когда контуры будущей горки стали обозначаться, Ольга Николаевна заметила, что она совсем не такая, какую она хотела бы иметь на своем участке. Однако дизайнер высмеяла ее пожелания, сказав, что их выполнение нарушит стиль ландшафтного объекта. «Но ведь жить-то здесь буду я», — попыталась

возразить Ольга Николаевна. Однако и на этот раз ее никто не услышал. В итоге альпийская горка была сделана так, как представляла ее специалист, а не заказчица. Несмотря на то, что конечный результат Ольгу Николаевну разочаровал, она решила претензии по этому поводу не предъявлять. Попросила только укрепить на горке камни, чтобы не сползали, и убрать строительный мусор. Уверив, что все будет доделано, сотрудники фирмы вручили Ольге Николаевне акт приема-передачи выполненных работ, который она подписала. Однако окончательный расчет пока не произвела. Среди строительного мусора Ольга Николаевна обнаружила неиспользованные материалы: мешки цемента, бордюрную ленту, камни... «Если работники не нашли им применения, значит сделали что-то не так? И почему я должна оплачивать стройматериалы, которые мне не нужны?» — такие вопросы тревожили заказчицу.



Чтобы прояснить ситуацию, Ольга Николаевна решила пригласить для осмотра альпинария независимого специалиста. Однако найти таковых даже в Вологде оказалось не так просто. Большинство из них высшего образования в этой области не имели, окончили только курсы по ландшафтному дизайну. Тем не менее, профессионалы нашлись. Осмотрев альпийскую горку, они вынесли вердикт: она построена с существенным нарушением технологии. Скорее всего, по весне земля осядет и «расползется». Кроме того, ряд работ, предусмотренных сметой, не выполнен.

В соответствии с Законом «О защите прав потребителей», Ольга Николаевна направила фирме-исполнителю претензию, где потребовала соразмерно уменьшить цену договора. А поскольку в удовлетворении просьбы ей было отказано, она обратилась за защитой своих прав в мировой суд и выиграла его. Фирма компенсировала ей затраты на переделку работы другими мастерами, моральный вред.

БВ



Наши советы

- Будьте бдительны. Перед тем, как заключить договор, требуйте предоставления полной информации об услуге, в том числе о способах ее оказания, указания на конкретное лицо, которое будет выполнять работы. Если в предоставлении такой информации вам откажут еще до заключения договора, есть повод задуматься...
- Существенные мелочи. Внимательно ознакомьтесь с текстом договора, проследите, чтобы в нем были перечислены виды работ, выполняемые исполнителем, срок их начала и завершения, указана цена в рублях, а также и другие условия, которые для вас важны.
- Важные нюансы. Требуйте, чтобы к договору был приложен эскиз или чертеж объекта, который вы заказываете. Это избавит вас от разногласий с исполнителем и разочарований при приемке результатов работ.
- Если опасаетесь последствий. При подписании акта приема-передачи внимательно осмотрите выполненные работы и укажите все недостатки, которые вы заметили. Даже если они кажутся вам незначительными. Если есть повод сомневаться, пригласите независимого специалиста. Помните, что в соответствии со статьей 29 Закона РФ «О защите прав потребителей» требования, связанные с недостатками выполненной работы, могут быть предъявлены потребителем при принятии выполненной работы или в ходе ее выполнения и только в случае, если их невозможно обнаружить при подписании акта приема-передачи, в течение гарантийного срока.

Менеджмент

Новак Б. Бизнес в России: руководство по технике безопасности. — СПб.: Питер, 2008. — 240 с.

Под безопасностью автор понимает не столько физическую защищенность предприятия («прошло то время, когда бизнесмены чувствовали себя в безопасности, укрывшись в бронированном автомобиле»), сколько систему мер по распознаванию и предотвращению самых разных угроз как внутренних, так и внешних.

Чего следует бояться предпринимателю в первую очередь? По мнению автора, в современной России функционирование любого субъекта хозяйствования может вызвать нездоровый интерес у государства

(«наезды» со стороны налоговых органов и коррумпированных чиновников), у конкурентов и криминальных структур (мошенники, рейдеры и пр.), а также со стороны собственных работников (в первую очередь, бухгалтеров и программистов).

В связи с таким подходом к проблеме Борис Новак на протяжении всей книги дает практические советы, как выстроить комплексную защиту бизнеса, используя приемы эффективного общения (например, в ситуации, когда нужно дать взятку), кадрового администрирования (как избежать ошибок в подборе сотрудников) и даже промышленного шпионажа.

Очевидно, что книга носит пропедевтический характер. Она вводит в курс тех, кто обдумывает начать собственное дело. Чтобы достичь поставленных целей по каждому из обозначенных автором направлений, руководителю предприятия, конечно, следует познакомиться и с юридической, и с технической литературой.



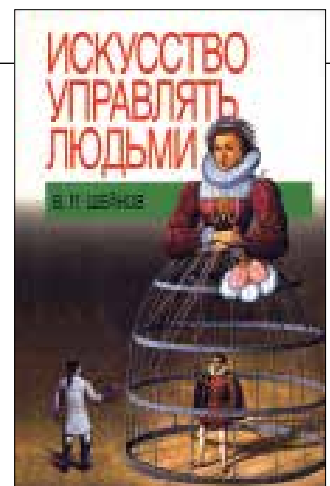
Практическая психология

Шейнов В. П. Искусство управлять людьми. — М.: АСТ; Мн.: Харвест, 2007. — 512 с.

Автор уже публиковал ряд советов, содержащихся в этой книге, в своей работе середины девяностых «Как управлять другими. Как управлять собой». Тогда на Московской международной книжной ярмарке «Московская весна — 96» она была признана лучшей деловой книгой. Кроме того, в настоящем издании приводятся материалы и из других работ автора

— по конфликтологии, психологии влияния, деловой этике и ряду других.

Это издание сохранило лучшие черты предшествующих публикаций профессора Шейнова: краткость и ясность изложения, множество имеющих большое практическое значение методов. При этом нельзя сказать, что содержание книги «Искусство управлять людьми» утратило свою актуальность, наоборот, она дополнена новыми приемами и правилами, касающимися сферы делового общения и руководства людьми. Здесь вы найдете рекомендации по поводу того, как расположить к себе собеседника и как «прочитать» его, как эффективно решать конфликтные ситуации и грамотно вести переговоры, как манипулировать другими и подчинить себе время.



Короткая проза

Шлинк Б. Другой мужчина: Рассказы/Пер. с нем. Б. Хлебникова, В. Подмиогина. — СПб.: Издательский Дом «Азбука-классика», 2009. — 256 с.

Семь печальных историй о любви от автора нашумевшего романа «Чтец». Как и в своем экранизированном бестселлере, немецкий писатель исследует здесь необычные проявления любви, описывая частные истории, в которые вмешивается «большая история». Герои Шлинка живут в мире, где политические различия, национальные традиции и законы бизнеса вторгаются в интимное пространство человека, разрушая гармонию жизни.

Все опубликованные в этой небольшой книжке рассказы — о наших современниках из «среднего класса», получающих весточку из прошлого. Так, герой заглавной новеллы после смерти жены узнает, что та ему изменяла. Он получает письма от того, кто не знает о смерти его возлюбленной. Он отвечает на эти письма от имени жены, затем находит этого Другого, знакомится с ним, попутно переживая самые разные чувства: растерянность, обиду, жажду мести, презрение...

Проза Шлинка весьма психологична (самые главные события у него происходят в головах героев), но и в тоже время и кинематографична. Не случайно вслед за «Чтецом» был экранизирован и «Другой мужчина». По сообщениям издательства, российские кинопрокатчики уже купили фильм с Антонио Бандерасом и Лайамом Ниссоном в ролях, но дата выхода в прокат пока неизвестна.



 **БИБЛИОМАРКЕТ**
СЕТЬ КНИЖНЫХ МАГАЗИНОВ

ОГРОМНЫЙ ВЫБОР КНИГ
на все случаи жизни

ул. Мира, 18, тел. 72-22-99

Советский пр., 12, тел. 75-74-24

ЧЕМ БОГАТЫ

В ВОЛОГДЕ СТАРТОВАЛ ПЯТЫЙ ТЕАТРАЛЬНО-КОНЦЕРТНЫЙ ПРОЕКТ «ЛЕТО В КРЕМЛЕ»

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ЛЕНТИНА

Вообще-то, «лето» в этом году не планировалось. Нет, конечно, речь идет не о лете в прямом смысле слова. Куда оно от нас денется? Речь о «Лете в Кремле» — известном и успевшем полюбить вологжанам театральном-концертном проекте. Он проводится в Вологде раз в два года, и по плану следующее «Лето» было намечено на 2010 год. Но финансовый кризис внес коррективы, и тут в этом году «Летом в Кремле» решили заменить его более дорогостоящего «старшего брата» — фестиваль «Голоса истории». Он в этом году отметил бы свой десятилетний юбилей.

Возраст «Лета в Кремле» чуть поменьше — ему в этом году исполняется 7. Но за эти годы он успел набрать солидности и веса. Начавшийся в 2002 году как тихий «междусобойчик» — тогда на открытых площадках Кремля выступали в основном вологодские театры — к 2008 году проект превратился, если так можно выразиться, в международный музыкальный форум. В Вологде в рамках «Лета» выступали не только лучшие российские коллективы: Национальный симфонический оркестр под управлением Владимира Спивакова, Государственный академический русский народный хор им. Пятницкого, Государственный академический симфонический оркестр им. Чайковского, но и зарубежные гости. К примеру, в 2006 году в Консistorском дворике Кремля играл джаз известный итальянский оркестр саксофонов Федерико Мондельчи и ансамбль Дживана Гаспаряна. Правда, сам «волшебник дудука» в Вологду тогда приехать не смог.

Афиша нынешнего «Лета в Кремле» по сравнению с предыдущим годом намного скромнее. Причина все та же — кризис, из-за которого у организаторов нет возможности приглашать в наш город знаменитостей. Впрочем, вологодские творческие коллективы, а афишу «Лета» представляют в основном они, тоже давно заслужили признание не только у себя на родине.

Русский национальный театр под руководством Евгения Максимова, который выступил на открытии нынешнего проекта, — лауреат многих престижных зарубежных фестивалей: I Всемирной фольклориады в Голландии (1996 год), Всемирного театрального фестиваля в Венесуэле (1997 год), Международного конкурса национальных коллективов в г. Дижон, Франция (1998 год). Среди наград последних лет — золотая медаль Долливуда за лучшее шоу на Фестивале Наций, США (2008 год).

Как рассказали в департаменте культуры Вологодской области, «Лето-2009» посвящено 65-летию областной филармонии имени Гаври-

лина. Поэтому большую часть концертов представляют именно коллективы филармонии — камерный оркестр, мужской хор под руководством Альберта Мишина, дуэт баянистов «Мастер-класс», оркестр духовых инструментов «Классик-модерн-бенд», а также новый коллектив областной филармонии имени Валерия Гаврилина — ансамбль народной музыки «Солнцеворот» и другие.

Из гостей «неместных» в этом году — только один коллектив. Зато какой! Всемирно известное цыганское трио «Лойко». Эти цыгане выступали на лучших концертных площадках мира, записали саундтреки к нескольким голливудским фильмам.

Концерты в рамках проекта «Лето в Кремле» продлятся в Вологде до середины июля. Афишу можно посмотреть на сайте Департамента культуры области по адресу www.cultinfo.ru.

«Неправильные цыгане»

Табор, ночь, костер и «айнэнэ» — первое, что приходит в голову, когда речь заходит о цыганской музыке. Но только не в случае с «Лойко». Этот ансамбль за 19 лет своего существования сумел доказать, что цыгане с такой же страстью и темпераментом могут играть все — от классики до джаза.

Ансамбль «Лойко» был создан в 1990 году в Лондоне российскими музыкантами с высшим классическим музыкальным образованием. Коллектив назвали в честь легендарного цыгана, известного сердцееда и конокрада. По легенде, кони разбивали копытами замки и ворота конюшен, услышав скрипку и голос цыгана Лойко Зобара.

Худрук «Лойко» Сергей Эрденко — потомок знаменитого цыганского рода. О его предках писал даже Лев Толстой в своей «Крейцеровой сонате». Сам Сергей сегодня, косясь по миру вместе со своим ансамблем, дружит с мировыми знаменитостями и терпеть не может, когда его называют «гений».

За почти два десятка лет «Лойко» дали около 3 тысяч концертов, в том числе в таких престижных залах, как лондонский «Альберт-холл» и «Барбикейн», парижская «Олимпия», мюнхенский «Геркулес-холл». На их счету 11 сольных альбомов. После успешных выступлений в Ирландии и Лондоне за право первыми пригласить музыкантов к себе стали спорить семьи лордов Вестминстер и Гамильтон.

На сегодняшний день «Лойко» считается непревзойденным ансамблем импровизаторов в стиле World music.

В Вологде трио «Лойко» выступит 14 июля с программой «Романсиада». Начало концерта в 19 часов. ☐



На фото: Сергей Эрденко (скрипка, вокал), Михаил Савичев (гитара, вокал), Владимир Бессонов (скрипка, вокал).

ЛЕТНИЕ КАНИКУЛЫ

ТЕКСТ: АННА ХИМАНЬЧ

Лето традиционно считается сезоном отпусков. Чтобы отдых прошел с максимальной пользой и удовольствием, нужно выбрать вариант на свой вкус и кошелек. Как не запутаться в море вариантов? Где отдохнуть в июне-июле? Вот несколько рекомендаций.

Пляжный отдых

Лето средней полосы России не всегда радует жаркими днями, поэтому чаще всего вологжане стараются провести отпуск на море. Возможности пляжного отдыха в июне-июле почти безграничны. Большинство предпочитают уже привычные курорты Турции, Туниса, Болгарии. На европейских курортах уже в июне стоит отличная погода, располагающая к пляжному отдыху. Правда море не всегда успевает хорошо прогреться, поэтому тем, кто захочет отдохнуть в начале лета в Испании, Италии, Греции или Франции стоит выбрать отели с хорошими бассейнами. Кстати, поездка в Европу хороша еще и тем, что пляжный отдых там можно совместить с богатой экскурсионной программой.

Не разочаруются те, кто выберет в июне-июле средиземноморские острова: Крит, Родос, Корфу, Кипр или Сицилию. Здесь полноценный пляжный сезон в среднем начинается пораньше, чем на континентальных берегах Средиземного моря, так как расположены эти острова южнее.

Азовское море или черноморское побережье в России и на Украине — отличный вариант для тех, кто хочет на море, но по разным причинам не может позволить себе поездку за границу. Такой отдых хорош еще и тем,

что каждый может выбрать проживание по вкусу: кто-то любит останавливаться в хороших гостиницах, кому-то предпочтительнее частный сектор.

Экскурсионные туры

Июнь дает безграничные возможности экскурсионного отдыха по всей Европе. К услугам туристов и автобусные туры, и полноценный отдых в таких городах, как Прага, Париж и Барселона. Для тех, кто желает посмотреть за один присест сразу несколько стран, предлагаются комплексные туры по Чехии, Германии и Франции. Ценители итальянского искусства могут за полторы недели окружить весь полуостров. Парки аттракционов и тематических развлечений раскиданы по всем уголкам Европы, так что семейный отдых получится полноценным, особенно если дети уже в том возрасте, когда им могут быть интересны рыцарские замки и выставочные галереи.

А вот июль — не самое удачное время для экскурсионных поездок по Центральной Европе. Температура воздуха в любой момент может перевалить за +30°C, и городская суета на фоне изнуряющей жары покажется невыносимой. На этот аспект особенно стоит обратить внимание, если предполагается взять в поездку

ребенка. Экскурсионные туры в июле хороши, пожалуй, лишь по Скандинавии и России. В Финляндии, Швеции, Норвегии и Дании тоже может быть довольно жарко, но обычно это временное явление. К тому же из-за близости к морям и океанам воздух почти всегда свежий. Скандинавские туры разнообразны: это и автобусные поездки по Финляндии и Швеции с ночевкой на пароме, и отдых на великолепных фьордах в Норвегии.

Круизы

Для тех, кто не намерен экономить на отдыхе, прекрасным вариантом проведения отпуска может стать круиз по Средиземному морю, Скандинавии или Прибалтийским странам. Не менее впечатляющим туристу покажется и речной круиз. Особенно в начале лета, когда реки полноводны, а берега украшены свежими лесами и цветущими лугами. Отправиться в речной круиз можно и в России по Волге, и в Европе по Дунаю, Днепру, Рейну и Висле. В таких турах отдыхающих ждут интересные экскурсии по уютным городам, мимо которых проходит речной маршрут.

Праздники и фестивали в июне-июле

В июне открывается сезон летних музыкальных фестивалей в Европе и Скандинавии. В Финляндии, Швеции, Германии и других странах Европы абсолютно каждый турист может выбрать себе фестиваль по вкусу. Здесь и рок-исполнители, и мировые поп-звезды, и представители классического искусства. Обычно фестиваль представляет собой два-три дня под открытым небом, где на небольшом пространстве на нескольких сценах постоянно выступают музыкальные коллективы из разных стран. Почти в каждый уик-энд можно найти множество интересных и ярких событий. На побережье Франции регулярно устраиваются фестивали воздушных змеев, в Германии и Финляндии проводятся фестивали поп- и рок-музыки. В Австрии особенной популярностью пользуются концерты классической музыки. В Великобритании июнь — месяц королевской семьи. В некоторых поместьях устраиваются настоящие скачки, где дамам положено появляться в шикарных нарядах и затейливых шляпках. Кроме того, именно в июне отмечается официальный день рождения королевы Великобритании. Так что туристов ждут яркие торжества во всех уголках страны, особенно в Лондоне и Виндзоре. На Мальте особенно красочно в конце июня, когда местные жители отмечают Мнарью — праздник святых Петра и Павла. В эти дни города и поселки озаряются тысячами костров и факелов, а на улицах играет живая музыка и проходят театральные представления.

Отличного вам отдыха. И проведите отпуск с пользой! 



Работаем с предприятиями по безналичному расчету.

Вологда, ул. М. Ульяновой, 9
тел.: (8172) 72-46-11, 72-45-12, e-mail: intra@vologda.ru
ул. Ленинградская, 71, БЦ «Сфера»,
тел.: (8172) 52-92-75
ул. Благовещенская, 4 (ЦУМ)
тел.: (8172) 210269



АРХИПЕЛАГ

ТЕКСТ, ФОТО: СЕРГЕЙ НИКУЛИН, ДИРЕКТОР «ПОМОР-ТУР»

Сегодня читателям журнала мы представляем нашего северного соседа – Архангельскую область. Поскольку в одной статье невозможно показать все самое интересное, чем располагает Поморский край, остановимся на одной из визитных карточек региона – Соловках.

Соловецкие острова — архипелаг в Белом море на входе в Онежскую губу. Его общая площадь довольно велика — 347 км². Соловецкие острова состоят из шести крупных островов: Соловецкий (или Большой Соловецкий) остров, Анзерский остров, или Анзер, Большая и Малая Муксалма, Большой и Малый Заяцкий острова; а также из множества мелких островов.

Соловецкий архипелаг, а также пятикилометровая акватория Белого моря включены в состав особо охраняемой территории — Федерального государственного учреждения «Соловецкий государственный историко-архитектурный и природный музей-

заповедник». Решением ЮНЕСКО в начале 90-х годов историко-культурный комплекс Соловецких островов, входящий в состав Соловецкого музея-заповедника, включен в «Список Памятников Всемирного Наследия».

Соловецкий музей-заповедник сегодня — это один из крупнейших музеев-заповедников России, там находится более 1000 объектов культурного наследия в хронологических границах от V тысячелетия до н.э. до XX века.

Самое большое значение как археологический памятник имеют неолитические памятники — соловецкие лабиринты. Это невысокие сооружения, выложенные из булыжников по спирали. До сих пор никто не смог разгадать их тайну: то ли это объекты культово-



религиозного назначения, то ли места гуляний, то ли рыболовные сооружения. Вообще на берегах Белого моря обнаружено около 40 лабиринтов, из них более 30 на Соловецких островах Архангельской области. К археологическим памятникам первобытности, имеющимся на Соловках, относятся также несколько стоянок, а также капища и святилища — уникальные свидетельства «эпохи лабиринтов».

Средневековые тоже оставило здесь свои следы. Это и неповторимые образцы средневекового монументального зодчества: храмы, часовни, келейные корпуса, крепость, построенные на века, надежные и величественные. Это и система гидротехнических сооружений: доков, каналов, пристаней, взаимосвязанных и органично вписывающихся в хрупкую экосистему островов. Одно из самых величественных творений рук человеческих — валунная дамба длиной 1,5 км, соединяющая Большую Муксалму с Большим Соловецким островом. А рукотворные каналы Соловков, соединяющие 6 озер, — по отзывам многочисленных туристов, необыкновенно красивое зрелище.

Жемчужиной Соловецких островов также является ботанический сад — один из самых северных ботанических садов России. Расположен он на территории бывшей монастырской Макарьевской пустыни. Это уникальные посадки различных периодов истории островов: монастырского, лагерного и современного.

Некоторые места Соловков концентрируют в себе и особую природную красоту, и свидетельства различных эпох истории нашей страны. Например, Секирная гора — самая высокая точка Большого Соловецкого острова. По легенде на этой горе в 1,5 км от Савватиевой пустыни была наказана (высечена) ангелами жена рыбака, собиравшегося

ПАМЯТКА ПУТЕШЕСТВУЮЩИМ

Собрались летом на Соловки? Тогда воспользуйтесь следующими советами.

— **Багаж.** В нем обязательно должна быть теплая одежда, непромокаемая обувь и плащ.

Дело в том, что даже в летние месяцы — в июне и августе — на Соловках бывает довольно прохладно. Не редки здесь и сильные ветра, и дожди.

— **Летом на Соловках много комаров и мошки,** возьмите с собой соответствующее средство. При этом клещей, ядовитых змей и хищных зверей (за исключением разве что лис) в соловецких лесах нет.

— **Продукты везти не обязательно,** их можно купить на Соловках и в торговых точках по пути следования. Кроме того, в поселке Соловецкий работает несколько ресторанов и кафе. А вот лекарственные препараты индивидуального назначения лучше захватить с собой.

— **Рыболовам-любителям** пригодятся рыболовные снасти. Здесь рыбачат и на озерах (коих около полусотни), и на море. В море у Соловецких островов ловится лучший сорт беломорской сельди — знаменитая соловецкая сельдь, а также треска и навага.

— **Спланируйте свое время.** Если вы хотите увидеть все основные достопримечательности Соловецкого архипелага, нужно пробыть здесь не менее 3-х дней. Иногда на Белом море бывают шторма, туманы и сильные ветра. В этот период сообщение с материком может прерваться. Поэтому не лишним будет сделать небольшой (1-2 дня) запас по времени возвращения.

— **Узнайте заранее,** не планируется ли на Соловках какое-либо мероприятие. Так, в июле этого года пройдет сразу два масштабных праздника: IX Соловецкая Ярмарка традиционных промыслов и ремесел и XXXV Соловецкая регата.

— **Поселок Соловецкий** небольшой по размерам (не более тысячи человек), поэтому приехав на Соловки, вы не потеряетесь — любой местный житель укажет нужные вам направление и адрес.

поселиться на острове, за то, что осмелилась ступить на остров. Долгое время оваянная легендой гора не привлекала внимание братии Соловецкого монастыря. Только в XIX веке здесь были возведены Вознесенская церковь и маяк. С конца XIX века эти места стали местом массового паломничества. Во время соловецких лагерей (1920 — 40-е годы) здесь размещался штрафной изолятор. Сейчас там находится действующий Свято-Вознесенский скит. **58**



Туристско-экскурсионная компания

«ПОМОР-ТУР»

г. Архангельск

Прием и обслуживание туристов в г. Архангельске и области
Соловецкие острова
авиатурой из Архангельска и теплоходом из Кеми (Карелия)
Кий-остров

Экскурсионные туры и отдых в доме отдыха «Кийский»
Малые Корелы, Каргополь, санаторий «Беломорье»
Гордость Поморья - пароход-колесник «Н.В. Гоголь»
Пинежье («Заповедная Чудь», лесной отель «Голубино»)

Архангельск: (8182) 65-33-10, 20-33-20, www.pomor-tour.ru
Вологда: БМТ «Комета», (8172) 72-50-39, 72-86-86



«ПАРУС», ПОДНЯЛИ ПАРУС

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ЛЕНТИНА

У вологжанина Владимира Высоцкого, в отличие от своего именитого тезки, парус никогда не рвался. А вот веревка, которой его поднимают, рвалась не раз - ведь водные виды спорта, которыми он увлечен всерьез и надолго, тоже порой преподносят опасные сюрпризы.

Он был первым человеком, который привез в Вологду сноуборд — доску для катания с горок зимой. Было это лет пятнадцать назад. Но на сноуборде кататься можно только зимой, а ему хотелось круглый год. Как-то в Египте Высоцкий увидел, как катаются на досках по воде, управляя парусом. Выяснил, как называется эта «штука», и через некоторое время у него была такая же.

Вместо Красного моря — просторы Кубенского озера и Шекснинского водохранилища. Каждый год, как только на наших северных водоемах сходит лед, Владимир встает на доску — серф и расправляет парус. А недавно к серфу прибавился кайт — тоже доска, только вместо паруса — воздушный змей. Остается только одно неперемнное условие — попутный ветер.

Доски бывают разные

Вологжанин с известной фамилией признается, что с детства был человеком неспокойным: «Меня постоянно тянуло на экстрим. Все едут с горки на лыжах прямо, а мне обязательно надо через ухабы и трамплины. Если на велосипеде, то обязательно чтобы без тормозов. Помню, к бабушке в деревню под Тарногой приезжал, постоянно сооружал какие-то транспортные средства из подручного материала. Берешь ящик деревянный из-под конфет, к нему ось, делаешь колеса. Все это, конечно, рассыпалось через несколько метров «езды». Постоянно в синяках и царапинах ходил».

После окончания Великоусугского техникума автотранспорта Высоцкому выдали

соответствующую характеристику: «Пользуется большим авторитетом среди коллектива класса. Часто его влияние бывает отрицательным». Педагоги, конечно, имели виду неусидчивый характер студента — Володя частенько срывал занятия, увлекая товарищей игрой в футбол на местном стадионе.

Потом началась «взрослая» жизнь — работа, семья. Но неумный характер не давал покоя. Его первым серьезным увлечением стал сноуборд.

«Я привез его из Финляндии для сына лет пятнадцать назад. А попробовал сам, и понравилось. Купили с друзьями для себя и стали зимой кататься с горок. Это для горных лыж нужно горы повыше, а для доски достаточно небольших «горочек» и трамплинов. Ездили на Цыпину гору, а потом сделали «свою» гору, под Стризнево».

Через некоторое время сноубординг уступил место виндсерфингу. «Впервые узнали, что есть такой вид спорта — виндсерфинг, в Египте на отдыхе. Конечно, хотелось попробовать. А тут и случай удачный подвернулся. Приезжаем как-то на турбазу под Кирилловым, а администратор нам и говорит: «Ребята, у меня в сарае какие-то доски стоят, гниют.



Может, посмотрите?». Глянули, а это виндсерфы! Я тогда за день научился им управлять.

Накатавшись вдоволь на «винде», Высоцкий сравнительно недавно «подсел» на кайт. Это тоже доска, только поменьше.

«Есть еще вейкбординг — это когда тебя на доске тащит за каким-нибудь транспортным средством: катером или гидроциклом. Но мне больше нравится управлять самому. К тому же кайт очень удобен. Снаряжение занимает мало места и легко помещается в багажник машины: кинул туда доску и рюкзак, в который укладывается «змея», и езжай на любой водоем. Чтобы надуть «змею», есть специальный насос. Дальше только ветер нужен. Ну и конечно умение управлять им».

Рабочие моменты

В «водной» жизни Владимира Высоцкого было немало экстремальных ситуаций. Сам он их называет «рабочими моментами» и относится к ним спокойно. Даром, что однажды его чуть не унесло в Черное море, а в другой раз на Кубенском озере за четыре километра от берега в воде рядом с ним оказались шестилетний сын и сестра.

«В тот день мы решили прокатиться на яхте под парусом. День был солнечный и тихий, и, отплыв километра на четыре от берега, я решил искупаться. Закрепил парус, дал в руки сестре руль, а сам нырнул в воду и плыл рядом. Вдруг набежала туча, поднялся сильный ветер, и яхту с сестрой и сыном начало быстро уносить. Кричу ей: «Поворачивай!», а она повернула резко не туда, и яхта перевернулась».

Представьте ситуацию: шторм, посреди озера перевернувшаяся яхта, а рядом с ней в воде барахтаются трое, в том числе маленький ребенок. Хорошо, неподалеку от Высоцких в тот день на яхте шел друг. Правда, он еще только учился управлять яхтой.

«Женька, друг мой, кое-как к нам подрулил, а дальше надо было что-то придумывать. Нас четверо, плавсредство одно. Всем сразу не уехать. Ну, я сестру на середину разместил, сынишку на нос яхты, а сам сзади. Часа полтора до берега добирались. Потом сразу на лодке за Женей — он все это время в воде барахтался около нашей яхты. Ее нам так поднять и не удалось из-за сильного ветра, пришлось потом, когда стало тихо, снова за ней ехать».



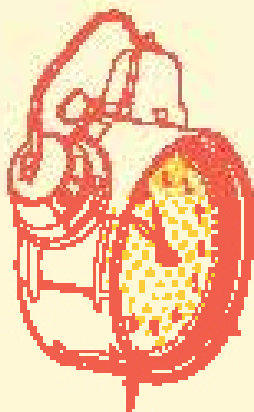
А еще несколько лет назад Владимир Высоцкий решил, что на Вологодчине нужно сделать свой спортклуб, где люди могли бы научиться и виндсерфингу, и кайтбордингу, и другим водным видам спорта. И просто приехать в выходные с семьей покататься на гидроциклах, катамаранах. В общем, провести время увлекательно и с пользой для здоровья.

Шесть лет Высоцкий строил на Шекснинском водохранилище спортивную базу. За это время пришлось обить немало чиновничьих порогов — не давали разрешения, заставляли подписывать кучу согласований. Но он упорный — характер такой. Сегодня прекрасный туристическо-спортивный комплекс, оборудованный всем необходимым, готов к открытию. Как думаете, как он называется? Конечно, «Парус». А какое же еще название может быть у базы, которую построил Владимир Высоцкий?

На Должанской косе, под Ейском, он однажды полчаса пытался встать на серф и поднять упавшую мачту. «Порвался шкотик — веревка, которой эту мачту поднимают. А я уже далеко от берега был — километра полтора. Опытный спортсмен мог бы с помощью «водного старта» ситуацию поправить, тогда и мачта сама встает. А я тогда не умел еще «водный старт» делать. Меня в море открытое очень быстро несет, а я судорожно пытаюсь связать порвавшуюся веревку. Ничего не получается. Что делать? Пришлось учиться «водному старту». Через полчаса, наконец, получилось», — улыбается Владимир Дмитриевич.

С тех пор у него всегда в кармашке «трапеции», специальное устройство, которое одевает на себя серфингист, полтора метра капронового гюта. Предупрежден — значит вооружен. **БВ**

ИП Майфат Е.О.



Яркий новый день!

ТЦ «Оазис», ул. Мира, 82, 4-й этаж, налево по коридору

Wi-Fi Internet
 располагающая обстановка
 прекрасное место для деловой встречи

офисная мебель
juventa

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ

Уважаемые читатели!

Рады сообщить, что областной деловой журнал «Бизнес и Власть» теперь доступен и в свободной продаже. Вологжане и гости города отныне могут найти свежий номер журнала в магазинах сетей «Макси» и «Золотой ключик».

При этом наши постоянные подписчики до конца года продолжат получать журнал бесплатно. Также он по-прежнему будет доступен для пассажиров спальных вагонов фирменных поездов и пассажиров регулярных рейсов Вологодского авиапредприятия и авиапредприятия «Северсталь».

Внимание! С 1 июля все желающие могут оформить платную подписку. Для этого необходимо отправить заявку в свободной форме в адрес редакции. В заявке следует указать: платежные реквизиты, подписной период, адрес и способ доставки (г. Вологда, Череповец, В. Устюг — с курьером или почтой), контактный телефон/факс. Оформить подписку можно с любого месяца.

Стоимость подписки на полгода (3-4 номера) — 150 рублей.

Стоимость годовой подписки (6-7 номеров) — 300 рублей.

По вопросам подписки и распространения журнала вы можете получить исчерпывающую информацию по телефонам: (8172) 708-117, 75-34-43.



РАСПИСАНИЕ РЕГУЛЯРНЫХ АВИАРЕЙСОВ ООО «АВИАПРЕДПРИЯТИЕ СЕВЕРСТАЛЬ» НА 2009 ГОД

МАРШРУТ	№РЕЙСА	ВЫЛЕТ	ПРИЛЕТ
Череповец — Москва (Внуково)	Д2-15	08.00	09.05
Москва (Внуково) — Череповец	Д2-16	09.50	10.55
Череповец — Москва (Внуково)	Д2-17	19.00	20.05
Москва (Внуково) — Череповец	Д2-18	21.00	22.05
Череповец — С. Петербург	Д2-19	07.45	08.55
	Д2-21	19.15	20.25
С. Петербург — Череповец	Д2-20	09.40	10.50
	Д2-22	21.15	22.25

МАРШРУТ	№РЕЙСА	ВЫЛЕТ	ПРИЛЕТ
Череповец — Москва (Домодедово)	Д2-31	14.50	16.10
	Д2-27	20.00	21.20
	Д2-29	17.30	18.50
Москва (Домодедово) — Череповец	Д2-32	17.00	18.20
	Д2-28	20.00	21.20
	Д2-30	20.00	21.20
Череповец — Петрозаводск	Д2-801	11.20	12.20
Петрозаводск — Хельсинки	Д2-401	13.10	13.30
Хельсинки — Петрозаводск	Д2-402	14.30	16.50
Петрозаводск — Череповец	Д2-802	17.30	18.30

В расписании возможны изменения. Действует гибкая тарифная система. Справки и бронирование авиабилетов по тел.: 8 (8202) 64-64-01, 8 (8202) 51-19-04 или на сайте: www.severstal-avia.ru. Предоставляется охраняемая стоянка.

ВКЛАД

«День рождения Банка»

14%

Годовых*



(8172) 78 02 68

(8172) 50 44 90

(8202) 28 94 43

www.bm.ru



Банк Москвы

Банк Вам в помощь

Вклад открывается в рублях РФ в период с 01 марта по 31 июня 2008 года. Первоначальный взнос: от 50 000 руб. Срок размещения вклада: 365 дней. Ставка по вкладу в % годовых: до 308 дней – 10,0%, от 308 до 365 дней – 14,0% в рублях РФ. Проценты по вкладу причисляются к сумме вклада, увеличивая ее в последний день срока размещения вклада. Дополнительные взносы по предосторожности. Частичные выплаты денежных средств не предусмотрены. Предоставлен обзорный график по сроку размещения депозитных средств, и начисления процентов по ставке вклада «До востребования», действующей в Банке на день, следующий за днем окончания срока размещения вклада. В случае досрочного расторжения договора Банковского вклада проценты по вкладу начисляются и выплачиваются по расчетной ставке вклада «До востребования», действующей в Банке на момент досрочного возврата вклада. *Данная ставка действует в течение заключительного периода, своего предельного срока до даты окончания срока размещения вклада (от 308 до 365 дней включительно). Дополнительную информацию об условиях вклада Вы можете получить в любом отделении, филиале Банка, а также по телефону: (8172) 504-4490 (Москва), в (800) 208-20-06 (звонок по России бесплатный), и на сайте www.bm.ru САО «Банк Москвы» – участник системы страхования вкладов № 194. Реклама.