

**АКТУАЛЬНО
ЧТО ПРОИСХОДИТ
С НАРУЖНОЙ РЕКЛАМОЙ
В ВОЛОГДЕ?**

СТР. 38

**ПРОФЕССИОНАЛЬНО
С ЧЕГО НАЧИНАТЬ РЕШЕНИЕ
ПРОБЛЕМ С ПЕРСОНАЛОМ**

СТР. 28

**НОВОЕ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ
ЛЕТНИЕ ПЕРЕМНЫ
В НАЛОГОВОМ КОДЕКСЕ РФ**

СТР. 48

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной
деловой журнал

№5 (21)
июль-август 2009 года

ТЕМА НОМЕРА
**ТУРИЗМ
В ВОЛОГДСКОЙ
ОБЛАСТИ**

СТР. 12

**ЕВГЕНИЙ ЛУНИН:
ВОЗРОЖДАЯ
ТРАДИЦИИ
МЕЦЕНАТСТВА**

СТР. 60



**ЮРИЙ ПЛЕХАНОВ:
«ТУРИЗМ – НЕ ЧУДО,
А ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА»**



Для тех, кто принимает решения

Вологодская коммерческая компания

Более 10000 наименований
продукции производственно-
технического назначения
оптом и в розницу:

металлопродукция и лесоматериалы;

лакокрасочная продукция;

инструменты;

интерьер;

строительные материалы;

бытовая электрика;

обои;

напольные покрытия;

промоборудование;

химическая продукция
и резино-технические изделия;

сантехника;

керамическая плитка;

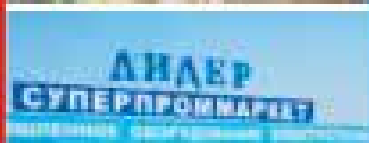
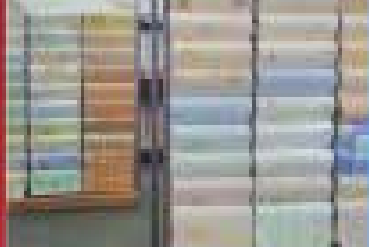
банные аксессуары;

спецодежда, сад и огород.

г. Вологда, ул. Преображенского, 28

тел.: 520-520; www.vologdacom.com

Все для стройки,
все для ремонта



ЛУЧШЕ НЕ БЫВАЕТ!

CIVIC 4D

ОТ
623 000
рублей



www.honda.rrt.ru



Т. 52-52-52
Московское шоссе, 6

КОЛОНКА РЕДАКТОРА..... 8
НОВОСТИ 9
ТЕМА НОМЕРА..... 12
ТУРИЗМ — НЕ ЧУДО, А ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА

Интервью с председателем Комитета по туризму Вологодской области Юрием Плехановым.

ЗАПОВЕДНИК РУССКОЙ ДУШИ

Пожарище — деревня в Нюксенском районе, которая победила в конкурсе «Чудеса Земли Вологодской». Здесь отмечают народные праздники, соблюдают уклад традиционной русской деревни. Идеальное место для этнотуризма.

ДЛЯ ЖИЗНИ ОТДЫХАЮЩИХ

Какие услуги предлагают страховые компании гражданам, выезжающим за рубеж, мы выяснили у крупнейших вологодских страховщиков.

ИНВЕСТИЦИОННО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ КИРИЛЛОВСКИЙ РАЙОН
ЕСТЬ ПОВОД ПРИЕХАТЬ!

Районы области осваивают новый вид деятельности — туристический. И готовы рассказывать о своих местных достопримечательностях.

ПРОФЕССИОНАЛЬНО..... 27
СПАСЕНИЕ ЗАЕМЩИКА — ДЕЛО РУК...

«Банк Москвы» разработал программу поддержки своих клиентов в непростые для экономики времена.

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ С ПЕРСОНАЛОМ: С ЧЕГО НАЧАТЬ?

Продуктивность работника. От этого критерия зависит правильное решение о приеме на работу нового сотрудника. Практические советы руководителю при проведении собеседования.

МЕХАНИКА БИЗНЕСА..... 32
СВЯЗЬ, ПРОВЕРЕННАЯ ВРЕМЕНЕМ

Об особенностях и преимуществах спецсвязи рассказывает начальник Управления специальной связи по Вологодской области Владимир Сторожук.

ОПРОС 34
ОБ ОТДЫХЕ ЛИЧНОМ И КОРПОРАТИВНОМ
ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ..... 35
МИГРАНТЫ — НЕ ЭМИГРАНТЫ

Жизнь и работа гастрабайтеров из Узбекистана на Вологодчине глазами самих трудовых мигрантов и их работодателей.

АКТУАЛЬНО..... 36
КРИЗИС КАПАЕТ ПО КРЫШЕ

Мы возвращаемся к теме, поднятой в прошлом номере: как экономические неурядицы отражаются на психическом здоровье наших граждан.

ПРАВИЛ БОЛЬШЕ НЕТ?

Депутаты вологодской Думы на последней сессии отменили Правила размещения наружной рекламы в городе. И власть, и рекламщики замерли в ожидании новых правил, которые должны появиться осенью.

В2В 40
ОЧЕНЬ БОЛЬШАЯ ПЕЧАТЬ

Рекламный рынок, оправившись от потрясения, набирает обороты. О том, как повлияла экономическая нестабильность на производителей широкоформатной печати, в интервью Евгения Подольского, директора ООО «Принт медиа групп Вологда».

НАДЕЖНЫЙ БАНК — ВЫГОДНЫЙ ПАРТНЕР

О расчетно-кассовом обслуживании в СКБ-банке рассказывает управляющий офиса банка в Вологде Анна Позднякова.



ТУРИЗМ 42
СПОРТИВНЫЙ ТУРИЗМ В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Что такое спортивный туризм и что он может дать области, если его целенаправленно развивать?

ПИНЕЖЬЕ — ОДИН ИЗ РОДНИКОВ РУССКОГО СЕВЕРА

Здесь пролегал путь средневековых путешественников-исследователей и проводились крупные ярмарки. Сейчас это красивейшее место для комфортного отдыха.

ПОЛИТИКА И ОБЩЕСТВО 44
«ПЧЕЛЫ ПРОТИВ МЕДА»

На Вологодчине принят закон о противодействии коррупции, по которому бороться с этим злом будут сами чиновники

НОВОЕ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ 46
НАЛОГОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО: ЛЕТНИЕ ПЕРЕМЕНЫ

Снова значительные изменения претерпевает Налоговый кодекс РФ.

ГРАЖДАНИН, ДА ВЫ БАНКРОТ!

Закон о банкротстве физических лиц подготовлен и ждет принятия Государственной Думой.

ОГРАНИЧИТЬ БЕЗОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Впервые за 10 лет внесены существенные изменения в Закон «Об обществах с ограниченной ответственностью».

ФИНАНСОВЫЙ ЛИКБЕЗ 50
КУДА ИНВЕСТОРУ ПОДАТЬСЯ?

Как вести себя инвестору в непростые кризисные времена? Как защитить свои сбережения и, более того, дополнительно заработать на текущей нестабильности?

ПСИХОЛОГИЯ 52
РАБОТА И ОТДЫХ СОВРЕМЕННОГО ЧЕЛОВЕКА: ПРОАКТИВНЫЙ ПОДХОД К САМОРЕГУЛЯЦИИ

Как правильно работать и правильно отдыхать. Советы психолога.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ЛИКБЕЗ 54
ПУТЕШЕСТВИЕ БЕЗ ПРОБЛЕМ

Татьяна Шалушкина о том, как правовая грамотность может сделать отдых более интересным и безопасным.

КНИЖНАЯ ПОЛКА РУКОВОДИТЕЛЯ 55
КУЛЬТУРА 56
СОКРОВИЩА БЕЛООЗЕРА

В июле в Белоозерске прошел XI Межрегиональный фестиваль искусств «Белоозеро».

ТУРИЗМ 57
БАРХАТНЫЙ СЕЗОН: ВСЛЕД ЗА СОЛНЦЕМ

Куда отправляться отдыхать в августе и сентябре. Советы от журнала «Бизнес и Власть».

КАРЕЛИЯ ОТ ДРЕВНОСТИ ДО НАШИХ ДНЕЙ

Карелия — настоящий заповедник природы, истории и исторических памятников Русского Севера, а город Беломорск является сегодня одним из наиболее перспективных мест для широкого развития туризма.

ХОББИ 60
«КОРЕНЬ БЛАГОПОЛУЧИЯ» МЕЦЕНАТА ЛУНИНА

Лучшие из предпринимателей понимают, что благотворительность и меценатство — неперемные спутники ответственного бизнеса. Мы познакомим читателей журнала с одним из них — Евгением Луниным.



Любой материал со временем разрушается. Жизнь камня измеряется веками. Древние мастера одушевляли с природным камнем неживую материю, создавая произведения искусства.

Природный камень является одним из древнейших строительных материалов благодаря своим уникальным свойствам: прочности, долговечности, устойчивости к воздействиям окружающей среды и бесконечному разнообразию декоративных свойств.

Наконец, только созданный природой камень оказывает полезное воздействие на здоровье. Этот живой, дышащий, с неповторимыми узорами материал «умеет» снять психологическое напряжение и настроить на благодушный лад.

Плитняки — от 250 р/м²

Крошка мраморная — от 4 р/кг

Природная галька — от 9 р/кг

Околы — от 10 р/кг

Гранитная брусчатка — от 1300 р/м²

«Рынок природного камня»
п. Фосфанцево
трасса Вологда-Архангельск, 7 км
Тел.: (8172) 70-18-70



Самый популярный вопрос сейчас: был ли отпуск? Когда? По сложившейся традиции я отдыхаю осенью. Продлеваю себе лето. Где-нибудь в теплом местечке.

И все-таки отпускное настроение витает в воздухе. Кто-то уже вернулся с моря, кто-то считает дни до желанного отпуска. И это настроение, конечно, повлияло на содержание очередного номера нашего журнала. Туризм и отдых. Каким он может быть? Стоит ли ехать за границу или забраться в глубинку, в леса Вологодской области и наслаждаться природой и неторопливой деревенской жизнью?

Тенденция нынешнего лета — воложане предпочитают курорты Краснодарского края и отдых на собственных дачах. Активно земляки отправляются в Абхазию. Приезжают оттуда довольные и счастливые от местного гостеприимства, почти даровых цен и отличного отдыха.

Как бы кризис не призвал затягивать ремни, вологодские турфирмы не остались без своих клиентов.

При знакомстве с результатами последних социологических опросов стало известно, что больше трети вологжан собираются сэкономить на своем отдыхе и развлечениях летом во время отпуска. А вот 41% наших земляков вообще не будут думать, как сэкономить, потому что попросту не тратят денег на отдых. Под данную категорию попадают в основном жители сельской местности.

Но есть и такие, кто не собирается экономить во время кризиса в России на поездке на отдых. Ведь живем мы один раз, так почему нужно себе в чем-то отказывать даже во время кризиса. Сторонников такой позиции насчитывается около 15% опрошенных.

Вместе с тем на туроператоров кризис также наложил свой отпечаток — отмечается тенденция падения спроса на путевки в Турцию. По сравнению с мартом прошлого года в нынешнем году число туристов сократилось на 37,1%. Конкуренцию туркам составили Тунис и Болгария, которые с пониманием отнеслись к сложившейся мировой ситуации и более гибко подошли к ценообразованию.

Если говорить о российских санаториях и ближайших домах отдыха, то они также пошли на уступки (лишь бы посетители были — их недостаток является для них насущной проблемой), снизив цены на 15-20% на номера и услуги. Но даже такая мера положительно не повлияла на спрос — он упал на 10-15%.

Несмотря на такую складывающуюся ситуацию, туроператоры не теряют надежды.

В общем, где бы вы ни отдыхали — отдыхайте! И не думайте о постотпускной депрессии, когда надо возвращаться на работу, встречаться с коллегами, решать рабочие дела... Тем более что и мы об этом пока не думаем. До следующего журнала.

Используйте оставшееся лето по максимуму! Для себя, для здоровья, для семьи. Встретимся в сентябре и поделимся впечатлениями. **ЕВ**

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
ЕВГЕНИЙ ПОЛЯКОВ
ИЛЬЯ ЛЕВИН
СЕРГЕЙ СМЕРНОВ
ЕЛЕНА КРЮКОВА
АННА ХИМАНЫЧ

ФОТОГРАФИИ
СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

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

ОТПЕЧАТАНО
В ТИПОГРАФИИ ООО «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ-ПРИНТ».
162602, ВОЛОГДСКАЯ ОБЛ.,
Г. ЧЕРЕПОВЕЦ, УЛ. МЕТАЛЛУРГОВ, 14. ТИРАЖ 4000 ЭКЗ.
ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 10 АВГУСТА 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 ВОЛОГДСКОЙ
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.

ОтМАЗали?

Два с половиной года условно получил следователь СКП Александр Маз, который в нетрезвом состоянии насмерть сбил женщину. Окончательное решение по громкому делу 20 июля вынес Мосгорсуд. Таким образом, 24-летний Маз останется на свободе, правда не сможет ближайшие 2 года управлять автомобилем. Представители Мосгорсуда так прокомментировали этот приговор: «Суд учел, что Маз выплатил 200 тысяч рублей материального ущерба, а также миллион рублей морального ущерба. Часть 2 статьи 264 не имеет низшего предела». Столичная прокуратура с таким решением Мосгорсуда не согласилась и внесла надзорное представление об отмене судебных решений по уголовному делу в отношении Маза, сообщает ИТАР-ТАСС. Дело вошло на новый виток.

Напомним, в январе этого года старший следователь следственного управления СКП РФ Александр Маз в состоянии алкогольного опьянения на автомобиле Mitsubishi Lancer сбил стоящую на пешеходном переходе 52-летнюю Софью Федорову. Маз попытался скрыться с места происшествия, но по дороге столкнулся с тремя другими

автомобилями, после чего был задержан. Многие эксперты считают, что столь мягкий приговор объясняется местом работы Маза. Простым смертным, не связанным с правоохранительными органами, за аналогичные ДТП со смертельным исходом при наличии алкогольной составляющей дают до 7 лет безусловного наказания.

В последнее время участились случаи, когда сотрудники правоохранительных органов, зачастую находясь в нетрезвом состоянии, совершали наезды на пешеходов, в результате чего гибли люди. Только с начала 2009 года произошло шесть громких случаев. Число ДТП с летальным исходом, произошедших по вине водителей-силовиков, за последний год исчисляется десятками. **BB**



Потери в Чечне

Сотрудники вологодского сводного отряда милиции попали под обстрел в Грозном. В результате нападения погиб череповчанин Виталий Галанин. Еще семеро наших земляков получили ранения разной степени тяжести, в том числе тяжелые.

— Инцидент произошел 13 июля поздно вечером вблизи поста ГИБДД в Ленинском районе Грозного. Неизвестные боевики обстреляли из гранатомета бронированный «Урал», в который только успели сесть вологодские милиционеры. Граната вошла в автомобиль через заднюю стену кузова и взорвалась. Капитан Виталий Галанин скончался на месте. Неподалеку был установлен фугас, начиненный металлическими шариками и шурупами, который должен был быть приведен в действие. Однако сработало средство «Пелена» — блокиратор взрывов, которое помехами подавило взрывное устройство, — рассказал начальник УВД по Вологодской области Павел Горчаков. Все раненые сейчас проходят лечение в госпиталях Москвы и Грозного. Виталий Галанин с воинскими почестями был похоронен в Череповце 16 июля.

Сводный отряд вологодских милиционеров отправился в Чечню 23 февраля. Командует вологжанами начальник Бабаевского РОВД Николай Белицын. Ожидается, что в сентябре наших земляков в Грозном сменит другая группа сотрудников внутренних дел области. Всего же службу на Северном Кавказе сейчас несут более 170 вологодских милиционеров. Большинство из них находятся в Ленинском РОВД Грозного. Также наши земляки есть Кабардино-Балкарии и Ингушетии. **BB**

Citroen C3 Picasso в Вологде

18 июня автосалон «Северный» провел презентацию новой модели от знаменитого французского концерна Citroen C3 Picasso.

Новый C3 Picasso отличается от своих собратьев особой архитектурой кузова, которая позволила обеспечить его самой большой площадью остекления в своем классе, а также расположить на крыше внушительный панорамный люк.



C3 Picasso — это двухобъемный автомобиль, то есть моторный отсек визуально отделен от салона. Тем не менее, новичок отличается исключительной вместительностью: минимальный объем багажника составляет 500 литров, кроме того, сиденья заднего ряда можно полностью сложить, а также двигать вперед или назад по отдельности. Все это создает широкие возможности для трансформации салона.

На российском рынке модель представлена в комплектации различными вариантами бензиновых двигателей мощностью от 95 л.с. до 115 л.с. и механической коробкой передач. Доступны

три вида комплектаций: Classique, Comfort и Exclusive. Вне зависимости от комплектации, автомобиль оснащается антиблокировочной системой тормозов, системой помощи при экстренном торможении, а также всеми современными средствами активной и пассивной безопасности для водителя и пассажиров. Базовая стоимость автомобиля составляет от 499 000 рублей (Classique) до 633 000 рублей (Exclusive).

Анатолий Мудрый, генеральный директор автосалона «Северный», поприветствовал и поблагодарил всех собравшихся за участие в таком радостном событии марки Citroen.

Гостям было предложено участие в викторине на знание удивительных и интересных фактов из истории развития марки. Надо отметить, что в этот вечер собрались настоящие ценители автомобилей Citroen, знатоки без особых затруднений отвечали на довольно непростые вопросы и получали призы с фирменной символикой Citroen.

И традиционно все желающие смогли не просто лично познакомиться с автомобилем, но и испытать его во время тест-драйва. **BB**

ПРОПУЩЕННЫЕ НОВОСТИ

ТЕКСТ: АНТОН НОСОВ.

Два важнейших внешнеполитических события, напрямую касающиеся жизни внутри нашей страны, прошли мимо большинства россиян. Первое — это речь американского президента Барака Обамы в Российской Экономической Школе во время визита в Москву. Федеральные телеканалы показали лишь фрагменты обращения лидера США к россиянам. Второе событие — недавняя резолюция Парламентской Ассамблеи ОБСЕ, которая уравнивает сталинизм и нацизм как два мощнейших тоталитарных режима Европы 20-го века. Текст и смысл этого документа до простых россиян тоже не дошел — «утонул» в трактовках и неадекватной реакции российской политической элиты.

Обращение Обамы к россиянам, которого никто не слышал

Вначале о визите Барака Обамы в Россию. Центральные телеканалы подробнейшим образом рассказали о встрече американского президента с его российским коллегой Дмитрием Медведевым, о переговорах по ПРО, о разговоре с оппозицией. Особенно красочными получились телесюжеты про завтрак Обамы с премьером Владимиром Путиным. Самовар раздували сапогом, потчевали заморского гостя белугой и яйцами с черной икрой. Увы, но важнейший пункт программы визита президента США — речь в Российской Экономической Школе — целиком показал лишь телеканал «Вести-24», недоступный для подавляющего большинства россиян. Между тем, именно 7 июля, напутствуя выпускников РЭШ, Обама напрямую обратился ко всем россиянам. (Отмечу, что 5 апреля Обама аналогичным образом говорил с европейцами, выступая на Градчанской площади в Праге, 4 июня — в стенах Каирского университета прозвучало обращение президента США к исламскому миру, 11 июля в парламенте Ганы — к жителям африканского континента).

Что хотел сказать россиянам Обама, и что большинство жителей России так и не услышали? Ознакомиться с текстом выступления можно в Интернете. Например, вот тут <http://www.regnum.ru/news/1183553.html>. Я же поделюсь своим видением. Цитата из речи Обамы: «Какое будущее ждет Россию? Какое будущее ждет Россию вместе с Америкой? Какой мировой порядок придет на смену «холодной войне»? Мы по сей день не имеем четких ответов на эти вопросы, так что ответить на них предстоит вам — вашему поколению в России, в Америке и по всему



свету. Вам решать. И хотя я не в состоянии ответить на эти вопросы за вас, но могу без обиняков поговорить о том, к какому будущему стремится Америка. Позвольте мне с самого начала ясно и четко заявить: Америке нужна могучая, мирная и процветающая Россия». Далее Обама подчеркивает, что ему не пристало определять национальные интересы России, и подробно рассказывает о национальных интересах Америки, уточняя, что «ни одна страна не может отгородиться стеной от последствий глобального кризиса, ни одно государство не может служить

единственной движущей силой глобального роста».

Впервые за последние десятилетия лидер США заявляет, что у Америки хватает своих проблем, и она больше не будет учить другие страны, в том числе и нас, как строить собственную жизнь. Свои проблемы мы должны решать сами:

«Америка не будет навязывать другим странам какую-либо систему правления, и мы не выбираем партию или лицо, которые будут руководить другим государством. Однако мы не всегда поступали должным образом на этом фронте. И даже сегодня, во время нашей встречи, Америка поддерживает возвращение к власти демократически избранного президента Гондураса, хотя он решительно выступает против американской политики».

Это означает, что мы с вами можем выбирать: в традициях холодной войны продолжать рассматривать США как врага или идти с Америкой в одном направлении. Это и есть «перезагрузка» российско-американских отношений. Для совместных действий нужно отказаться от стереотипов, оставшихся со времен, когда СССР идеологически противостоял США. Времена изменились, ценности у нас теперь общие, однако российские власти по-прежнему используют антиамериканскую риторику. Кстати, именно об этом Обама говорил накануне своей поездки в Россию:

«Я считаю важным, что даже при нашем продвижении вперед вместе с президентом Дмитрием Медведевым Путин понимает, что подходы к американо-российским отношениям времен холодной войны уже устарели, настало время идти вперед другим путем». Обама тогда выразил мнение, что «Медведев понимает это», а Путин, по его словам, «одной ногой опирается на старые методы ведения дел, а другой — на новые». Российский премьер в свойственной ему манере прокомментировал заявление Обамы: «Что касается нас, что мы стоим одной ногой в прошлом, другой — впереди, вы знаете, в народе есть такое не очень литературное слово: мы «враскорячку» не умеем стоять. Мы твердо стоим на ногах и всегда смотрим в будущее».

За Родину, за Сталина?

Именно с «раскорячкой» связано напряженное второе событие, информация о котором дошла до большинства россиян в искаженном виде. Речь идет о принятой Парламентской Ассамблеей ОБСЕ «Резолюции воссоединения разделенной Европы, поощрения прав человека и гражданских свобод в регионе ОБСЕ в 21 веке». В этой резолюции фактически уравниваются преступления сталинского и нацистского режимов. Документ получил



резко негативную оценку со стороны российской делегации. По мнению ее главы Александра Козловского, уравнивание нацистского режима и политического режима СССР, который внес «решающий вклад в разгром фашизма», — это «надругательство над историей». Вскоре российский МИД выступил с жесткой критикой этой резолюции. Затем и Совет Федерации принял заявление, где назвал оскорблением российского народа попытки пересмотреть реальные причины Второй мировой войны и возложить на СССР равную с гитлеровской Германией ответственность. Об этих трактовках в отрыве от самого текста резолюции и рассказали практически все российские СМИ.

Впрочем, после внимательного прочтения документа, становится ясным, что ни о каком пересмотре причин Второй мировой войны и оскорблении российского народа там нет ни слова. В этом вы можете убедиться лично, скачав текст резолюции из Интернета.

В резолюции вообще нет ни слова о СССР, России или россиянах. Трижды в тексте упоминается Сталин, организовавший массовое истребление собственного же народа. Протицирую эти места:

3 пункт

«...отмечая, что в двадцатом веке европейские страны испытали на себе два мощных тоталитарных режима, нацистский и сталинский, которые несли с собой геноцид, нарушения прав и свобод человека, военные преступления и преступления против человечества...»

10 пункт

«...напоминая об инициативе Европейского парламента объявить 23 августа, т.е. день подписания 70 лет назад пакта «Риббентроп-Молотов», общеевропейским днем памяти жертв сталинизма и нацизма во имя сохранения памяти о жертвах массовых депортаций и казней...»

17 пункт

«...выражает глубокую обеспокоенность по поводу восхваления тоталитарных режимов, включая проведение публичных демонстраций в ознаменование нацистского или сталинистского прошлого, а также возможного распространения и укрепления различных экстремистских движений и групп, включая неонацистов и скинхедов...»

Больше никаких упоминаний о нашей стране в резолюции нет. Отмечу, ничего оскорбительного в 3 и 10 пунктах не содержится. Сталинский режим, сгубивший в репрессиях миллионы наших соотечественников, действительно нес с собой «геноцид, нарушения прав и свобод человека, военные преступления и преступления против человечества». Мало того, в СССР культ Сталина и преступления сталинизма были официально осуждены еще в 1956 году на XX съезде КПСС. Что же касается пакта Молотова — Риббентропа, после подписания которого собственно и началась Вторая мировая война, то он также был осужден в нашей стране на самом высоком уровне. Сделано это было на Съезде народных депутатов СССР в 1989 году.

Упрекнуть авторов резолюции можно лишь в том, что они ни словом не обмолвились о поощрении Британией и Францией агрессивных намерений Гитлера. Видимо европейцы хотят забыть о постыдном факте: политика умиротворения «старой» Европы позволила фашистской Германии подмять Чехию с ее оружейными заводами.

Что касается 17 пункта, то он вообще находится в русле внешней политики России! «Публичные демонстрации в ознаменование нацистского или сталинского прошлого» — это же про марши ветеранов СС в Эстонии и на Украине! Или авторы резолюции имеют в виду стремление нынешней российской власти приукрасить кровавого тирана Сталина? В телевизионном конкурсе «Имя России» он едва не обошел по популярности Александра Невского. Во многих российских городах фотографии Сталина вывешивают в праздники. Мало того, в некоторых школьных учебниках по истории Иосиф Виссарионович вообще представлен «как эффективный менеджер», а не как душегуб, организовавший массовый террор в соб-

ственной стране, физически уничтоживший миллионы деловых, инициативных соотечественников. Это, кстати, до сих пор ощущается на генетическом уровне. После сталинских чисток выросло уже не одно поколение лишенных инициативы людей. Может быть, поэтому мы никак не можем преодолеть отставание от тех же США и стран Западной Европы?

Германия давно осудила преступления нацизма, изжила в себе фашизм. Вы можете представить, что немцы будут устанавливать памятники Гитлеру, вывешивать наружную рекламу с его изображением, называть эффективным менеджером, который поднял экономику Германии до невиданных высот? Там это просто невозможно! У нас же период десталинизации еще не закончился. Сталин по-прежнему является главной угрозой для России. Неужели прав Обама, все мы действительно стоим одной ногой в прошлом, занеся другую в будущее? **BB**

МАСТЕРСКАЯ СИМВОЛИКИ
Государственная и фирменная символика

- Флаги, флажки для улицы и помещений
- Оформление праздничных мероприятий — перетяжки, плакаты, баннеры, «волчатник»

г. Волгода, ул. Новгородская, 7, офис 3 (ПРОСЬБА – предварительно звонить)
Тел.: 52-28-77, 8-913-540-45-54, e-mail: max-sim@list.ru



ТУРИЗМ — НЕ ЧУДО, А ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА

ТЕКСТ: ЕВГЕНИЙ ПОЛЯКОВ.

Наша встреча с председателем областного Комитета по туризму Юрием ПЛЕХАНОВЫМ состоялась непосредственно перед его отъездом в столицу на совещание в Федеральном агентстве по туризму. На нем Юрий Николаевич представил обширный доклад по состоянию туристической отрасли Вологодчины и мерам поддержки малого и среднего бизнеса в сфере туризма, требующим оперативного принятия на федеральном уровне. На этой волне и прошла наша беседа.

— Юрий Николаевич, первый вопрос — Ваша оценка состояния туристической сферы в областной столице.

— В Вологде создана первоначальная инфраструктура, и мы не можем сказать, будто город обделен вниманием туристов. Другое дело, что имиджевый образ города, сложившийся в сознании населения России в последние годы, не полностью передает динамику развития. Сейчас, совместно с городской администрацией, мы участвуем в создании концепции наращивания туристических потоков. Центральное требование

здесь — сохранение исторического ядра города, с тем чтобы турист мог свободно чувствовать себя на определенной территории как с групповодом, так и самостоятельно. То есть, любой человек, оказавшийся здесь впервые, должен без затруднений и с удовольствием провести в центре Вологды от 2 до 5 часов, посещая объекты показа, уличные кафе, точки продажи сувениров. Свободная навигация и адекватный сервис должны сделать пребывание гостя максимально комфортным. Один из важнейших пунктов — создание в центре города пешеходной зоны. Многие предстоит сделать в области сувенирной торговли, поскольку, несмотря на уникальность значительной части предлагаемой продукции народных промыслов, подача ее, к сожалению, остается по большей части безграмотной. Вот лично мне, например, хотелось бы открыть для туристов объединение «Снежинка», чтобы гости могли свободно присутствовать в цехах, не мешая работе кружевниц. Так люди увидят и поверят, что вологодские кружева и в 21-ом веке делаются вручную, что они действительно уникальны. И турист уже осознанно пойдет в соседний зал, чтобы купить готовое понравившееся изделие. Многие спрашивают, как делается вологодское масло и в чем тут секрет. Конечно, пищевое предприятие имеет строгие ограничения доступа к технологическим линиям, но и эта проблема должна иметь решение.

Если рассматривать город и регион как товар на рынке услуг, то это такой продукт, который надо продать не раз и не два. Туристический бренд должен обладать подлинным качеством, иначе крах будет быстрым.

— К примеру, можно организовать отдельный стенд с небольшим сепаратором, чтобы турист собственноручно мог сбить себе полстакана масла...

— А вот такого рода проекты — это уже прерогатива малого бизнеса. Здесь нам хотелось бы, чтобы и бизнес-инкубатор более активно себя вел, поскольку туристическое предпринимательство у нас — благодатная, но почти непаханая почва. Вдумайтесь, только через Вологду проходит в год более 100 тысяч официальных туристов и еще около 150 тысяч человек приезжают в областную столицу по делам. Это достаточно серьезный ресурс. Его следует осваивать. На сегодняшний день разработаны 15 бизнес-проектов для открытия собственного дела в сфере туризма: по развитию сельского и спортивного туризма, обустройству гостевых домов в районах области, по организации сувенирного производства.

— Да, подход к туризму стал вполне деловой. Не далее как месяц назад, в юго-западной башне вологодского кремля Вы участвовали в круглом столе на тему форми-



рования туристического бренда для Вологды, своего рода торговой марки на рынке туристических предложений. Помимо историков и краеведов, там были представители столичных турфирм, специализированных изданий, пиарщики. Удалось ли им придумать новую концепцию?

— Честно говоря, я с трудом представляю, чтобы пиарщики смогли придумать здесь что-то новое. Вологда сама по себе — уже сложившийся бренд: провинциальный тихий город, куда можно приехать не только комфортно отдохнуть, но и просто пожить спокойно. Все же коммерческие бренды неизбежно будут связаны с устойчивыми стереотипами: кружево, масло, резной палисад. Поддержка именуемых символов здесь намного продуктивнее и, что немаловажно, честнее создания новых.

— Прямо Бритва Оккама — не умножай сущностей. Так что же, пиарщики оказались не у дела?

— Существует, например, интересное предложение: «Вологда — культурная столица русского Севера». Но для его реализации необходим плотный круглогодичный поток культурных событий — фактически в любой день любого времени года должен идти какой-то фестиваль, конкурс, праздник. Это уже масштаб города-миллионника. Другое дело — область в целом. В удаленных районах сохранилась необходимая топонимика, крестьянский быт, обрядовая культура.

Любой желающий может приехать и с ходу во все это окунуться. Кроме того, само слово «север» неизбежно навевает ассоциации с холодом. А отдых и холод — не самое лучшее сочетание. Хотелось бы чего-то более теплого, как русская печка с пирогами. Если уж заканчивать тему рекламы, то ведь пиарщики, все же, привыкли иметь дело с конкретными продуктами и услугами, а город или край — это уже вековая репутация, подлинная история. Ее внезапно не изменишь, с нуля не придумаешь. Тут на первое место выходят именно инфраструктура и культура как широкий комплекс подачи не только услуг, но и, собственно, того, зачем человек вообще куда-то едет.

— То есть, чтобы в город было приятно приезжать, в нем должно быть приятно просто жить?

— Замечательно, что Глава города Евгений Борисович Шулепов и его команда определяют туризм как развивающуюся отрасль экономики, и мы находим пути конструктивного сотрудничества. Если угодно рассматривать город и регион как товар на рынке услуг, то это такой продукт, который надо продать не раз и не два. Туристический бренд должен обладать подлинным качеством, иначе крах будет быстрым. Второй раз человек в ветхую гостиницу по плохой дороге не поедет, в грязный город не вернется, плохого сер-

Основные экономические показатели туристической отрасли Вологодской области по итогам 2008 года

- Общий турпоток: 133200 человек (+14,4% к 2007 г.)
- Доля туризма в структуре ВВП области (с учетом мультипликативного эффекта): 3%
- среднегодовая численность граждан, занятых в сфере туризма и сопутствующих отраслях: 15 тысяч человек (2,4% от общего числа занятых в экономике области)
- инвестиции в сферу туризма области: 1,0 млрд рублей (1,3% от общего объема инвестиционных капиталовложений)
- налоговые поступления от туристских организаций, предприятий индустрии гостеприимства, отдыха и развлечений: 350,0 млн рублей (1% консолидированного бюджета)



В числе близких знакомых Юрия Плеханова не только наш Дед Мороз, но и скандинавский Санта Клаус, и Аяз Ата — рождественский старец Казахстана и Кыргызстана.

виса не забудет и всем знакомым расскажет о своих впечатлениях. В те два дня, что мы с городским правительством занимались обсуждением вологодского бренда, пиарщики больше нас слушали, чем сами что-либо предлагали.

— Какковы же сейчас ведущие направления, проблемы и перспективы туризма в Вологодской области?

— Начнем с того немаловажного факта, что Вологодская область пользуется в России достаточно высоким авторитетом. Во многом, благодаря Губернатору области Вячеславу Евгеньевичу Позгалеву, а также за счет объективного лидерства по многим экономическим позициям. Проект «Великий Устюг — родина Деда Мороза» вообще стал образцом для множества подражаний по всей стране. Надо также понимать, что развитие всероссийского туристического потока в одной отдельно взятой области невозможно. Вся страна — это единое туристическое пространство. Чтобы туристы из Рязанской области приехали в Вологодскую, нужны структурные изменения всей системы. Об этом я и буду завтра говорить на комиссии по малому предпринимательству в федеральном агентстве по туризму. Это 12 страниц одних предложений плюс аналитические материалы. В этом ракурсе для нас особо интересна реализация решений правительства по муниципальному проекту «Белоозеро». Сегодня это уникальная возможность вновь воссоединить территории древнейшей истории силами трех муниципальных образований в единый туристический комплекс. Чтобы турист, попадая на Белое озеро, не был замкнут в рамки отдельной экскурсионной программы посещения конкретных пунктов русской истории, а получал наслаждение от свободного проникновения во все тайны этой необычной земли. Ведь это редчайшая агломерация поселений от каменного века до наших дней, это гамма впечатлений от археологических изысков до самых современных услуг, связанных с отдыхом на воде. Пойдем далее. В Белоозерске тематика определена, в Кириллове она больше связана с культурно-историческим туризмом, в Липином Бору — с семейными и детскими проек-

тами... Нам хотелось бы, чтобы человек приезжал туда надолго, участвовал в нескольких различных программах. Чтобы не замыкаться только на летнем сезоне, создаются принципиально новые проекты. Один из самых ярких сейчас — проект «Кириллов — обручальное кольцо России». Уже в сентябре мы намерены официально заявить о старте этого проекта. В следующем году на Онеге будет активно развиваться яхтенная тематика. Рыбинское водохранилище тоже недаром называют Рыбинским морем... Эти огромные территории общего назначения со сходными погодно-климатическими условиями — сейчас их принято обозначать термином дестинация — должны быть объединены в единый комплекс туристического назначения. Это, пожалуй, лучшее использование для одного из самых живописных и экологически чистых уголков планеты, наделенного при этом богатейшей исторической ценностью. Необходимо создать единые стандарты

качества на всей этой территории, принять общие цеховые правила для всех работников отрасли. Чтобы это стало выгодно обеим сторонам: и поставщикам услуг, и их потребителям. «Белоозеро» и все сопутствующие проекты следует продвигать с тем же упорством, как и проект «Великий Устюг — родина Деда Мороза».

— Например, как «Байкал средней России» ...

— Байкал средней России — это скорее Вытегра. Таких озер в России всего два. Только Байкал и Онежское озеро имеют воду на уровне питьевого ГОСТа. Вот буквально на днях мы едем в Вытегру разрабатывать маршруты и правила для туристов, передвигающихся, прежде всего, по воде. Ведь Карелия в свое время на водном туризме поднялась! Сегодня, когда в Вологодской области создан центр МЧС, при прочих равных климатических и ландшафтных условиях мы просто обязаны развивать рекреационные и экологические направления туризма. Тут же на Онежском озере уже создан бренд «Обитель Батюшки Онего», былинного хозяина и покровителя здешних мест — своеобраз-

На сегодняшний день в области разработаны 15 бизнес-проектов для открытия собственного дела в сфере туризма.

ный аналог Деда Мороза. Но главной задачей, подчеркиваю, остается не генерация эффективных идей, а выработка и контроль стандартов качества. Это общероссийская проблема. Приоритетное направление — создание цепочек туристических маршрутов, по которым, попадая на территорию области, турист сможет уверенно следовать от одной достопримечательности к другой, получая доступ ко всему разнообразному спектру услуг. Для этого и требуется взаимодействие всех



Кириллов — обручальное кольцо России

Новый амбициозный проект предусматривает строительство в городе нового дворца бракосочетания, гостиниц и семейных кемпингов, разработку лучшего в стране комплекса мероприятий по обслуживанию всех традиционных семейных торжеств, начиная от обручения, подписания акта гражданского состояния и непосредственно свадьбы и заканчивая крестинами детей и празднованием свадебных юбилеев. В перспективе здесь же молодожены смогут провести медовый месяц. Параллельно со строительством необходимой инфраструктуры будет проводиться обширная всероссийская рекламная кампания с целью формирования общественной позиции: свадьба в Кириллове — лучшая свадьба. Сценарии свадеб активно разрабатываются при поддержке всех участников областной туристической дестинации и предусматривают широкий ролевой репертуар от древнеславянской или имперской тематики до весьма экстравагантных вариантов, например, свадьба викингов на ладьях. Проект предусматривает цепное взаимодействие с другими брендами, такими, как «Золотая Рыбка» в Липином Бору (загадать свадебное желание) или великоустюгский «Дед Мороз» (получить свадебный подарок). Начало работ намечено на сентябрь 2009-го года.

министерств на государственном уровне. Это индустрия, и работать она должна по четким правилам: от законодательных до этических и экономических.

— **Расскажите о ближайших нововведениях.**

— Тут все начинается с главного. С популяризации туристического бизнеса и туристических профессий для самих жителей области. Сейчас, на мой взгляд, повышение престижности профессии горничной в гостинице не менее важно, чем изобретение очередной достопримечательности. Работаем над привлечением предпринимателей в туризм. Мы вот говорим постоянно о брендах, так вот для меня лучший рекламный слоган — не только для туристов, а, в первую очередь, для нас самих — уже давно оформился. «Вологда — гостеприимный город». Если мы сможем этому утверждению соответствовать, то лучшего и не надо. Ведь любая детализация изначально уязвима: не все едят масло, не все носят кружева, интересуются рыбалкой или историей финно-угорских племен, но гостеприимство и комфорт ценят все. Какой общественный отклик был на акцию «Чудеса земли Вологодской»? Это не только подтверждает, что социальная реклама может работать, но и свидетельствует о том, что вологжанам тоже интересна собственная история, свой край. Те, кто сегодня смотрит вперед, прекрасно осознают, что туризм — очень перспективная сфера для вложения сил и капиталов. Туризм может возникнуть и бурно развиваться даже в промышленных городах. Скажем, Олег Александрович Кувшинников, мэр Череповца, тоже обратил внимание на туристическую сферу,



По мнению Юрия Плеханова, проект «Великий Устюг — родина Деда Мороза» стал образцом для подражания по всей стране.

и там сейчас выстраивается целая линия весьма нестандартных решений...

— **Индустриальный туризм?**

— В том числе. Туризм еще никогда не имел в России таких перспектив. Ситуация не позволяла. Мы настолько богаты!

Можно пока приостановиться с изобретением новых чудес, раскрывая то, что уже Господом дано. Это как природный самоцвет — требуется лишь придать ему правильную огранку, чтобы он стал драгоценным камнем. **55**

«Северное оригами»

Волшебную рыбку из двух кусочков бересты своими руками в доме Золотой Рыбки (Липин Бор) всего за несколько минут научат делать любого: взрослого, ребенка, иностранца. Изящная поделка — подлинное традиционное произведение народного промысла — подвешивается на шнурок и остается в подарок «на счастье». Подобные мастер-классы разрабатываются и для других туристических брендов. В сфере внимания основы ткачества, кружевоплетения, работа с деревом и даже металлом. Самоделки из мастер-классов (self-made) пользуются на порядок большей популярностью, чем традиционные готовые сувениры.



ЗАПОВЕДНИК РУССКОЙ ДУШИ

ТЕКСТ: ЛЮДМИЛА КЛЫЖЕНКО.

Туризм как машина времени. Туризм как возможность обратиться к истокам. Этнотуризм... Приятно поражаться быту и нарядам «диких» племен и, наевшись в меру экзотической снеди, ощущать единение с природой под гулкой рокот туземных барабанов на берегу чужого моря под жарким южным солнцем или незнакомыми созвездиями. Приятно и банально. Да и врачи утверждают, что самая полезная для человека пища, как телесная, так и духовная, растет там, откуда человек родом.

Пожарище — деревня в Нюксенском районе, на северо-востоке Вологодской области. На сегодняшний день это уникальный очаг живой традиционной народной культуры. Здесь отмечают православные праздники, занимаются восстановлением и поддержанием древних ритуалов, детально соблюдают уклад жизни русской северной деревни конца XIX века. «Сокровищница народных традиций», как ее окрестили в областном комитете по туризму, недавно победила в конкурсе на звание Чуда Земли Вологодской. С недавнего времени деревня входит в список мест туристической направленности. Развивать такую деятельность жителей Пожарища толкает не только стремление поделиться с как можно большим числом людей крупицами сохранившегося прошлого, но и элементарное желание выжить, сохранить деревню, обеспечить работой местное население.

Становление

Вместе с идейным вдохновителем возрождения Пожарища **Олег** Коншиным вспоминаем, как все начиналось. Уроженец соседнего Тарногского района, Олег каждое лето приезжал

на каникулы к своей бабушке Сане. У бабушки вечерами собирались ее подруги, они пели полузабытые старинные песни, вспоминали прежнюю жизнь... Сейчас Олег и сам уже не вспомнит, в какой момент возникло у него, молодого парня, это необычное желание — восстанавливать прошлое. По собственному признанию, в голове до сих пор звучит пение, подслушанное в детстве.

16 лет назад Олег вернулся из армии прямо в деревню к бабушке. Сам перед собой поставил выбор: поступить на юридический факультет (можно было без экзаменов) или заняться восстановлением народной культуры в деревне, которая уже стала ему родной. Выбрал второй вариант. Бабушка Саня поддержала начин, вместе с внуком они обошли пожилых женщин — тех, кто еще помнил старинные песни и причеты (т.е. причитания). Первые репетиции проводили четвером прямо в избе у бабы Сани.

— Повезло, что народная культура в деревне совсем все-таки не угасала, — рассказывает Олег Николаевич, — даже в советское время были песельницы, которые ходили по свадьбам — припевать молодым, причитали на похоронах. Это, конечно, не поощрялось,

но и не запрещалось. Примерно до середины восьмидесятых движение как-то существовало, а потом оно неуклонно начало угасать. Остались люди, которые по рассказам матерей, бабушек помнили о той, «прежней» жизни. Но и этим людям тогда было уже за семьдесят.

Олег начал собирать свой коллектив. Вечерами настойчиво ходил по домам, уговаривал, убеждал. Кто-то соглашался сразу, доставал из сундуков наряды, лежавшие полвека; а чей-то порог пришлось обивать не раз. В 1994 году в Пожарище приехала делегация из Вологодского государственного педагогического университета во главе с Галиной Пародовской. Молодые исследователи прибыли, чтобы записать якобы последние отголоски отжившей свое народной культуры, особенности диалекта. Удивлению гостей из областной столицы не было предела: подопечные Олега пели и свадебную лирику, и застольные песни. После записи было решено силами студентов и бабушек восстановить и отснять традиционную уфтыогскую свадьбу.

Съемки прошли в марте 1995 года. Народный фольклорный ансамбль «Уфтыоганочка», получивший имя от реки Уфтыоги, к этому времени насчитывал уже дюжину исполнительниц. Жениха на свадьбе сыграл Олег, а невесту — девушка Оля, студентка ВГПУ. Съемки проходили в деревенском доме, со «всамделишными» пирогами, приданым, песнями и плясками. Поддержка из области укрепила дух коллектива.

С этого времени воскресные репетиции стали постоянными. Каждую неделю участники проекта на несколько часов оставляли огороды, домашние дела и спешили «спеваться». Изба бабы Сани стала тесноватой для разросшегося коллектива, поэтому постепенно народ перекочевал в спортзал начальной школы. Вместе с бабушками на репетиции приходили и внуки. Поначалу в шутку, чтобы повеселить взрослых, пели частушки и выходили плясать на круг. А потом бабушки начали шить маленькие сарафаны, внуки — разучивать длинные песни, и забава стала необходимостью. Так в 1996 году в Пожарище родился молодежный образцовый ансамбль «Покрова».



События нанизывались одно на другое, катились, как снежный ком. В деревне вспомнили традиции, начали праздновать православные праздники, обходить в Рождество дома с колясками, печь куличи на Пасху, украшать березки на Троицу. Когда репертуар ансамбля достиг концертного уровня, сам собой встал вопрос серьезного восстановления традиционного уфтьюгского костюма. Требовалось находить, изучать и восстанавливать вышивку, крой сарафана, особенности плетения поясов и украшения лент. Эта необходимость послужила поводом к открытию в 2001 году в Пожарище филиала Центра традиционной народной культуры. Сам Центр базировался в Нюксенице, там уже была и аудиобазы, и слаженный коллектив женщин-мастеров, и детские кружки. В Пожарище же нужно было начинать все с нуля. Под здание филиала отдали тот самый школьный спортзал. С окон сняли решетки, отыскивали по деревенским чердакам заброшенные ткацкие станки. В том же году пригласили еще двух женщин на должности, которые и объяснить-то толком никто не мог: то ли они методисты, то ли руководители кружков. В придачу новоизбранные



кружководы оказались тезками по имени и отчеству. Две Галины Николаевны начали восстанавливать ткачество, заниматься с детьми. Образцы для браного ткачества искали по окрестным деревням, брали на несколько дней старинные рубашки и полотенца, кропотливо переносили узор на миллиметровую бумагу. Иногда куски полотенца выхватавали практически из мусора — современные жители старых бабушкиных домов пускали их на тряпки. К тому времени умерла бабушка Саня. Олег женился на своей «киношной» невесте Оле. Ольга Николаевна начала заниматься с самыми маленькими детишками, постепенно при филиале основали семейный клуб «Лад». Уже не только внуки и бабушки посещали еженедельные репетиции — на общедеревенских праздниках и папы с мамами оказывались втянутыми в действо: вместе строили масляничные горки, рубили березки на Троицу, вышивали ленты. Параллельно велась экспедиционная работа: сотрудники филиала вместе с детьми записывали воспоминания бабушек, песни и причеты, собирали по чердакам и старым домам прялки, детали

У черта на куличках

Чтобы попасть в Пожарище, нужно быть готовым к непростому пути. Транспорт здесь доступен лишь один — автомобиль. Примерно четыре часа езды от Вологды до Нюксеницы. И еще два десятка километров практически по бездорожью. Дорога до деревни — хоть и не главная, но все же беда. Построена она была лет тридцать назад простым северным способом — насыпь с настилом из бревен. Все эти годы грунт смывает водой, тяжелая лесовозная техника оставляет за собой глубокие колеи. Словом, с комфортом можно добраться только зимой, когда мороз прочно сковывает путь. Строительство новой дороги — вещь неприлично дорогая.

Главная беда — угасание инфраструктуры деревни. В самом Пожарище около сотни домов. Колхоз, некогда считавшийся передовым в области, доживает последние дни. Есть магазин, детский сад, начальная школа, в деревню проведен природный газ и водопровод. Почта, медпункт, средняя школа, клуб и администрация — в центральной усадьбе в пяти километрах.

ткацких станков, кухонную утварь — все в мельчайших подробностях. «Уфтьюжаночки» стали желанными гостями на фестивалях, «визитной карточкой» района. Деревенские праздники расширили масштаб, на них начали приезжать единомышленники. Итогом экспедиционных работ стали три методических сборника по ткачеству.

Еще через два года филиал отпраздновал новоселье. Администрация выделила творческому коллективу здание бывшей начальной школы. Теперь в распоряжении сотрудников была кухня с русской печью и две просторные горницы. Стало возможным принимать большие коллективы гостей, готовить настоящую традиционную еду, размещать экспонаты для выставок. Фольклорное объединение насчитывало уже полторы сотни человек, присоединялись исполнительницы из соседних деревень, потихоньку начали приобщение к народной культуре и молодые семейные люди.

В исследовательскую работу постепенно втягивали всех желающих. Теперь в Пожарище ежегодно проходит фестиваль «Родовое древо», областной фольклорный праздник «Живая старина», на которые приезжают гости со всей России.

Настоящее и будущее

Чуть более года назад филиал Центра традиционной народной культуры поменял свой статус. Он стал этнокультурным центром Пожарище. Штат расширился до шести человек. Естественно, изменения произошли и в экономическом плане. Теперь перед энтузиастами из Пожарища стояла задача перехода на самообеспечение. То есть минимум денег из бюджета, максимум от коммерческой деятельности. К слову сказать, деревенский туризм становится модным. Но едут и не только за модой. Здесь за триста верст от цивилизации, существует своя, особая атмосфера. Но чтобы избежать высоких слов о духовном единении с окружающим миром, которое все равно чувствует лишь тот, кто желает его чувствовать, говорим о планах на будущее.

Программа приема туристов в Пожарище разработана и обкатана. Измученных долгой дорогой гостей на пороге этноцентра встречают бабушки в старинных нарядах. После традиционного хлеба-соли на пороге деревенского дома следует экскурсия по деревне, знакомство с настоящей северной архитектурой, с домами, которым более двухсот лет. Если есть желание, то можно посетить Заболотскую часовню — это еще километра два по полю. Здесь ключевая вода, бьющая из-под земли, не замерзает зимой, в сенокосную жару от нее сводит зубы. С часовней связана

несколько местных легенд, с которыми местные охотно знакомят гостей. В самом здании этноцентра можно увидеть многочисленные творческие поделки: кукол-столбушек, браное ткачество, настоящий народный костюм, попробовать свои силы в рукоделии. Потом для гостей показывается представление — отрывок из той самой уфтьюгской свадьбы, рассказывают сказки на певучем местном диалекте. А после садят за стол: еда из русской печи, с домашними пирогами и ржаным пивом. Посиделки за столом незаметно перерастают в братчину, в протяжные песни и задорные пляски под гармонь.

— Планы у нас большие, — говорит Олег Николаевич, — уже разработаны проекты нескольких гостевых домов. Их отреставрируют в соответствии с традицией, будет что-то вроде деревенской гостиницы, с приусадебным хозяйством и двором. Гости смогут воочию познакомиться с северным бытом, с хозяйственными работами. Планируем восстановить часовню в Заболотье. Замахиваемся даже на проект собственного кафе, где будут подавать традиционную уфтьюгскую еду. Но чтобы встать на ноги и самим на себя зарабатывать, нужен прочный финансовый фундамент. Ищем тех, кто может поддержать. Сейчас одна вологодская компания взялась за разработку нашего сайта, уже работаем с несколькими туристическими агентствами, другая вологодская компания помогает нам в создании фильмов и рекламных роликов. Желающих приехать сюда, без приукрашивания скажу, много. Пишут также молодые православные семьи, которые хотели бы приехать и работать в этноцентре, заниматься восстановлением культуры. Останавливает отсутствие инфраструктуры, жилья, нормальной дороги. Нужно, чтобы школа работала, чтобы детский сад был. Тогда мы здесь многое сможем сделать. **BB**





ДЛЯ ЖИЗНИ ОТДЫХАЮЩИХ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЫЦЕВ.

Какие услуги предлагают страховые компании гражданам, выезжающим за рубеж, и насколько они востребованы этим летом, журнал «Бизнес и Власть» выяснил у крупнейших страховщиков, работающих в нашем регионе.

Неиспорченный отпуск, или Как отдохнуть без головной боли

Как рассказала журналу главный специалист массовых видов страхования Вологодского филиала компании «Росгосстрах»

Марина Полетаева, страхование для выезжающих в большинство зарубежных стран является обязательным требованием. «Скажем, в страны Шенгенского договора без страховки въехать невозможно. Если бы не это, не исключая, что многие просто не

задумались бы о приобретении полиса, как например, это происходит с туристами, выезжающими в Турцию. Поскольку для Турции страхование является добровольным, многие пытаются на этом сэкономить, и нередко эта экономия заканчивается печально, ведь любая поездка к морю — это смена климата, пищи, привычного режима, что чревато ухудшением состояния здоровья. Добровольным здесь остается выбор программы. Минимальный пакет гарантий: медицинские расходы, медико-транспортные расходы, репатриация в случае смерти и телефонные переговоры с ассистантской компанией (организация, действующая от имени и по поручению страховщика) по поводу произошедшего страхового события. Можно выбрать более полный страховой пакет, куда добавляется неотложная стоматология, досрочное возвращение к месту проживания в случае чрезвычайных обстоятельств, возвращение несовершеннолетних детей, оставшихся без присмотра, визит родственника застрахованного в чрезвычайной ситуации».

С кем предпочитают работать страховые компании: с турфирмами или непосредственно с гражданами? По словам Марины Полетаевой, «Росгосстрах» работает с большинством турфирм области, но и частное

лицо может обратиться в компанию и приобрести полис. «Другое дело, что сами клиенты не всегда задаются вопросом, какую они получили страховку в турфирме в одном пакете с билетом и другими документами, насколько она наполнена услугами. Ведь нужно понимать, что турфирма в сегодняшних условиях, чтобы снизить стоимость тура и сделать ее более привлекательной, может «экономить», в том числе и за счет наполнения страхового полиса. Поэтому если турист хочет быть максимально уверен в своей страховой защите, он может обратиться к нам напрямую».

Наряду с традиционными услугами в «Росгосстрахе» могут предложить и «новинки». Так, довольно интересная услуга в пакете компании — оказание юридической и административной помощи в стране пребывания. По оценкам специалистов компании, в последнее время эта опция приобретает определенную популярность. Отдельное предложение существует для любителей спорта, в том числе экстремального. В страховой компании разработаны пакеты коэффициентов по большинству видов спорта. К примеру, для дайвинга, футбола, регби, скалолазания, горнолыжного спорта — это коэффициент 3; плавание, охота, ориентирование, рафтинг, фехтование, водные виды, стрельба, прыжки в воду, плавание — коэффициент 2. Здесь существуют групповые скидки.

Подводя итог, Марина Полетаева отмечает основные «плюсы» страхования в компании «Росгосстрах». Во-первых, это отсутствие франшизы (фиксированной суммы затрат, которая не подлежит возмещению. А во-вторых, ассистантская компания производит оплату всех оговоренных услуг лечебному учреждению на месте (у клиента нет необходимости платить из своего кармана). «Конечно, мы всегда надеемся, что поездка пройдет удачно, без неприятных неожиданностей. Скорее всего, так и будет. Полис «Росгосстраха» стоит совсем недорого, но за эти деньги вам и вашим близким гарантирована быстрая и качественная помощь в любой точке мира».

В добровольно-принудительном порядке

Насколько большое внимание путешествующие россияне уделяют страхованию? Ответ на этот вопрос неоднозначен. С одной стороны, граждане стали намного больше внимания уделять страхованию в целом, и страхование на время зарубежных поездок также не является исключением. «Во-первых, это связано с тем, что поездка в «визовые» страны подразумевает обязательное страхование медицинских расходов, и от этого никуда не деться. Во-вторых, собираясь в жаркие страны, многие переживают за здоровье малышей, да и за свое тоже под влиянием чуждого нашему организму климата. Ну, а в-третьих, становится популярным страхование на случай отмены поездки, так как стоимость туров все растет, приобретаются они часто задолго до отъезда, поэтому риск не уехать по той или иной причине достаточно высок», — делится наблюдениями **Наталья Абрамзон**, заместитель директора Вологод-

ского филиала ЗАО «Страховая Группа «Уралсиб».

С другой стороны, ввиду низкой страховой культуры о бурном развитии этой сферы страхования говорить не приходится. Как нам сообщили в Вологодском филиале страховой компании «Согласие», в большинстве случаев наши туристы при планировании отдыха в первую очередь беспокоятся о туроператоре, о количестве звезд в отеле или о погоде, которая будет во время отпуска, вспоминая о страховании только тогда, когда уже что-то произошло.

Неслучайно наиболее популярными на рынке являются самые дешевые полисы, обеспечивающие минимальную защиту, приобретение которых является обязательным условием поездки в ту или иную страну. Они же, кстати, на проверку оказываются и самыми нужными в чрезвычайной ситуации. По статистике вологодских страховщиков, наиболее вероятное, что может произойти на отдыхе, — это травма, отравление, солнечный удар, зубная боль, простуда. Все эти риски покрывает стандартная страховка.

Цена вопроса

Стоимость полиса для путешествующих зависит, в основном, от сроков поездки, зоны (страны поездки) и размера страхового покрытия. Понятно, что если полис предполагает только возмещение расходов по оказанию медицинской и медико-транспортной помощи (включая стоимость госпитализации, амбулаторного лечения, экстренной медицинской помощи и т.п.), его стоимость будет одна. Если же лицо страхуется от несчастного случая, на случай отмены поездки, страхует свой багаж или гражданскую ответственность за вред, причиненный третьим лицам, то стоимость полиса будет совершенно иная. Впрочем, как заверяют в страховых компаниях, и в том, и в другом случае она не так уж и велика. Так, директор Вологодского филиала ОАО «МСК» **Алексей Голубин** привел следующий наглядный пример. При выезде одного человека среднего возраста в туристическую поездку по Испании на неделю стоимость страхового полиса составит 150 руб. (со страховым покрытием 30 тыс. евро на медицинские услуги, включая 100 евро на экстренную стоматологическую помощь). С более широким страховым покрытием (полис категории «В»), включающим три страховых риска — медицинскую помощь на сумму 30 тыс. евро, страхование от несчастного случая на 2,5 тыс. евро и страхование гражданской ответственности на 10 тыс. евро — страховая премия составит 241 руб. В «Росгосстрахе» самый дешевый полис в Европу, на страховую сумму 30 тыс. у.е. (программа А) стоит 0,61 у.е. в день, а самый дорогой (программа D) — 0,93 у.е. в день.

Как правило, страховые компании разрабатывают отдельные программы для стран Европы, «долларовых» стран (таких как Турция или Египет), где тарифы установлены за один день пребывания на территории той или иной страны. Страхователь может сам выбрать размер страхового покрытия и набор страховых рисков.



Марина ПОЛЕТАЕВА, главный специалист массовых видов страхования вологодского филиала компании «Росгосстрах».



Алексей ГОЛУБИН, директор ВФ Открытого акционерного общества «Московская страховая компания».



Наталья АБРАМЗОН, заместитель директора ВФ ЗАО «Страховая Группа «Уралсиб».



Марина КОЗЛОВА, главный специалист отдела по работе с физическими лицами Центра страхования ВФ ООО СК «Согласие».

Советы путешественникам

1. Приобретая полис, выбирайте надежную страховую компанию с опытом работы. Выясните, каким образом будет оказываться медицинская помощь при страховом случае. В частности, существует ли у компании круглосуточный сервис-центр с русскоязычными операторами, каковы способы связи с ним.
2. Уточните, принимается ли полис данной страховой компании в данной стране.
3. Заранее узнайте, какие медицинские расходы не покрываются страховщиком, какие события признаются страховыми при отмене поездки за границу и т.п.
4. Обратите внимание, существует ли в вашем городе представительство страховой компании, чей полис вы приобрели.

При этом цены на страховые полисы для путешествующих в последнее время практически не изменились. Правда, существенным фактором, влияющим на окончательную цену полиса, является курс иностранных валют (расчет полиса осуществляется в долларах или евро, в зависимости от страны), который, как известно, в последнее время растет.

Страховые компании используют разные каналы продвижения своих продуктов: работают и непосредственно с гражданами, и с туроператорами (турагентствами). Сами страховщики предпочитают работать именно с последними, да и туристам получить страховую защиту жизни и здоровья проще и удобнее непосредственно на месте приобретения путевок. Впрочем, путешествующим есть смысл заглянуть в офис страховой компании для того, чтобы получить более квалифицированную помощь при выборе страхового продукта. Как заметила Наталья Абрамзон, «специалист страховой компании имеет больше возможности для общения с будущим тури-

стом, ответить на любые вопросы, в том числе и по возможным страховым случаям, рассказать о порядке действий при их наступлении. А в туристическом агентстве, сами понимаете, желающих отдохнуть очень много, и времени углубленно изучать с отпускником условия страхования может просто не быть. В любом случае, все вопросы можно задать специалисту компании и по телефону».

Особые предложения

Дешевизна полисов в сочетании с большими трудозатратами и сезонностью продаж не позволяют говорить о высокой доходности данного вида страхования (в сравнении, например, с КАСКО). В связи с этим доля этого вида страхования в портфеле компаний незначительна. Тем не менее, у них всегда есть возможность предложить своим клиентам нечто особенное. Так, многие компании предоставляют скидки при групповом страховании, при страховании сотрудников компаний-партнеров (корпоративное обслу-

живание). В «Московской страховой компании» такие полисы для удобства оформляются посредством компьютерной программы, то есть электронно.

В компании «Ингосстрах» разработан продукт «Платинум», который рассчитан на лиц в возрасте до 69 лет и действует в течение первых 90 дней каждой поездки за границу в течение года. Количество поездок при этом не ограничено.

Страховая группа «Уралсиб» предлагает помимо основных рисков страхование, например, от задержки рейса. Когда, за 15 долларов можно оформить страховку, по условиям которой после трех часов ожидания за каждый следующий час клиент получает 25 долларов (так, если задержка рейса будет 13 часов, сумма возмещения составит 250 долларов). «Кроме того, — рассказывает Наталья Абрамзон, — год назад у нас появилась новая очень удобная программа для поездок по территории России и стран СНГ. Страхование производится в рублях, и стоимость полиса не зависит от скачков курса валют. Полис также содержит страхование медицинских расходов, риск «несчастный случай» и, самое главное, риск «отмена поездки».

Все больше становится любителей не пляжного, а активного отдыха. Сейчас очень популярны горные лыжи и подводное плавание. Для любителей экстрима «Уралсиб» предлагаем полис с включением специального риска, с такой страховкой и профессиональные спортсмены и любители смогут получить полный пакет медицинских услуг. **БВ**



МСК
 МОСКОВСКАЯ
 СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

ВОЛОГОДСКИЙ ФИЛИАЛ

(8172)72-52-40
www.mosinsur.ru

ВСЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ

согласно Лицензии № 3259 77 Федеральной службы страхового надзора Российской Федерации

- **АВТОСТРАХОВАНИЕ ОСАГО / КАСКО**
- **СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА**
- **СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ**
- **СТРАХОВАНИЕ ВЫЕЗЖАЮЩИХ ЗА ГРАНИЦУ**
- **СТРАХОВАНИЕ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ**





АКТИВНЫЙ ОТДЫХ ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ

В августе начал работу спортивно-развлекательный комплекс «Парус» (о его директоре Владимире Высоцком наш журнал писал в прошлом номере). Он расположился на берегу Шекснинского водохранилища в 3 км от железнодорожной станции Шексна.

«Парус» открыт не только для тех, кто все-раз увлекается водными видами спорта, но и для всех любителей покупаться и отдохнуть на природе. И тем, и другим здесь созданы все условия. На пляже имеются лежаки, шезлонги, работает прокат катамаранов, каноэ, лодок, всевозможных «бананов» и «ватрушек». Можно

взять доску с парусом для виндсерфинга, комплект для кайтинга, а заодно и несколько уроков катания. Кроме того, опытные инструкторы прокатят на гидроциклах, водных лыжах и вейкборде («водном сноуборде»).

Для желающих организуются прогулки на катерах. Возможны также индивидуальные программы и прогулки на комфортабельных многоместных катерах американского и финского производства. Если же у вас имеется собственная яхта или катер, то здесь помогут дозаправиться топливом, водой, организуют питание, отдых, предложат настоящую русскую баню. Для этого есть все необходимое и даже причалы.

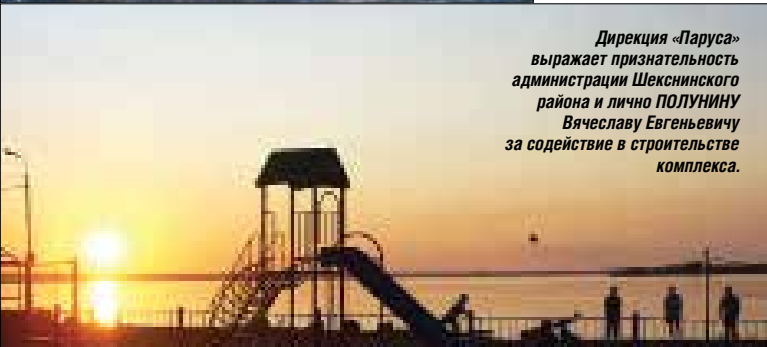
Для отдыхающих в «Парусе» построены благоустроенные домики и VIP-номера — можно остановиться на один день, а можно и на неделю.

Комплекс рассчитан на круглогодичный цикл работы, так что сюда вполне можно приехать и зимой, например, на рыбалку. Рыбаков доставят на живописные острова катером летом или снегоходом зимой.

В «Парусе» вас всегда ждут! **БВ**



Дирекция «Паруса» выражает признательность администрации Шекснинского района и лично ПОЛУНИНУ Вячеславу Евгеньевичу за содействие в строительстве комплекса.





ИНВЕСТИЦИОННО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ КИРИЛЛОВСКИЙ РАЙОН

ТЕКСТ: АЛЕКСЕЙ ИВАНОВ.

Какие инвестиционные площадки разработаны в Кирилловском муниципальном районе, рассказывает его Глава Сергей УСОВ.



На сегодняшний день Кирилловский район — один из самых инвестиционно привлекательных районов Вологодской области. Частные инвестиции находят свое выгодное экономическое применение в разных сферах жизнедеятельности нашей территории: лесном и сельском хозяйстве, общественном питании и туризме, торговле и строительстве. По словам Главы района, в 2008 году инвестиции в основной капитал по Кирилловскому муниципальному району превысили 250 миллионов рублей. Не меньшие цифры прогнозируются и в 2009–2010 годах.

«Приоритетным направлением в работе органов местного самоуправления Кирилловского района является туризм. Инвестиционная привлекательность туристической сферы района подкрепляется стабильным увеличением численности туристов, прибывающих в район, — говорит Сергей Васильевич. — К примеру, в 2008 году предприятиями сферы туризма было принято более 280 тысяч экскурсантов. Реальное же количество людей, стремящихся на культурно-просветительский отдых в Кирилловский район, на порядок выше».

В целях развития сферы туристических услуг в районе разработан целый ряд инве-

стиционных площадок. Это реальные предложения, реализация которых, как показывает практика, приносит для предпринимателя чистую прибыль, а для района — рабочие места для местного населения, дополнительные доходы в бюджет и повышение популярности территории.

Сандырева гора

Инвестиционный проект «Горнолыжная база на Сандыревой горе» предложен к реализации в целях развития зимнего туризма на территории района. Развитие проекта предполагает организацию горнолыжного спуска по тому же типу, как это было организовано ранее на других горах района, где работает прокат лыж, сноубордов, саней и салазков.

Сандырева гора представляет собой удивительный памятник природы, расположенный в 4 км от города Кириллова. С вершины горы открывается удивительный вид на Кирилло-Белозерский монастырь.

Один из склонов Сандыревой горы пологий, другой — стремительно крутой. Высота горы почти 200 метров, а протяженность кру-

того спуска достигает полукилометра. Параллельно с предполагаемым горнолыжным спуском проходит асфальтированная дорога, а в радиусе 2-4 километров расположены туристические базы, способные удовлетворить потребности любого туриста.

Поповская

Еще один интересный проект, который разрабатывается с целью привлечения инвестиций — это Туристический комплекс у деревни Поповская, которая расположена на территории Алешинского сельского поселения Кирилловского района. Рядом с деревней проходят автодорога Череповец-Кириллов и Волго-Балтийский водный путь. В непосредственной близости от деревни Поповская имеется несколько выработанных песчаных карьеров, которые предполагается затопить. В результате этого будут образованы большие пруды. Запустив в эти пруды рыбу и грамотно организовав весь процесс пользования данными ресурсами, деревня Поповская может быть преобразована в уникальный и комфортабельный туристический комплекс для рыбаков. Площадь земельного участка — 57 гектаров — позволяет построить и спальный, и банный, и развлекательный корпуса. Туристический комплекс у Поповской может быть использован



ского озера, клиенты туристической базы в местечке Лукинки могут рассчитывать на гарантированное посещение Кирилло-Белозерского музея-заповедника и круглогодичную рыбалку, а сотрудничая с имеющимися в Кириллове местными туроператорами, инвестор может организовать для клиента туры по удивительным местам Кирилловского района.

Придорожный сервис

Инвестиционное предложение по организации придорожного сервиса включает в себя сразу несколько инвестиционных

Санаторий в Лукинском

Инвестиционный проект «Санаторий в деревне Лукинское» предполагает строительство санатория в Алешинском сельском поселении. Вблизи д. Лукинское существуют естественные выходы подземных вод в виде ключей и довольно больших ручьев в непосредственной близости от Волго-Балтийского пути. Источники образуют небольшое, но глубокое озеро с очень холодной и прозрачной водой. С давних времен эту территорию использовали, чтобы излечиться от ряда болезней. Анализ воды показал, что ее состав аналогичен водам прибалтийского санатория Кемери.

Земельный участок для строительства санатория расположен вблизи Волго-Балтийского водного пути, что позволит предложить будущим клиентам не только лечебные процедуры, но и отдых на воде в виде рыбалки, охоты, прогулок на лодках и катамаранах.

Модлона

Инвестиционные предложения на р. Модлона, в первую очередь, связаны с организацией туристических услуг для рыбаков и охотников. Здесь, на севере района, в краю глухих лесов, озер и рек вблизи д. Росликово Чарозерского сельского поселения есть реальная возможность организовать лодочную станцию, рыболовный комплекс и платную стоянку для автомобилей. Постоянный приток в эти места охотников и рыболовов обеспечивает окупаемость инвестиционных вложений.



круглогодично не только рыбаками, но и охотниками — деревня окружена богатым естественным лесом.

Лукинки

Инвестиционный проект «Туристическая база в местечке Лукинки» предлагается к реализации непосредственно в г. Кириллове. Лукинки — это одновременно городской микрорайон, расположенный на западном берегу Сиверского озера, и лучшая видовая точка на Кирилло-Белозерский монастырь, который каскадом белокаменных церквей, стен и башен протянулся напротив по восточному берегу озера. Строительство туристической базы на участке в 63 гектара оправдывается и живописным расположением, и устойчивыми объемами существующего в г. Кириллове туристического потока.

С учетом непосредственного расположения в г. Кириллове и близости Сивер-

площадок. Все они расположены на участке федеральной автодороги Вологда-Медвежьегорск. Потребность в организации кафе, гостиниц и заправочных станций на этом оживленном участке автодороги существует. В настоящее время здесь расположено кафе и две АЗС.

С учетом мониторинга движения на данном участке автодороги Вологда-Медвежьегорск администрация Кирилловского района может предложить три площадки для организации придорожного сервиса. Первая площадка расположена у д. Палшемское — на 111 километре автодороги. Вторая — в десяти километрах от первой, рядом с АЗС вблизи с. Ферапонтово. Третья инвестиционная площадка разработана на развилке направлений на с. Чарозеро и г. Вытегру.

Познакомиться с другими инвестиционными проектами, предлагаемыми к реализации на территории района, можно в администрации Кирилловского муниципального района, которая расположена по адресу: **Вологодская область, г. Кириллов, ул. Преображенского, 4. Телефон: 8 (81757) 3-15-79. E-mail: adm-kir@vologda.ru.**





слава Вологодчины» (в связи с экономическим спадом финансирование пока прекратилось). Также пока только в планах создание еще нескольких объектов. Это реконструкция деревянного шлюза №1 Мариинской водной системы в г. Вытегре, а также строительство «Обители батюшки Онего».

Кроме музеев, по наблюдениям специалистов из районной администрации, спросом у туристов пользуются «активные маршруты». Например, сплавы по рекам Андома и Водла (сложность порогов на этих

ЕСТЬ ПОВОД ПРИЕХАТЬ!

НЕСКОЛЬКО ИНТЕРЕСНЫХ МЕСТ НА КАРТЕ «СЕВЕРНОЙ ФИВАИДЫ»

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ.

Еще несколько лет назад областные власти признали развитие туризма весьма перспективным направлением. Вологодская область богата памятниками истории и архитектуры, ее природа уникальна, поэтому делать ставку только на общеизвестные «туристические бренды», такие как Кирилло-Белозерский монастырь или Родину Деда Мороза, было бы, по меньшей мере, неразумно, и с точки зрения коммерческой выгоды, и с точки зрения престижа Вологодчины.

И пускай далеко не везде дороги, природный сервис и размещение в гостиницах соответствует стандартам, принятым во всем мире, повод посетить наши края находят все большее число отдыхающих. Что же предлагают сегодня туристам районы области? Насколько инвестиционно привлекательны расположенные на их территории туристические объекты? В разных частях области на эти вопросы отвечают по-разному.

Вытегра: от подводной лодки Б-440 к «обители батюшки Онего»

В вытегорском районе работа ведется по нескольким направлениям туристического обслуживания. Одно из основных — музейное дело. Продолжают свою постоянную работу музей «Подводная лодка Б-440» (самый посещаемый объект на сегодняшний день), Вытегорский краеведческий музей и его филиалы, дом-музей поэта Н.А. Клюева... Экскурсионные маршруты по городу Вытегре с посещением музеев стали уже традиционными, но и здесь

время от времени появляются новые предложения (например, экскурсионная программа «Город на торговом пути» с посещением бывшей купеческой усадьбы). За счет средств областного бюджета осуществляется строительство музейного комплекса «Морская

река» различная, что позволяет их использовать и для семейного отдыха, и для экстремального), экскурсия на Девятинский перекop (руковорный каменный канал 1886 года постройки). Несколько интересных объектов находится на берегу Онежского озера. Это Андома Гора (победительница областного конкурса «Чудеса Земли Вологодской»), мыс Муромский (а также действующий Муромский мужской монастырь), мыс Бесов Нос (там сохранились древние наскальные рисунки — петроглифы). Несколько пешеходных маршрутов находятся в стадии разработки. Перспективы дальнейшего развития активного туризма в районе здесь связывают с открытием Учебно-спасательного центра «Вытегра» МЧС России.

Следует отметить, что поток приезжающих в район не ослабевает даже в связи





с экономическим спадом. Во многом за счет увеличения числа самостоятельных туристов, отдыхающих на берегу Онежского озера. Это привлекает в район частных инвесторов — начато строительство нескольких мест размещения: баз отдыха и гостевых домов. В стадии проектирования находится гостиничный комплекс с объектами развлечения в Вытегре. В целях привлечения инвесторов муниципальными властями начата работа по выделению зон размещения объектов туристской инфраструктуры.

Белозерск: в Русь изначальную

Белозерск, которому в 2012 году исполнится 1150 лет, не является туристическим центром российского уровня, но есть все основания считать, что он им вскоре станет. Обещания туристических проспектов — «путешествие в Русь изначальную» или «погружение в историю» — здесь не выглядят преувеличением. Посещая интерактивные музеи «Княжеская гридница», «Длинный дом викингов» и «Кузню», катаясь на реконструированной ладье «Славянка», можно на несколько долгих часов ощутить себя жителем древнего Белоозера. Земляной вал, многочисленные архитектурные и археологические памятники древнего «города мастеров» привлекают сюда в настоящее время более 40 тысяч человек в год.

На уровне администрации района работает Координационный совет по развитию туризма, где намечаются планы и решаются основные вопросы, а разработкой турмаршрутов и обслуживанием туристов занимается несколько частных предприятий. Гостей города радушно принимают гостиница «Русь» и турбаза «Речной вокзал».

На сегодняшний день в Белозерском районе стартовали практически все виды туризма. В первую очередь, культурно-познавательный и событийный туризм — работают в постоянном режиме филиалы Белозерского областного краеведческого музея, открываются новые музейные проекты. Напри-



мер, к 35-летию выхода на экран фильма В.М. Шукшина «Калина красная» в БОКМ открыта экспозиция, рассказывающая о съемках знакового фильма Шукшина на белозерской земле, а в д. Садовая открылся музей «Стоп-кадр» — деревенская изба шукшинских времен. Белозерцы могут похвастаться яркими ежегодными событиями — Межрегиональный фестиваль искусств «Белоозеро», День города и Праздник рыбака, межрайонный праздник охотников «Для охоты тут рай!» (р. Шола).

В районе наметилась тенденция развития туризма делового — в Белозерске проводятся различные конференции, семинары, выставки, соревнования. Перспективные направления: туризм экологический (туристско-рекреационный), туризм экстремальный и спортивный — спуски по рекам, охота и рыбалка, велотуры, пешие маршруты, а также отдых в деревне (сельский туризм).

В настоящее время совместно с Комитетом по туризму Правительства области в Белозерске ведется работа по организации единого туристского пространства — дестинации «Белоозеро», готовится маршрут «По земле северного русского княжества», охватывающий древний край Белоозеро: Белозерск, Кириллов и Липин Бор.

Сямжа: Спасо-Евфимьевский монастырь

По словам главы района, программа по развитию туризма разрабатывается, а основные туристические объекты и маршруты уже определены. Наиболее перспективным — и в плане развития культурно-познавательного туризма, и с точки зрения возможностей привлечения внешних инвестиций — является проект по благоустройству Спасо-Евфимьевского монастыря, который был основан еще в 1420 году близ озера Шиченгское. В данный момент для паломников там построен навесной пеше-





ходный мост через реку Сямжена, а на территории монастыря ведется строительство деревянной часовни. В благоустройстве монастырской территории принимает участие некоммерческий фонд «Светлый дар», который в этом году осуществляет в районе еще несколько проектов (выездной проект «Исцели душу теплом Севера», создание Центра Физической реабилитации и духовно нравственного возрождения). Администрация района оказывает посильное содействие реализации этих относительно молодых проектов.

Наиболее успешным из тех проектов, которые за последние годы уверенно встали на ноги, является оздоровительный образовательный профильный центр «Солнечный». Центр приспособлен для полноценного детского отдыха и размещения спортсменов. Здесь есть возможность тренироваться гимнастам, легкоатлетам, боксерам, а также лыжникам. Благодаря наличию лыжероллерной трассы заниматься данным видом спорта можно круглогодично. Визитной карточкой района стал проводимый в Сямже областной лыжный марафон, который собирает до 500 участников из разных регионов страны.

Историко-культурный и рекреационный потенциал Сямженского района довольно велик, однако полная его реализация еще впереди.

Великий Устюг: музей под открытым небом

Основанный в 1147 году как форпост северных рубежей России, Великий Устюг — ровесник Москвы и Вологды. Родина выдающихся землепроходцев и мореплавателей, сегодня Устюг является центром редких ремесел и эксклюзивных туристских маршрутов. Массовому туристу Устюг известен, конечно, по проекту «Вотчина

Деда Мороза», которому недавно исполнилось 10 лет. Хотя и в самом городе есть на что посмотреть — это настоящая жемчужина архитектуры славянского Севера. Особую красоту городу придают стройные многоярусные храмы, монастырские ансамбли, старинные купеческие каменные дома: Троице-Гледенский монастырь XVII в. с уникальным иконостасом, Михайло-Архангельский монастырь, храмы Соборного дворища XVII в., Дымковская слобода, многочисленные старинные особняки — архитектурные памятники гражданского зодчества.

Впрочем, районные власти делают ставку на развитие туристической инфраструктуры не только в городе, но и в районе. Так, запланирована реконструкция нескольких санаториев, строительство спа-отеля, кемпинга, нескольких спортивно-туристических объектов и даже яхт-клуба (на окраине Устюга). В исторической же части районного центра должна появиться «трехзвездочная» гостиница на 80 мест. **ББ**

Более подробную информацию о туристических маршрутах можно узнать на официальных сайтах муниципальных образований, а также на сайте Туристско-информационного центра Вологодской области — www.vologdatourinfo.ru.



ООО «СМК»

ГОСТИНИЦА ПРОКОПЬЕВСКАЯ

Гостиница «Прокопьевская» открыла двери первым посетителям в декабре 2006 г. Сегодня это одна из самых комфортабельных гостиниц Великого Устюга, предлагающая широкий спектр дополнительных услуг.

Здесь к Вашим услугам:

- Благоустроенные, уютные номера, от категории «Стандарт» до президентских апартаментов, стоимость одного места от 550 руб. в сутки;
- Конференц-зал на 70 мест с современным оборудованием и комнатой совещаний на 25 мест;
- Кафе (50 мест) и бар (12 мест); действует система «пансион»;
- Сауна с лучшим в городе бассейном;
- Бильярдный зал;
- Боулинг-клуб;
- Фитнес-центр;
- Салон красоты;
- Экскурсионное обслуживание, посещение Вотчины Деда Мороза, отдых на природе;
- Специальные предложения и скидки.

Гостиница расположена на территории торгово-выставочного комплекса «Прокопьевский», на въезде в город недалеко от моста через Сухону.
Наш адрес: г. Великий Устюг, ул. Гледенская, 61,
e-mail: smk.prok@vologda.ru, подробности на сайте www.smk-prok.ru
Приемная ООО «СМК»: тел./факс (81738) 2-79-52, администратор: (81738) 2-25-71.

ТЭК
ПРОКОПЬЕВСКИЙ
Великий Устюг



СПАСЕНИЕ ЗАЕМЩИКА — ДЕЛО РУК...

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ.

Как быть тем, кто в силу складывающихся обстоятельств может стать неплатежеспособен, но несет на себе груз долгов? На этот вопрос отвечает Николай ГОЛУБИН, директор Вологодского филиала Банка Москвы.



— Может быть, это прозвучит несколько странно, но пережить кризис заемщику поможет... банк-кредитор. В нестабильный период Банк Москвы разработал программу, которая призвана смягчить последствия кризиса для наших клиентов, — рассказал Николай Голубин, директор Вологодского филиала Банка Москвы. При временных финансовых трудностях добросовестного заемщика, ранее аккуратно выполнявшего свои обязательства перед банком, мы готовы предложить взаимоприемлемые способы решения проблемы.

К таким способам, по словам Николая Голубина, относятся, в том числе платежные каникулы, увеличение срока возврата кредита, изменение очередности погашения просроченной задолженности, перевод кредита из иностранной валюты в национальную.

Платежные каникулы — это отсрочка погашения части ежемесячного платежа на период от 1 до 12 месяцев. В течение «каникул» заемщик выплачивает только проценты за пользование кредитом или даже половину процентов по кредиту.

Также банк может увеличить срок возврата кредита. Например, ипотечный кредит в случае положительного решения банка

может возвращаться клиентом в течение 30 лет. А срок возмещения потребительского кредита или автокредита могут увеличить до 2 лет. То есть если человек брал кредит на 3 года, то, договорившись с банком, сможет возвращать долг в течение 5 лет. Хотя, хочется надеяться, кризис столько не продлится...

Для держателей кредитных карт Банк Москвы предлагает программы рефинансирования кредитной задолженности и снижения минимального ежемесячного платежа. В первом случае держателю пластиковой карты банка предоставляется новый кредит на сумму фактической задолженности по кредитной карте сроком на 2 года. Задолженность по кредитной карте рефинансируется кредитом согласно условиям программы потребительского кредитования. В рамках программы по снижению минимального платежа уменьшается ежемесячный обязательный платеж: на период реструктуризации (12 месяцев) сумма минимального платежа снижается с 10%, установленных банком, до 5%.

Для тех, кто взял ипотечный кредит в иностранной валюте, возможен его перевод в рубли.

Недавно банк принял решение о внедрении еще одного способа реструктуризации кредита. Это изменение очередности погашения просроченной задолженности. Раньше, в докризисных условиях, заемщик обязан был сначала погасить штраф и пеню за нарушение договора, затем просроченные проценты и только потом саму сумму кредита. Чтобы облегчить долговую нагрузку, Банк Москвы предлагает своим заемщикам сначала заплатить сумму основного долга и лишь затем проценты, пеню и штрафы. Согласитесь, такой подход кредитной организации в наше время можно смело назвать социально ориентированным.

Довольно обширен и перечень причин, которые могут быть приняты во внимание при предоставлении послаблений в выплате кредитов. Среди них, например, потеря работы в связи с увольнением по инициативе работодателя. Условием для получения отсрочки по возвращению кредитов может также стать нахождение заемщика в неоплачиваемом отпуске, снижение размера оплаты труда или потеря трудоспособности, прекращение деятельности юридического лица или индивидуального предприятия и другие непредвиденные обстоятельства.

К примеру, недавно в Вологодский филиал Банка Москвы обратилась Ирина, мать-одиночка, оформившая кредит на неотложные нужды в сентябре прошлого года. Тогда ей срочно понадобились деньги на ремонт квартиры (150 тыс. рублей), ежемесячный платеж по выданному кредиту составлял чуть более 7 тыс. рублей. В марте Ирине сообщили о том, что в ближайшие полгода ее зарплата будет на 30% меньше. В итоге периодические платежи по кредиту оказались неподъемными. В Банке Москвы ей предложили «увеличение срока возврата кредита» на 2 года, после этого ежемесячный платеж снизился до 4 тыс. рублей. Увеличив срок возврата кредита, Ирина решила проблему со своевременным обслуживанием долга. При этом она не понесла дополнительные расходы в виде штрафных санкций, а ситуацию не довела до разбирательства в суде.

Получается, что главное для заемщика — не скрывать свои проблемы от банка, а вовремя обратиться за консультацией и быть готовым к конструктивному диалогу. **ББ**

М Банк Москвы

Банк Вам в помощь

Центральный офис
г. Вологда, ул. Ветошкина, 15,
тел. (8172) 78-02-68, 75-54-90.

Отделение «Череповецкое»
г. Череповец, Московский проспект, 51-а,
тел. (8202) 59-72-59, 59-72-60.

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ С ПЕРСОНАЛОМ: С ЧЕГО НАЧИНАТЬ?

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

Мы часто слышим от руководителей, что квалифицированный персонал нигде взять и вообще на рынке очень мало хороших специалистов. И действительно, любую неоптимальную ситуацию можно проследить до ошибки, непрофессионального действия или даже злого умысла сотрудника.

Людей, изначально готовых делать все для компании и при этом добиваться ожидаемых результатов, на самом деле не так много — около 20% из всего количества людей. И это притом, что примерно такое же количество сотрудников с удовольствием втолчат компанию в грязь ради мимолетной личной выгоды. Остальные — достаточно инертны, но не разрушительны.

Как при найме выделить людей из общей толпы и при этом не ошибиться?

Профессионалы кадровых агентств используют тесты и очень точные интервью. Но тесты дорого стоят, не у каждой организации есть понимание, как правильно организовать процесс оценки уже работающих сотрудников и кандидатов на работу. Однако,

если оставить ситуацию без внимания, то она может неожиданно ударить по вам сильнее, чем вы ожидаете. Те, кто давно в бизнесе, знают, о чем я говорю.

Существуют три типа работников: решающие проблемы, создающие проблемы и обычные сотрудники, способные выполнять очень простые действия без высокой ответственности.

Внешне, при проведении интервью, человек может выглядеть отлично и хорошо говорить, но на деле может оказаться, что это только «личный пиар» и за его словами ничего не стоит. Некоторые кандидаты специально проходят курсы, как вести себя на собеседовании, чтобы казаться ценным сотрудником.

Или наоборот, человек может выглядеть скромно, внешне теряться рядом с другими и при этом мало говорить о себе и своих заслугах. При равных других условиях такого человека обычно рассматривают на хорошую должность не в первую очередь.

Есть еще вариант, когда человек буквально рвется в бой, очень энергичен, но у него совсем нет опыта определенной работы, и ему отказывают, хотя по своим качествам он выигрывает по сравнению с претендентами, имеющими опыт работы. А этого просто не видят.

Очень часто интервью при приеме на работу длятся очень долго, что не удобно руководителю, и к тому же длительность интервью не гарантирует, что вы узнали о человеке все. Может получиться так, что вы потеряли время, а в результате взяли неподходящего человека, который либо увольняется сам через короткое время работы в компании, либо вы увольняете его.

Бывает даже такое, что человек на испытательном сроке ведет себя идеально, и только после того, как вы берете его в штат на постоянной основе, он показывает себя во всей красе.

Существуют три типа работников: решающие проблемы, создающие проблемы и обычные сотрудники, способные выполнять очень простые действия без высокой ответственности.

Что делать во всех этих случаях? Как не тратить время на бесполезные интервью и не мучиться в догадках, подходит ли этот человек для работы в вашей компании или нет?

Есть основной критерий, используя который можно очень легко определить, насколько человек подходит для работы в вашей компании и будет ли он создавать вам проблемы или решать их. И нужно просто провести



интервью с человеком, которое может занять всего несколько минут, чтобы выявить его.

Продукт и продуктивность

Это критерий продуктивности. Продуктивность в данном случае означает умение человека заканчивать дела или что-то, что он сделал в жизни и чем действительно гордится. Человеку, после того, как вы узнали, где он раньше работал, можно задать вопрос: «Какой был ваш продукт?». (Некоторые ошибочно спрашивают о будущем продукте — надо же интересоваться именно прошлым.)

Продукт — это результат производства, годный к обмену на что-то ценное, например на деньги. Сами деньги — это не продукт, если вы конечно не монетный двор и не фальшивомонетчик.

Некоторые люди сразу отвечают на вопрос о продукте: «деньги, конечно». Спросите их, что они произвели, за что получили деньги. Так же продуктом не является статус. «Я стал директором всего за год!». Хорошо, а что ты произвел? Это очень жесткий вопрос.

Бывает, что человек не понимает, о чем идет речь. Можно в двух словах объяснить ему, что у пекаря, например, продукт — это готовый и вкусный хлеб. Только в двух, не более.

Продуктивный человек сразу начнет вам перечислять свои продукты: отремонтирован-

ные машины, построенный дом, отправленные письма, растущая организация и т. д.

Если он непродуктивный, он может начать перечислять вам действия, которые он делал: мыл машины, отправлял письма, строил дома, руководил и т. д. Такой человек не ориентирован на конечный результат, и ему нельзя поручать ответственную работу. Ему можно поручить выполнение каких-нибудь не очень важных или рутинных действий, но он обязательно должен это делать под контролем продуктивного руководителя. Его можно исполь-

Сам факт образования не делает человека квалифицированным для ответственной работы.

зовать с большой пользой на тех постах, где завершённые дела не являются стратегически важной составляющей, каковы они, например, в продажах или руководстве. Завскладом — да. Там много рутинной работы. Руководителем производства — ни в коем случае.

Нужно спросить также, измерялся ли как-то его продукт на предыдущей работе. И какое количество продукта человек производил по сравнению с остальными. Продуктивный человек обычно всегда считает свой продукт — он гордится им и рад сообщать о нем другим.

Очень хорошим показателем является то, что человек может назвать имена людей и их координаты, кто может его порекомендовать, желательно, чтобы это были руко-

водители с его последней работы. А если он не может этого сделать, то есть большая вероятность, что перед вами лежец. Так что всегда лучше проверить.

В том случае, если человек еще нигде не работал, он все равно может назвать свои продукты: школа, законченная с медалью, отремонтированный велосипед, совершенное знание языка, получил какую-то грамоту за успехи. Ценными являются успехи в спорте, призовые места. Такого человека обязательно нужно взять на работу, сначала на не очень ответственную должность с перспективой — он очень быстро обучится и будет квалифицирован практически для любой сложной работы. Если человек продуктивен, то его очень легко обучить всему, чему необходимо. Для этого просто нужен обучающий материал и время.

Зачастую такой человек может обучиться какому-то делу в несколько раз быстрее, чем непродуктивный человек. Очень часто бывает так, что непродуктивный человек с высшим образованием по своему коэффициенту интеллекта и способности решать задачи теряется рядом с очень продуктивным человеком без высшего образования. И это не камень в огород высшего образования. Просто сам факт образования не делает человека квалифицированным для ответственной работы.

Как кадровое агентство в своей работе мы стараемся выявить главное — это то, насколько человек готов достигать намеченной цели и его желание работать. **BB**

Теперь — хоть потоп!

Моя квартира
застрахована

Полис страхования «Моя крепость» дарит спокойствие

Дома хорошо. Дом — это крепость. И мысль о том, что неприступность крепости может быть нарушена, крайне неприятна. Потоп, пожар, грабеж — об этом даже думать не хочется. Вот и не надо думать, переживать и тревожиться, лучше застраховать свое жилье и спать спокойно. Тем более, что в Страховой группе «УРАЛСИБ» есть из чего выбрать. Вам обязательно подойдет один из наших полисов страхования:

- **Моя крепость — Экспресс**
- **Моя крепость — Классика**
- **Моя крепость — Люкс**

Вы сможете застраховать любое имущество, даже дачу и баню. Можно и без осмотра, причем риски Вы выбираете сами. Вот увидите: когда волноваться будет не о чем, жизнь покажется еще лучше.

Не откладывайте на завтра, узнайте подробности сейчас по телефону **8 800 100 55 20** (звонок по России бесплатный).
Телефоны в Вологде: **(8172) 72-03-59, 72-02-96.**

www.uralsib-krepost.ru

ИСТОЧНИК ЖИЗНИ В ПОДАРОК



Вологодские семьи получили возможность наслаждаться чистой природной водой. Компания «СтарТ-Плюс», производитель природной воды «Серебряная Роса» из Вологды, учредила ежегодную премию «Новая жизнь».

«Невозможно даже представить себе, во что превращается вода, проходя через коммуникации! Поэтому для здоровья важно, чтобы человек употреблял не водопроводную воду, а натуральную природную. Являясь производителями такой воды, мы понимаем свою социальную ответственность и хотим не только продавать свою продукцию всем заботящимся о своем здоровье людям, но и дарить хорошее самочувствие нашим землякам», — говорят в компании «СтарТ-Плюс».

ЗАО «СтарТ-Плюс»
Производство и реализация природной питьевой воды «Серебряная Роса»
г. Вологда, ул. Мира, 8
Тел.: (8172) 72-40-83
Факс: (8172) 21-08-69
www.srosa.ru

Товар сертифицирован

Серебряная РОСА®

Вкусная. Полезная. Натуральная

Природная вода

нии «СтарТ-Плюс».

Премия «Новая жизнь» — это подарочные сертификаты, дающие право получения определенного количества бутылированной воды «Серебряная Роса». А поскольку непреходящими ценностями в компании считают семью и здоровый образ жизни, было решено, что премия будет вручаться, прежде всего, молодым семьям. Но не всем — а лишь тем, в которых 22 июня праздновали появление новорожденного. Дата выбрана не случайно — в этом году 22 июня компания «СтарТ-Плюс» отметила 16-ю годовщину своей деятельности. По удивительному стечению обстоятельств 22 июня 2009 года в Вологде было зафиксировано появление на свет 16-ти новых граждан.

Подарочный сертификат предусматривает, что эти 16 вологодских семей с новорожденными получат по 16 бутылей природной воды «Серебряная Роса» емкостью по 19 литров каждая. При этом все организационные заботы, в частности, вопрос доставки воды семьям, компания берет на себя. Приятно и то, что в семьи не будет доставлено сразу 16 огромных емкостей — свежую воду будут подвозить заново, когда закончится прежняя.

Премия «Новая жизнь» ежегодная, причем каждый год количество подарочных бутылей с водой будет увеличиваться. Таким образом, в следующем году вологодские семьи, в которых 22 июня родится малыш, получат уже 17 19-литровых бутылей чистой природной воды.

«СтарТ-Плюс» — ежедневная забота о здоровье.

HONDA — АВТОМОБИЛЬ ДЛЯ ОТДЫХА И СПОРТА

ТЕКСТ: ИВАН ВОЛКОВ.

Современному человеку требуется динамичный отдых. Чтобы вырваться из деловой круговерти, ему необходима возможность свободно преодолевать большие расстояния, ощущать скорость, свободу, уверенность, независимость. Ни одна минута отпуска, выходного дня и даже просто хорошего вечера не должна пропасть даром! Отдых — это движение. Только в движении мы ощущаем жизнь. Из всех видов движения самым приятным и разумным является езда в своем автомобиле. Именно правильный выбор автомобиля определяет сегодня качество жизни, качество отдыха.



Директор по продажам
ООО «РРТ-Вологда 2» Сергей ПЕТРОВ.

«Honda». Это имя для миллионов людей во всем мире стало эталоном качества и незаурядных технических возможностей. Автомобили «Honda» разнообразны, как сам современный мир, но неизменны в своей стремительности, легендарной надежности и спортивном характере. За спокойной и строгой японской внешностью скрывается загадка дальневосточной мудрости. Машина для работы, машина для отдыха, быстрая машина... машина для жизни. И так в каждом классе!

О том, какую нишу занимают автомобили «Honda» в мире спорта и активного отдыха, а также о людях, которые выбирают эти машины, мы беседовали с директором по продажам ООО «РРТ-Вологда 2», официальным дилером «Honda» в Вологодской области, Сергеем Петровым.

— Сергей, автомобиль и спорт — это устоявшаяся связь. А что такое отдых за рулем?

— Для начала — о наших клиентах. Они выделяются из круга обыкновенных потребителей своей динамичностью, позитивным взглядом на мир. Это сильные и целеустремленные люди. Это люди разных возрастных категорий, но объединяет их именно то, что они любят и умеют отдыхать. И отдых они выбирают именно динамичный: спорт, туризм, выезды на природу. Автомобили марки «Honda» как раз помогают им в этом. Наши машины очень удобны для выезда на природу: на трассе они обеспечивают чувство полного комфорта, а отличная вместимость позволяет перевозить большой объем полезных и нужных вещей.

— А для семейного отдыха автомобили марки «Honda» подходят?

— Да, конечно, для семейного отдыха мы рекомендуем своим клиентам такие машины, как Pilot и CR-V. В этих моделях автомобилей «Honda» ваша семья будет чувствовать себя и комфортно, и безопасно. Можно даже сказать, что эти машины специально для этого и созданы.

— Какие-то из моделей предназначены для спорта, какие-то — для отдыха? Или все автомобили модельного ряда «Honda» отвечают обоим параметрам?

— Начну с того, что все представляемые нами автомобили можно разделить на три класса. Первый — это внедорожники, второй — это седаны представительского и среднего класса и третий — это спортивные модели. Особенность всех типов автомобилей «Honda» в том, что все они созданы для комфортного перемещения, это высокотехнологичные машины с очень высоким уровнем оснащения. Естественно для переездов по пересеченной местности больше подходят Pilot и CR-V. Эти автомобили отличаются повышенной проходимостью, но они в то же время остаются лучшими в классе внедорожников по комфорту.

Если брать машины больше настроенные именно на удобство передвижения по трассе, это естественно Accord и Civic. Технические характеристики этих машин сбалансированы, как говорят, «заточены» под быстрое движение. Ведь если вспомнить историю «Honda», можно сказать, что особенностью этой компании всегда являлось изготовление техники именно с хорошими, мощными моторами и отличной управляемостью. Эти машины очень чутко реагируют на любое движение руля. В то же время, это машины для повседневного вождения, то есть неправильно говорить, что, покупая «Honda», ты покупаешь только спорт. Ты покупаешь функциональную, удобную машину, которую можно использовать каждый день, как для решения бытовых проблем, так и для отдыха, в том числе спортивного. Эти машины воплощают максимум возможностей в своих классовых и ценовых категориях.

Причем, как это и принято у ведущих японских производителей, всегда можно получить чуть больше,

чем предполагает класс, выбрать особо выдающуюся комплектацию. Скажем, модель Type R сделана на базе стандартного Civic и обладает очень сильным двухлитровым мотором. Вот она-то как раз предназначена, в первую очередь, для быстрой езды. Ее предельная скорость 235 км в час, а разгон до 100 км за 6,6 секунды.

— Невольно вспоминается, что «Honda» — производитель мощных профессиональных спорткаров и спортбайков... Но для простого городского жителя бешеная скорость — не самоцель. Как Вы думаете, то, что «Honda» еще и спортивный бренд, добавляет ей покупателей?

— Все мы, так или иначе, являемся потребителями. И как потребители мы хотим, чтобы приобретаемый нами продукт был наделен еще и дополнительной изюминкой. В этом смысле автомобили «Honda» удовлетворяют всем требованиям покупателя. Кроме отличного дизайна, оснащенности и функциональности, продуманной до мелочей, одной из лучших систем безопасности в своем классе, «Honda» — это еще и быстрые моторы и лучшая управляемость. А кто из автомобилистов откажется от этого? Передвигаясь на автомобиле «Honda», я иной раз не пренебрегаю возможностью прочувствовать мощный мотор под капотом, ощутить динамику передвижения моего автомобиля. Ощущение, что ты и твоя машина одно целое, непередаваемо.

— Автоспорт — тоже отдых... А если честно, у автомобиля, даже такого хорошего, как «Honda», и здорового образа жизни есть что-то общее?

— В первую очередь, это потребитель. Покупатели «Honda» — это энергичные люди. Те, кто приходит к нам за машинами, и те, кто приходит на обслуживание, — в основном, это люди, которые ценят качество жизни, скорость, динамику. Энергичная жизнь явно полезнее вялой. Да и ездить на мощной, надежной машине для сердца и нервов полезнее, чем на слабоватой. Поэтому я считаю, что наш потребитель выбирает здоровый образ жизни.

Второй момент, как мне кажется, связан с техническими свойствами машин «Honda». Это производитель одних из самых экологичных двигателей. Все машины полностью выполнены по стандартам Евро 4. В плане чистоты и заботы об экологии «Honda» делает очень большие вложения.

— Каково на Ваш взгляд главное потребительское достоинство автомобилей «Honda», чем они притягивают своих покупателей?

— Залог успеха «Honda» заключается в сплаве исключительной функциональности и стиля, который делает автомобиль идеальным транспортным средством широкого назначения. На автомобилях «Honda» удобно ездить на работу в будни и за покупками по выходным, комфортно передвигаться по проселочным дорогам, у каждого из них большой запас прочности. «Honda» — это автомобили для спорта и просто для отдыха и удовольствия. **EB**



СВЯЗЬ, ПРОВЕРЕННАЯ ВРЕМЕНЕМ

**Служба специальной связи
отметила 70-летний юбилей**

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ.

1 августа — день основания Службы спецсвязи в России. По этому поводу в Москве в Культурном центре Вооруженных Сил РФ им. Фрунзе прошло торжественное мероприятие, на котором были награждены лучшие спецсвязисты. Из 74 филиалов ФГУП «Главный Центр Специальной Связи» были особо отмечены 15. В их числе оказался и Вологодский филиал.



Начальник Управления специальной связи по Вологодской области Владимир Сторожук.

О работе Службы, услугах и преимуществах спецсвязи мы разговариваем с начальником Управления специальной связи по Вологодской области Владимиром СТОРОЖУКОМ.

— **Расскажите в нескольких словах, чем занимается Служба спецсвязи.**

— Мы осуществляем перевозку того, что нельзя отправить обычной почтой. Это не только секретная документация, ценные или опасные грузы, но и любая конфиденциальная информация, которую клиент предпочел бы не предавать публичной огласке.

— **Владимир Васильевич, а кто Ваши клиенты?**

— В первую очередь, это органы власти. Органы законодательной и исполнительной государственной власти, прокуратура, суды, воинские части, другие организации, чьи отправления содержат сведения и материалы, относящиеся к государственной тайне. Больницам и аптекам наша Служба оказывает услуги по перевозке лекарственных и наркотических средств, психотропных веществ. Кроме того, мы осуществляем упаковку и перевозку предметов искусства, драгоценных

ценных металлов и камней, ювелирных изделий, других ценных грузов.

— **С коммерческими структурами и предпринимателями работаете?**

— Следует отметить, что мы работаем только с юридическими лицами, физические лица могут обратиться к нам только в одном случае — при перевозке оружия. Что касается коммерческих организаций, то, конечно, мы с ними ведем работу, причем как по безналичному расчету, так и за наличные. Например, около 90% вологодских ювелирных магазинов обращаются к нашим услугам. Такие банки как «УралСиб», «Россельхозбанк», ВТБ — тоже наши клиенты.

— **Много сейчас работы?**

— В настоящее время мы обслуживаем несколько сотен организаций и предприятий по всей области. У нас функционирует отделение спецсвязи в Великом Устюге, планируется открытие еще одного отделения в Череповце. Такая потребность возникла уже давно, так как в Череповце мы работаем с большим количеством организаций, делаем туда рейсы почти каждый день. В соответствии с планом выполнения маршрутов еженедельно обслуживаем все районы области. На нашем сайте можно ознакомиться с графиком приема и доставки отправлений — он довольно плотный.

— **С развитием электронных коммуникаций не ощущаете ли вы снижения спроса на Ваши услуги? Да и общее снижение деловой активности в условиях кризиса, наверное, не способствует наплыву заказов...**

— Вы знаете, год от года количество обращений к нам только растет. Видимо, мы привлекаем тем, что не могут дать другие — от обычной почты до различных частных фирм, оказывающих услуги почтовой связи.

Это гарантия качества и надежности перевозок. Корреспонденция и грузы доставляются по принципу «от двери до двери», от заказчика до получателя. То есть они будут доставлены в любую точку страны до районного центра включительно. Клиенту при этом представляется полный отчет — он всегда может узнать, кто, где и когда получил его груз.

Кроме того, мы обеспечиваем полную безопасность перевозок. Наши грузы сопровождают вооруженными и обученными сотрудниками. В распоряжении Управления спецсвязи по Вологодской области имеется собственный парк специально оборудованных автомобилей различной грузоподъемности, который в последнее время значительно обновился. Все наши грузы застрахованы.

— **А были ли случаи утери или задержки грузов по каким-либо причинам?**

На службе Отечеству

Современная история специальной связи начинается после Революции 1917 года. Тогда, в 1920-30-е годы фельдъегеря осуществляли перевозку и доставку секретных документов партийных и советских органов, транспортировку золота и других государственных валютных ценностей, обслуживание Госбанка СССР, решали многие другие задачи.

Со временем круг возложенных на фельдсвязь задач стал настолько широк, что возникла потребность разделить ее на две независимые структуры. За фельдъегерской связью оставили перевозку секретной корреспонденции высших советских, партийных и военных органов, а обеспечение доставки секретной и совершенно секретной корреспонденции всех других ведомств, а также драгоценных металлов была возложена на Наркомат связи СССР, который в 1939 году и создал для этого Службу специальной связи.

Ныне действующее Положение о Службе специальной связи утверждено постановлением Правительства РФ от 15 декабря 1994 года. Для выполнения возложенных на нее задач и руководства ее работой создано Федеральное государственное унитарное предприятие «Главный центр специальной связи» (ГЦСС). На сегодняшний день ГЦСС занимает ведущее место в России в сфере перевозки ценных грузов и является равноправным партнером ряда известных зарубежных фирм аналогичного профиля.



— У нас существуют контрольные сроки — груз всегда будет доставлен во время. По желанию клиента можно оформить срочную перевозку. Например, отправить груз в Новосибирск не поездом, а самолетом.

Что же касается утери, то здесь я хочу подчеркнуть, что за все время работы Службы спецсвязи на территории Вологодской области — а она работает столько же, сколько и по стране в целом, 70 лет — не было ни одного случая утери или кражи груза.

Справа: Личным составом Управления спецсвязи ежегодно сдаются экзамены на право исполнения служебных обязанностей с боевым оружием.

Внизу: Служба спецсвязи может переправить и обычную бандероль, и крупногабаритный ценный груз.



Автопарк Вологодского Управления спецсвязи представлен современной техникой высшего класса бронезащиты.

Это еще одно подтверждение надежности нашей работы.

— **Какова география работы возглавляемого Вами управления? Только Вологодская область и Россия?**

— Конечно, нет. Мы являемся филиалом Главного центра специальной связи, под его руководством создана целая инфраструктура доставки отправок, отработаны технологии, обеспечивающие доставку и гарантированную сохранность груза не только на территории России, но и за ее пределами. Мы сотрудничаем с мировыми лидерами по перевозке грузов по всей планете.

— **Какие услуги, помимо стандартной перевозки грузов, оказывает Служба?**

— Их спектр широк. По заявке клиентов мы можем осуществить забор отправок из любой административной единицы страны.

Возможно заключение договора на перевозку попутных грузов с ответственным вручением. Мы осуществляем перевозку, хранение и инкассацию валюты и ценных бумаг, оказываем таможенные услуги по приему, оформлению, хранению, перевозке и доставке грузов... На все виды нашей деятельности имеются лицензии, соответствующее техническое и кадровое обеспечение.

Так что мы всегда готовы оказать качественные услуги любой организации.

**Управление специальной связи
по Вологодской области**

**Вологда, пл. Бабушкина, 1
Тел.: (8172) 560-573 (Дежурный)
(8172) 560-700 (Начальник)**

**Отделение специальной связи
в г. Великий Устюг
Тел.: (817-38) 2-15-53**

www.cccb-vologda.ru

ОБ ОТДЫХЕ ЛИЧНОМ И КОРПОРАТИВНОМ

Темой опроса для этого номера стала организация и самоорганизация летнего отдыха крупных предприятий и их руководителей.

Кто-то из директоров предпочитает отдыхать в летние месяцы, а кто-то вынужден работать. На одних предприятиях принято распределять путевки, на других — деньги; одни любят отдыхать с коллегами, другие — от коллег... Чтобы понять, как соотносится личный отдых с заботой о подчиненных в жизни тех, кто «стоит у руля», мы использовали два вопроса:

1. Лично Вы летом работаете в обычном режиме или все же находите время для отпуска?
2. Как Вы подходите к организации летнего отдыха своих сотрудников и их детей?

**Генеральный директор
ОАО «Вологодский завод
Строительных Конструкций
и Дорожных Машин»
Николай ДОКУНИХИН:**



1. Сожалею, но, как и у большинства руководителей, работа отнимает у меня много времени. Поэтому уйти в отпуск именно в летнее время не всегда удается, а пока в эту пору имею возможность отдыхать только в выходные.

А вообще предпочитаю активный отдых, причем исключительно в России. Как правило, в отпуске с семьей уезжаем на родину в Кировскую область. В родных местах энергетика какая-то особая и очень спокойно. Стараюсь в этот период больше бывать на свежем воздухе, больше искать и дарить себе положительные моменты, наслаждаясь самыми простыми вещами. Время провожу в походах в лес за грибами и ягодами или на рыбалке. Такой вид отдыха для меня самый лучший.

2. Работники предприятия уходят в отпуск согласно графику отпусков. В летний период отдыхает примерно 25% заводчан. Причем мы стараемся не делить отпуск на части и предоставляем полноценный отдых — 28 календарных дней. Я всегда желаю заводчанам полноценно использовать отпускное время, провести свой летний отдых активно, с пользой для здоровья.

Дети заводчан ежегодно на летних каникулах получают возможность отдохнуть за городом: предприятие выделяет путевки в оздоровительные лагеря области. Для работников завода путевка обойдется

в 10% от общей стоимости. Остальная часть стоимости оплачивается из средств завода, фонда социального страхования.

**Директор ЧОП «Конвой»
Игорь КАТУХИН:**



1. Я лично работаю летом на протяжении всех пятнадцати лет, что существует ОП «Конвой». Это связано со спецификой нашей работы: люди уходят в отпуск, и в связи с этим заказчики стремятся «встать» под охрану, а охранники — отдохнуть. С мая по сентябрь у нас горячая пора, требующая личного присутствия руководителя.

2. Во-первых, все работники администрации имеют возможность взять отпуск в летние месяцы, также и большая часть рядового состава.

Во-вторых, решен вопрос с отдыхом в выходные дни — экскурсионные поездки по Вологодской области (Сизьма, Кириллов, Феропонтово и т. д.), также своя база отдыха на берегу реки Кубены (Усть-Кубенское). До недавнего времени мы имели и свой прогулочный теплоход, на котором совершались поездки по реке Вологде, в Прилуки, У-Вологодское, Кубенское озеро, о. Спас-Каменный. Но, к сожалению, в связи с дороговизной обслуживания его пришлось продать.

**Директор
ООО «Термоизолстрой»
Игорь ЦВЕТКОВ:**

1. Лето для нашего бизнеса — самая жаркая рабочая пора. Именно в этот период

начинаются ремонтные и профилактические работы на тепловых сетях города. Поэтому ни о каком отпуске в этот период не может быть и речи. А вот «знойный» и «солнечный» ноябрь — для нас лучшее время для отдыха!



2. Сотрудники нашей фирмы организуют свой отдых и отдых своих детей самостоятельно. Я считаю, что выбор места для отдыха — дело сугубо индивидуальное. А вот советом и вовремя выплаченными отпускными всегда помогаем.

**Начальник Управления
вневедомственной охраны
при УВД по Вологодской
области Алексей РЫЖЕНКОВ:**



1. Лето — достаточно напряженное время для сотрудников вневедомственной охраны, так как именно в это время люди перед отъездом в отпуск начинают беспокоиться за сохранность своего жилья и обращаются в отделы охраны с заявлениями о сдаче своих квартир под охрану.

По возможности я стараюсь часть ежегодного отпуска использовать летом, чтобы побыть вместе с женой и детьми, поработать на дачном участке.

2. Отдыху наших сотрудников может позавидовать любой гражданский человек. Ежегодно сотруднику милиции оплачивается проезд к месту проведения отпуска и обратно. Один раз в два года он имеет право провезти с собой бесплатно одного из членов семьи.

Кроме того, сотрудники милиции по льготным ценам могут приобретать путевки в ведомственные санатории, дома отдыха для себя и в ведомственные оздоровительные лагеря для детей.

На детей школьного возраста ежегодно выплачивается денежная компенсация на организацию летнего оздоровительного отдыха — 75% от стоимости путевки по нормативам Фонда социального страхования. В этом году эта сумма составила 9600 рублей, а это, считаю, существенная помощь родителям. **□**

МИГРАНТЫ — НЕ ЭМИГРАНТЫ

ТЕКСТ: ИЛЬЯ ЛЕВИН.

В апрельском номере журнала «Бизнес и Власть» за этот год мы уже писали о проблемах и перспективах привлечения иностранной рабочей силы на рынок труда Вологодской области. Тогда нашими ньюсмейкерами выступили представители государственной власти — первый замгубернатора Иван Поздняков и начальник Вологодского Управления ФМС Борис Котов. Сегодня же мы хотим показать тему гастарбайтерства глазами непосредственных участников трудовых отношений: работников и нанимателей.

Мой собеседник, генеральный директор одной из крупнейших в своем сегменте вологодских компаний, попросил скрыть свое истинное имя и название вверенной организации (назовем его «Алексей», а организацию — «фирма»). Граждане Узбекистана, трудящиеся на фирме Алексея, своих имен не скрывали и на интервью шли охотно.

«Наверное, я смог бы здесь жить»

Совсем молодой парень под навесом открытого склада сколачивает деревянный поддон для автопогрузчика. На предложение дать интервью отвечает утвердительно.

— Меня зовут Сардор. Приехал почти год назад из Узбекистана. Зарабатываю нормально — не жалуясь. У нас там все нормально, просто приехал зарабатывать, другой город увидеть. Здесь, на этой фирме меня все устраивает — то, как живем, как работаем.

— Сардор, вам приходилось в нашем городе сталкиваться с плохим отношением к себе как к чужестранцу?

— Нет. Не приходилось. Такого не было ни разу. Мы ходим в город, гуляем. Никто не обижал нас никогда. Нормально живем. Как дома.

— У вас здесь, в Вологде появились друзья, подруги?

— Пока нет.

— Что вы делаете с заработанными деньгами? Сколько планируете здесь прожить?

— Деньги отправляю домой маме с папой. Думаю поработать где-то год. Там, дома, я по-другому никак заработать не могу. Делаешь документы на год, приезжаешь, работаешь и возвращаешься. Потом, надо снова делать документы и можно снова вернуться, если хочешь.

— Что за народ узбеки? Как узбеки относятся к русским?

— Узбеки? Такие же люди, как вы. К русским нормально относятся. Русские у нас живут. У меня в городе сейчас строят цирк. По-узбекски он называется «масчет». Строят узбеки, а смотреть и выступать будут вместе и узбеки, и русские.

— Сардор, вы хотели бы жениться на вологодской девушке и остаться здесь жить?

— Мне не важно, какой национальности жена. Наверное, смог бы здесь жить.

Следующий собеседник — мужчина средних лет. При беглом взгляде на него мыслей о национальной принадлежности не возникает. Не смуглый, а как будто выдубленный работой на воздухе. Сухощавый, улыбочивый. Имя его тоже кажется мне

интернациональным. Урал. Гендиректор Алексей тихо сообщает мне, что он здесь за старшего.

— Урал, вы тоже из Узбекистана?

— Да.

— Как к вам относятся здесь?

— С ребятами в коллективе отношения прекрасные. В городе тоже не было никаких проблем, все с нами нормально обращаются.

— Ваше жилище здесь все-таки мало похоже на то, что для восточного человека называется «дом». Как удается мириться с дискомфортом?

— Вокруг много своих людей, да и времени нет скучать или тосковать. А после работы все вместе собираемся, сидим болтаем... В нарды играем.

— Урал, что бы вы сказали тому, кто утверждает, будто любой человек, почтитающий Коран, считает иноверцев своими врагами?

«С гастарбайтерами гораздо проще. Им поставлена задача каждый день подметать территорию, они каждый день выходят и подметают».

— Сказал бы, что лично я так не считаю. Мне приходилось работать не только в Вологде. Бывал, например, в Екатеринбурге. Не могу сказать за все регионы, но там где я был, мне такого никто не говорил, и каких-то конфликтов с русскими у нас нигде не было.

— А встречались вам здесь богатые узбеки?

— Говорят, есть, но сам не встречал (смеется).

— Хотели бы остаться в России?

— Если бы у меня были постоянные документы, я смог бы снова работать на кране. Ради этого остался бы.

— Кризис на вас как-то отразился? Не приходится бороться с русскими за рабочие места?

— В Узбекистане кризис не чувствуется. А здесь и до кризиса, и в кризис все стабильно — из нас, грузчиков, как было 80% русских и 20% узбеков, так и осталось.

«Мы никого не ущемляем»

Генеральный директор Алексей с гастарбайтерами работает давно. Почти также давно он остановил свой выбор именно на рабочих из Узбекистана. На это у него есть причины.

«В Узбекистане очень тяжелая экономическая обстановка. Средний заработок около 100 долларов в месяц. Семьи там, как правило, очень многодетные, поэтому все, что эти люди здесь зарабатывают, они отправляют прямиком домой.

В России уровень жизни значительно выше, поэтому нормальные работоспособные граждане не особо горят желанием работать грузчиками и на других профессиях, которые в общем-то у нас не пользуются популярностью. Поэтому найти людей, которые могут за относительно небольшие деньги хорошо работать, очень трудно. В основном, идут алкоголики со всеми вытекающими последствиями.

С гастарбайтерами в этом смысле гораздо проще. Им поставлена задача каждый день подметать территорию, они каждый день выходят и подметают. И так с любой работой: все делается достаточно быстро и до конца. Что касается денег, мы никого не ущемляем. И нашим, и гастарбайтерам платим абсолютно одинаковую зарплату.

Люди эти приятны в общении, быстро обучаются. Имеется даже определенный карьерный рост, разумеется, ограниченный временными рамками годичного режима пребывания в стране. За этот год многие успевают из грузчика дорастать до кладовщика. Представления об узбеках, как о немьтых и необразованных существах, — националистический бред. Впрочем, если работодатель так «щедр», что у него узбеки на стройке в картонных коробках живут, тут уже не их проблема, что они при этом плохо выглядят.

Поначалу, когда мы только начинали работать с гастарбайтерами, были некоторые националистические эпизоды, инициаторами которых выступали русские грузчики, мы тогда это очень жестко пресекали, и с тех пор больше ничего подобного нет. Сейчас уже ребята между собой дружат. Но с дружбой тоже были перегибы. Узбеки — мусульмане, и они совершенно не пьют. А наши на дружеское «слабо» одного мужика уломали выпить. В результате человек всего за две недели допил до белой горячки. Пришлось нам с ним расстаться. Те, кто его спаивал, тоже были уволены с предприятия».

Все же фирма Алексея — не самое обычное место работы гастарбайтеров. И «подворовывать» там нет нужды. Зарплата разнорабочего даже сейчас, в кризис — 15-20 тысяч рублей. Жилые помещения — сборные домики, оборудованные всем необходимым.

Рабочие из Узбекистана чрезвычайно экономны. Алексей рассказал, что они полностью обеспечивают себя всем необходимым прямо на территории базы, например, сами — не на продажу, а для себя — пекут лаваш, сами чинят одежду, изготавливают необходимые предметы быта.

Большинство из них не имеют желания переселиться в Россию. Основная цель — за несколько рабочих командировок построить на родине дом, накормить семью, оплатить учебу детей. Когда истекает разрешенный законом рабочий год, гастарбайтер собирает рюкзак и едет домой. Иногда всего на день-другой. Просто без пересечения границы нельзя вновь подать документы на въезд. Даже моряки дальнего плавания чаще бывают дома. Но эти люди, похоже, вообще не умеют жаловаться.

КРИЗИС

КАПАЕТ ПО КРЫШЕ

ТЕКСТ: ИЛЬЯ ЛЕВИН.

Перед Вами особое, «кризисное» интервью с Психотерапевтом. Большая буква в названии этой медицинской специальности здесь не случайность, поскольку наш сегодняшний собеседник — это собирательный образ, в создании которого приняли участие четыре практикующих специалиста: Николай КУДРЯШОВ (Главный внештатный психотерапевт Вологодской области, заведующий Вологодским психотерапевтическим центром); Светлана МАСЛЕННИКОВА (детский психиатр, психотерапевт; ВПТЦ); Василий БАРАНОВ (психиатр, психотерапевт; ВПТЦ); Маргарита ИВАНОВА (медицинский психолог; ГУЗ ВОПБ, 5-е отделение).

— Мировая психотерапия переживает бум обращений. Как с этим у нас? Клиент пошел?

— Западный клиент психотерапевта — несколько другой тип человека, у нас он представлен мало. В том обществе правит упорядоченность: деловой человек регулярно ходит в парикмахерский салон причесывать волосы, так же регулярно он навещает психотерапевта, чтобы «причесать», откорректировать свой психостатус. Регулярность и порядок диктуют там и определенную однородность бизнес-класса. Есть вполне сложившийся тип человека бизнеса. Для этого человека разработана и действует развитая система психотерапии. У нас же бизнес-среда — это почти достоверный срез всего нашего разнородного общества: недавний ларечник соседствует с недавним бандитом, представитель технической интеллигенции — с комсомольским секретарем, врач с мировым именем — со специалистом по палаточному маркетингу, бывшая учительница начальных классов — с отставным офицером, ребята, которые не могут связать двух слов без мата, — с интеллектуальной элитой. Кристаллизации слоев, вопреки всем социальным законам, не происходит.

— Такое же разнообразие сохраняется и в «прическах» для ума? Кто-то стрижется «под нолик», кто-то отращивает дреды или «ирокез», а кто-то красит седину и отпускает английские баки с испанской бородкой...

— Я бы даже сказал, что психика наших граждан намного разнообразнее их причесок. При этом, как и 20 лет назад, для большинства наших соотечественников корень «психо» имеет сугубо нарицательное значение. А личный психотерапевт остается крутым излишеством.

— По логике вещей, «мозгоправы», как и цирюльники, бывают разные — у одного

под расческой клиент мурлычет, другой так терзает голову, что хочется сбежать. По той же логике, количество Ваших клиентов за время кризиса должно было вырасти в разы.

— О критическом увеличении числа клиентов говорить пока преждевременно. Есть определенная динамика в характере обращений. Возьмем классический нерастенический сценарий, когда человек берет на себя заведомо невыполнимый груз обязательств, ломается под этим грузом и должен объяснить себе и окружающим, почему так получилось. Сегодня кризис — самое популярное объяснение любых проблем, да и объективно, напряжение возрастает во всех сферах жизни. На работе начальство пытается «выжать» из подчиненных больше «энтузизма», дома ждет разговор о невыплаченных кредитах. Закономерно выросло количество обращений от людей, потерявших работу.

— Чем им может помочь психотерапевт?

— Здесь традиционно есть два направления: ресурсная психотерапия, где человек приходит, чтобы расслабиться, и психотерапия развивающая, где клиент и терапевт преследуют цель отработать проблему и найти пути разрешения внутреннего конфликта, это психотерапия как труд.

— Трудотерапия.

— Нет, скорее контракт. Четкой границы между этими направлениями в теории нет и не должно быть, а вот на практике клиенты первого типа преобладают. То есть человеку свойственно искать оправдания своего поведения во внешнем мире, а собственные проблемы глушить, нянчить внутренние противоречия. Вот и кризис выступает сейчас не столько конкретной причиной обращений к врачевателям душ, сколько самым частым мотивом самооправдания. Не хочу проводить слишком глубоких параллелей, но сегодня редкий человек, находясь в тяжелой ситуа-

ции, не ссылается на кризис. Конечно, проще всего переложить ответственность за свои проблемы на супруга, на детей, на власть, на психотерапевта, вместо того, чтобы, скажем, пойти в спортзал или на поиски дополнительного заработка. В реальности основную массу наших клиентов сейчас, как и до кризиса, составляют клиенты постоянные. Среди них, разумеется, есть и бизнесмены, и чиновники, и домохозяйки — представители всех слоев общества. Конечно, можно понять тоску человека, у которого было 26 миллиардов долларов, а кризис превратил их в 6 миллиардов, но искренне посочувствовать ему сможет только равный. Как правило, люди бизнеса отличаются гибкостью поведения и высокой устойчивостью к психическим нагрузкам, иначе они бы просто не были теми, кто они есть.

— Да и методы психологической разгрузки в нашей стране довольно радикальные. Ведь богатый немец или американец не может просто так «для снятия напряжения» утром в понедельник поехать с приятелями в баню, хорошенько там выпить-погулять и заказать «эскорт». Там это не принято. Пожалуй, не будет ошибкой предположить, что именно бизнесмены первыми выйдут из проблем, связанных с кризисом?

— Думаю, что да. Основная задача психотерапии здесь тоже рекреация: укрепляющие препараты, отдых, восстановление самооценки и мотивации. Вернуть человека к жизни, когда он чувствует себя загнанной

Подчеркнутое равнодушие или вечный позитив — наиболее частые маски, которые вынуждены носить бизнесмены и руководители. Некоторые не снимают их даже наедине с собой.

лошадью. Конечно, далеко не все у нас отдыхают так радикально, к тому же бывает так, что алкоголь, банька с девочками или другие менее варварские средства расслабления уже не помогают, клиент находится в состоянии нервного истощения. При этом в обращении к психотерапевту нет и не должно быть ничего зазорного.

— Кто с этим сталкивался, так и говорят, раз в несколько лет надо «прокапаться». Исчезает человек на пару недель, а потом возвращается заметно посвежевший.

— Да. И таких клиентов у нас много. Совершенно нормальная практика, и хорошо, когда человек это понимает и сам приходит за помощью, вместо того, чтобы мучить себя, своих близких и коллег. Кроме того, большое упрощение говорить, будто главные проблемы бизнесменов — это проблемы материальные. Для любого интеллектуально полноценного человека важнейшей целью является самоактуализация, развитие. В современном обществе степень развития, как для окружающих, так и для самого себя, человек обычно определяет через сопоставление своих достижений со своими целями и с успехами других людей. Для людей бизнеса успех — это

деньги, это темпы развития своего бизнеса, это мера уважения, получаемого из внешнего мира.

— В таком случае, урон, полученный в кризис, — психологически намного менее страшен, чем банкротство в «мирное время», ведь кризис ударил почти по всем, в том числе и по конкурентам. Вместе и падать веселей. Проблемы граждан, далеких от бизнеса, по-видимому, имеют свою специфику...

— Безусловно. Самая уязвимая категория населения — это дети. Начиная с элементарного, семьи из районов. Допустим, совхоз или леспромхоз терпят убытки, доходы работников резко снижаются, и несовершеннолетний пациент, которого родители раньше привозили на лечение с необходимой регулярностью, теперь не может приехать в терапевтический центр, — нет денег на дорогу. На лекарствах люди тоже экономить не могут, но, когда цена некоторых препаратов измеряется тысячами рублей, в нынешних условиях люди зачастую не могут приобрести для себя или ребенка необходимый медикамент. Нередки ситуации, когда средства к существованию теряют целые семьи: муж, жена и «спонсоры» — старшее поколение. Механизм ловушки здесь понятен: чем больше семья, тем больше поддержки, но больше и перспектив, планов, а соответственно, и кредитов было больше... В психологическом отношении ожидание неприятностей даже более разрушительно, чем неприятности уже свершившиеся. Достигая «дна» проблемы, человек вынужден действовать вполне однозначно, а вот предчувствия возможного краха порождают тревогу, страх. А страх, как известно, вызывает только две реакции: либо бегство, либо ступор.

— Как шутят биологи, все зависит от генетики: у кого предком была равнинная обезьяна, тот ударяется в бега, у кого древесная — лезет на стенку.

— Страх сковывает, деморализует, вызывает панику, лишает возможности принимать осмысленные решения, отнимает силы, подавляет мотивацию, делает людей агрессивнее как на работе, так и дома.

— Ну вот, сейчас и до журналистов доберемся. До нашей роли в эскалации страха.

— Телевизор, радио и газеты — не лучшие помощники психотерапии. Особенно уязвимы люди тревожные по природе. Им и без новостных программ хватает впечатлений — неприятности коллег, знакомых, соседей они тут же начинают примерять на себя, в результате аккумулируют тревогу.

В психологическом отношении ожидание неприятностей даже более разрушительно, чем неприятности уже свершившиеся.

Такой человек, что называется, на ровном месте «невротизируется» до клинического обострения. Смотрит человек по сторонам: тут магазин закрылся, там стройка встала, на работе столы пустеют, вчера было с кем словом перекинуться, а сегодня того, с кем болтали, за болтовню уволили... Если кризис не у самого пациента, то у кого-то из его знакомых. Таким образом, переживающих «за кризис» даже больше, чем непосредственно пострадавших. А с переживаниями всегда сложнее работать, чем с конкретной проблемой. Именно переживания мешают человеку сделать обоснованный выбор в критической ситуации. Находясь в положении безработного, человек зачастую больше страдает от недостаточной престижности предлагаемых мест трудоустройства, чем от фактической перспективы безденежья и преследования за долги. То есть поведение его становится иррациональным, невротическим. Именно такой клиент обычно приходит к психотерапевту за готовым советом, а не за помощью в преодолении внутреннего конфликта.

— Все-таки психиатрия, по большей части, имеет дело с хроническими проблемами?

— Да. Люди, которые обращаются за помощью регулярно, сейчас приходят досрочно, а для тех, кому суждено было узнать дорогу к нам через год-два, кризис стал катализатором развития проблемы.

— Поговорка «беда не приходит одна» тоже, в первую очередь, про невротиков?

— Ну, не случайно ведь жертвами финансовых пирамид, игорных заведений, «цыганского гипноза», сглаза-порчи и прочих заведомых авантюр и мошенничества становятся почти всегда одни и те же люди. Невротические натуры, которым свойственно ставить завышенные цели, а идти к ним легким путем. Ведь что такое «болезнь развития общества» невроз? Если совсем упрощенно, то это дисбаланс между «хочу» и «могу», даже между «хочу иметь» и «хочу делать». Звучит глупо, а на практике ведь так и есть. Но неправильно думать, что такое поведение человека всегда обусловлено ленью или слабостью волей. Оно может быть следствием нарушений личностного развития, может быть вызвано химическим дисбалансом в работе мозга. Такие проблемы сами собой не проходят.

— Бизнесмены все сплошь «железные люди»?

— Нет. Все зависит от того, куда человек направляет свою энергию. Тревожный человек тоже может быть очень энергичным, даже «взрывным». Другое дело, что в отличие от своих коллег с устойчивой психикой такой бизнесмен в большей степени подвержен риску нервного истощения, срыва, он тяжелее переживает неудачи, а в благоприятной ситуации склонен действовать более импульсивно, безрассудно, идти на риск. Такой человек обладает преувеличенным «Я»: сильнее гордится своими победами, а в случае неудачи вынужден бороться с чувством унижения. Но это в общих чертах. В реальности все очень индивидуально. Кроме того, многие деловые люди прекрасно умеют скрывать свои проблемы. Подчеркнутое равнодушие или вечный позитив — наиболее частые маски, которые вынуждены носить бизнесмены и руководители, некоторые не снимают их даже наедине с собой. Но бесконечно накапливать внутренние противоречия невозможно.

Главная ценность любого человека — это голова. В ней есть не только все проблемы, но и все решения. Перед глазами пример знакомого крупного бизнесмена, который давал роскошный званый ужин, а в конце вечера с улыбкой объявил друзьям, что сегодняшнее торжество прощальное, поскольку он банкрот. Всего через год этот человек полностью вернул свое состояние. Ведь его связи, опыт и понимание сути бизнеса никуда не делись. А то достоинство, с которым он вел себя в ситуации потери денег, не оставляло у окружающих сомнений в его силе и решимости — он сохранил лицо, сохранил доверие и авторитет.

— Были бы карта и команда, а клад найдется. Ведь отгадки нам не занимать.


— Не случайно же в китайском языке слово «кризис» обозначается двумя иероглифами: «вэй» — «страх», «опасность» и «цзи» — «новая возможность». 



Иллюстрация: Анастасия СУХАРЕВА.

ПРАВИЛ БОЛЬШЕ НЕТ?

ТЕКСТ: ЮЛИЯ НАУМОВА, АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ.

Правила размещения рекламы и информации на территории города Вологды больше не действуют. Своим решением их отменили депутаты Вологодской городской Думы на последней в этом году парламентской сессии. Отныне и до разработки новых Правил при размещении наружной рекламы и информации на территории города участники рынка должны руководствоваться федеральным законодательством, в частности Законом «О рекламе».

По мнению одних, данное решение народных избранников чревато хаосом и анархией на рекламном рынке, другие же надеются на де бюрократизацию процедуры согласования размещения наружной рекламы в городе...

Тимур МЕДНОВ,
депутат Вологодской
городской Думы:

Решение об отмене актов, принятых ранее городской Думой, было внесено Главой города Вологды Евгением Шулеповым. Мной ранее направлялись поправки, которые, по мнению Главы города, противоречили действующему законодательству, поэтому было предложено эти акты вообще отменить и уже в сентябре определить новые «правила игры» на рекламном рынке.

Не считаю сложившуюся на сегодняшний день ситуацию «правовым вакуумом». Федеральный закон «О рекламе» и без дополнений на местном уровне можно использовать для регулирования размещения наружной рекламы. Так делают в целом ряде регионов РФ.

Те же нормы, которые действовали в Вологде ранее, практически не работали.

Так, за время работы отдела по рекламе Департамента городского хозяйства было выдано всего 22 разрешения, хотя рекламных конструкций в городе несколько тысяч. И это за целый год работы! К тому же на Правила

«Данное решение депутатов было популистским и было принято после того, как были выданы предписания об устранении нарушений предприятиям, которые так или иначе связаны с нынешним составом городской Думы».

размещения рекламы поступало много жалоб от тех, кто так или иначе связан с размещением рекламных конструкций.

Юрий СМОЛА,
Главный специалист
по рекламе Департамента
городского хозяйства
Администрации города
Вологды

Отмена депутатами Правил размещения рекламы и информации без предложения новых — это погружение Вологды в «правовой вакуум» на рекламном рынке. Депутаты ссылаются на то, что мы должны теперь

пользоваться федеральным законом, а он отдает полномочия органам местного самоуправления. Исходя из требований федерального закона, органы местного самоуправления должны принять свои нормативные акты именно о порядке выдачи разрешений. Каким образом они это делают, какие документы потребуют, что они должны согласовывать — этого в законе не прописано. Четко указаны только территориальное размещение, технические параметры и внешний вид.

Я считаю, что данное решение было популистским и было принято после того, как были выданы предписания об устранении нарушений предприятиям, которые так или иначе связаны с депутатами и нынешним составом городской Думы. Последние изменения, которые касались именно работы Правил,

были приняты в сентябре 2008 года. И пока они не коснулись лично интересов депутатов, данные правила работали и устраивали всех. Как только в городе стали наводить порядок, начали демонтироваться незаконно установленные рекламные конструкции, депутаты, воспользовавшись своими полномочиями, просто решили эти правила отменить. На комиссиях обсуждали внесенные поправки депутата Тимура Меднова, которые по заключению Правового управления Администрации города и Департамента городского хозяйства были признаны не соответствующими действующему законодательству и несли в себе коррупционную составляющую. Поскольку поправки обсуждались и на комитетах, становится непонятно, откуда на сессии всплыло решение об отмене Правил.

Если же говорить о техническом регламенте, о разработке которого говорят некоторые депутаты, в том числе и в прессе, то начать стоит с рассмотрения самого понятия «технический регламент». Его принятие выходит за компетенцию депутатов городской Думы. Однако сейчас, по поручению Главы города, мы разрабатываем порядок выдачи разрешений, который будет утверждаться постановлением Главы.

Решение об отмене депутаты приняли, якобы заботясь о малом бизнесе. Хотя в старых Правилах была норма, по которой штендеры могли выставляться без получения разрешения. После их отмены все штендеры попадают под понятие «временные рекламные конструкции», соответственно, для их легальной установки надо иметь разрешение. Тем самым все владельцы штендеров автоматически попадают в число нарушителей законодательства о рекламе.

Кроме того, отмена Правил — это угроза безопасности жителей нашего города, потому что начинается бесконтрольное развешивание громадных конструкций, установлен-



«Реклама — очень динамичный сегмент рынка. Мы не против правового контроля, но мы против выстраивания бюрократических препятствий для нормальной работы».

ных без разрешения. Уже десятки случаев в Вологде, когда на фасадах зданий висят «брошенные» конструкции, неизвестно чьи. И теперь город вынужден тратить бюджетные средства на их демонтаж. Кроме этого, у нас есть информация о том, что эти предприниматели, в том числе и депутаты, то, что называют вывесками, сдают сторонним организациям как рекламные конструкции, получая за это деньги и не платя ни копейки в бюджет города.



Идет также спор о трактовке понятий: что есть вывеска и рекламная конструкция. Это большая проблема, которую «подогревает» и Управление Федеральной антимонопольной службы по Вологодской области, которое, в свою очередь, должно стоять на страже закона. И, тем не менее, когда у нас есть на руках разъяснение руководства Федеральной антимонопольной службы, руководители Управления по Вологодской области дают противоречивые оценки. У нас есть судебные решения, которые показали: то, что многие называют вывесками, на самом деле является именно рекламными конструкциями и не соответствует понятию вывеска, их владельцы обязаны проходить процедуру получения разрешения. Именно четкая конкретизация понятий «вывеска» и «рекламная конструкция» была в предыдущих Правилах. Звучит мнение и о том, что якобы Администрация города хочет заработать на всем. Мы четко именно для этих позиций будем конкретизировать понятия «вывеска» и «рекламная конструкция».

Возникает еще одна проблема — большинство вот этих рекламных конструкций установлено на фасадах жилых зда-

ВЗГЛЯД НЕ СО СТОРОНЫ

**Евгений ПОДОЛЬСКИЙ,
Директор ООО «Принт медиа групп Вологда»:**

Еще год назад ситуация с правовым регулированием в области наружной рекламы в нашем городе была близка к нулю. Не смотря на наличие уполномоченных на то местных органов власти и нормативных актов, полноценной деятельности по урегулированию вопросов размещения наружной рекламы в Вологде фактически не было.

С выделением в Департаменте городского хозяйства отдельного подразделения, призванного разрешать проблемы по согласованию «наружки», у муниципальной власти появилась возможность построить отлаженный механизм размещения объектов рекламы. Но какую панику среди рекламщиков вызвали первые решения данного органа власти! На местном уровне были приняты постановления, согласно которым любой мало-мальски серьезный проект наружной рекламы должен быть согласован. Для согласования необходимо было предоставить большой перечень документов, ряд из которых носил лишь фиктивный характер. Да, город и бюджет должны получать доход от рекламы на своей тер-

ритории. Но для того, чтобы его получать, необходимы реальные инструменты и нормативные акты, а не только непосильные и трудоемкие требования.

Реклама — очень динамичный сегмент рынка, и власть должна это понимать. Мы не против правового контроля, но мы против выстраивания бюрократических препятствий для нормальной работы. Весь период согласования даже небольшого баннера мог составлять от месяца и дольше. За этот промежуток времени целесообразность реализации задумки может не только снизиться, но вовсе исчезнуть. Если бы предварительные консультации и переговоры между органами власти с одной стороны, и участниками рынка рекламы с другой, думается, были бы найдены более эффективные инструменты для нормальной решения ситуации.

Если удастся выстроить полноценную систему регулирования вопросов размещения конструкций и других объектов наружной рекламы путем взаимных консультаций, город может получить достаточно стабильную и немалую статью дохода.

ний, а это дополнительный доход каждому жителю этого дома. Согласно Жилищному Кодексу РФ, внешние фасады стен, встроенное (пристроенное) имущество на праве долевой собственности принадлежит всем собственникам недвижимого имущества. Если на фасаде здания висит рекламная конструкция, то за нее владелец должен платить деньги в Товарищество собственников жилья или Управляющую компанию. И эти деньги должны идти на нужды жителей этого дома. У нас просто многие об этом не знают. Именно этим пытаются воспользоваться депутаты или предприниматели.

Хочется отметить также и то, что претензии к Администрации, что она якобы многого требует, тоже несостоятельны. Администрация требует всего лишь то, что написано в Законе — исполнения тех пунктов, которые были приняты депутатами.

**Александр САЗОНОВ,
начальник Управления
Федеральной
антимонопольной службы
по Вологодской области:**

Мы довольно давно обращали внимание депутатов на то, что, приняв Правила размещения рекламы и информации, они вышли за пределы Федерального закона «О рекламе». И в этих Правилах перемешивалась понятия «реклама» и «информация».

Кроме того, за последний год участились жалобы в нашу Службу представителей бизнеса, большинство из них, правда, неофици-

альные. Предприниматели жаловались на то, что им предъявляются претензии относительно того, что размер, цвет и иные характеристики вывески не соответствуют необходимым требованиям. Далее начинался процесс согласования, сборы денег в размерах десятков тысяч рублей.

Мы и раньше говорили депутатам о том, что такого быть не должно. Поэтому считаем, что решение об отмене Правил принято правильно.

**Александр ФЕДОРОВ,
Прокурор города Вологды:**

Отсутствие Правил, регламентирующих размещение рекламы и информации на территории Вологды, способствует развитию коррупции. В связи с отсутствием положения «О рекламе» рекламные конструкции на территории Вологды сейчас находятся вне закона. И это должны четко себе представлять все граждане и лица, так или иначе связанные с этой рекламой. На законодательном уровне сложившаяся проблема будет решаться как можно быстрее — сразу после депутатских каникул.

Прокуратура же на стадии принятия любых правовых актов рассматривает вопросы на коррупциогенность и в данной ситуации отслеживает, чтобы не были нарушены права представителей малого и среднего бизнеса, ведь именно таковыми, как правило, и являются организации и предприятия, работающие в рекламном бизнесе. Прокуратурой будут приняты все меры, чтобы не допустить ущемления прав малого и среднего бизнеса. ■

ОЧЕНЬ БОЛЬШАЯ ПЕЧАТЬ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ.

Рекламный рынок, как известно, очень чувствителен к макроэкономической ситуации, и нынешний кризис не мог не вылиться в снижение объемов производимой рекламной продукции и прибылей тех, кто занимается ее производством и размещением. Есть ли у кризиса светлая сторона? О том, как повлияла экономическая нестабильность на производителей широкоформатной печати, мы попросили рассказать Евгения ПОДОЛЬСКОГО, директора ООО «Принт медиа групп Вологда».

— Евгений, расскажите немного о вашем предприятии.

— Начало группы компаний «Принт медиа» было положено в 2003 году. Начиная с этого момента, наша региональная сеть только растет. Сегодня в Москве, Ярославле, Иваново и Вологде полноценно существуют офисы с собственными производственными мощностями, они являются крупными игроками на рынке широкоформатной печати в своих регионах. Еще в двух городах — Владимире и Череповце — работают офисы продаж, которые в ближайшее время планируется оснастить оборудованием для производства широкоформатной печати. К сожалению, резко ухудшившаяся экономическая ситуация затормозила наше развитие. Так, к примеру, открытие филиала в Твери, планировавшееся ранее на начало года, было перенесено на последний квартал 2009, восстановление представительства в Нижнем Новгороде и выход на рынок в Воронеже отложены на 2010 год.

— Кризис по вам сильно ударил?

— Начиная с ноября прошлого года, произошло существенное сокращение объемов продаж и, соответственно, производства печатной продукции, выпускаемой нашим предприятием. Анализируя информацию по группе компаний в целом, можно констатировать очень серьезный спад в производстве наружной рекламы — порядка 40%. Если в Иваново и Вологде можно было зафиксировать спад на 30-35%, то Москва и Ярославль снизили объем выпуска готовой продукции на 45%, хуже всего ситуация сложилась в Череповце, там на 2/3 рухнул показатель продаж.

— Как изменилась в связи с кризисом структура заказов?

— Наш потребитель сместил акцент в сторону более дешевых материалов. Качество в условиях кризиса стало непозволительной роскошью. С нами начали более активно искать контакт непосредственные заказчики, минуя посреднические предприятия.

Стоит также отметить, что крупные заказчики урезали объемы заказов на 50%, а некоторые и более того. Редкостью стали заказы изображений крупных форматов порядка 100 кв. м и более. Зато увеличился поток мелких неформатных размеров.

— А отношения с поставщиками изменились?

— Ввиду того, что подавляющее большинство материалов, применяемых в нашей отрасли, привозятся из-за рубежа, поставщики все как один перешли на продажи по курсу валют. Появились перебои с поставками материалов. Это в один момент привело к взлету себестоимости готового продукта на 30-50%. Понятно, что данная ситуация не могла обрадовать ни нас, ни наших заказчиков.

— Каковы ваши действия в условиях кризиса?

— Конечно, нам пришлось предпринимать шаги для сохранения завоеванных позиций. В первую очередь, была произведена оптимизация затратной части предприятия. К сожалению, под этим стоит понимать и сокращение сотрудников. Сейчас мы, кстати, начинаем восстанавливать штат, не такими темпами, как хотелось бы, но тем не менее.

Очень серьезной проблемой было подобрать новую линейку материалов, которая бы соответствовала нашему постоянному ассортименту и не уступала бы по качеству. Кроме того, для удержания и увеличения объема заказов мы стали активнее привлекать наших партнеров для проведения совместных акций и работы с клиентами.

— Удалось ли вынести из кризиса что-либо положительное?

— Самое большое наше завоевание в ходе кризиса — это сплоченный и целеустремленный коллектив, который способен удовлетворить запросы даже самого капризного заказчика. За время кризиса мы убедились в благонадежности наших постоянных клиентов и партнеров. Ряды наших заказчиков пополнились новыми лицами, которым мы всегда рады. Худа без добра не бывает.

— Можно ли говорить о том, что производство наружной рекламы в скором времени будет расти?

— Уже в апреле установился четкий тренд на восстановление докризисных объемов в абсолютном размере, в качественной составляющей он несколько уступает прошлому году. Но то, что подъем есть и он продолжается, можно говорить уверенно. Мы вышли на средний объем запечатывания прошлого года в 11 тыс. кв. м в месяц (для большей наглядности — это четыре футбольных поля). А вообще, мы способны производить около 30 тыс. кв. м печатной продукции в месяц.

— Кто в нашем городе может столько заказывать?

— Мы работаем со многими заказчиками, и не только из Вологды. Ряд федеральных клиентов у нас запечатывают рекламные плакаты для размещения по всей области. Помимо того мы очень активно сотрудничаем с организациями в районах, с В. Устюгом, Чагодой, Соколом, Тотьмой, Череповцом. К числу крупных наших заказчиков можно отнести компании «Софт», «НИКА», «Дрим», «Ньюс Аутдор», «М-Графика» — это основные операторы рекламных поверхностей в нашем городе. Также мы печатаем наружную рекламу для таких фирм как «Макси», «Мартен», «Позитроника», «Компьютерный мир», «Техношок» и многих других, всех не перечислить.

Считаю нужным отдельно отметить работу со структурами власти, политическими партиями и общественными организациями. Мы неоднократно запечатывали заказы «Единой России», посвященные как политической тематике, так и их социальным проектам. В прошлом году мы очень оперативно отработали заказ, посвященный Дню рождения нашего города. На данный момент мы имеем договор с мэрией Череповца на печать социальной рекламы.

— Какой самый крупный проект вам приходится делать?

— Тут особняком стоит изготовление баннерного полотна, размещенного на магазине «Простор». Мы с трепетом брались за этот проект, потому как на тот момент в нашей области не было более крупного рекламного плаката. Общая площадь фасадных полотен составляет более 1000 кв. м. После успешного выполнения этого заказа мы готовы браться за самые сложные и большие полотна.

— Вы развиваете какие-либо другие направления, кроме широкоформатной печати?

— Да, конечно. Наша компания активно отслеживает ситуацию в своей отрасли и постоянно вводит новые виды продуктов, печати, материалов и услуг. В 2006 году было введено в производственную линейку оборудование, которое способно выдавать интерьерное качество печати на материале. Данный вид продукции часто используется для внутреннего и внешнего оформления магазинов, офисов, квартир и даже автомобилей (был один такой прецедент). В 2008 году в Ярославле был запущен плоттер для печати. Теперь мы принимаем заказы на печать изображения прямо на пластике, картоне, стекле и даже кафельной плитке или дверях.

— Судя по всему, вы с оптимизмом смотрите в будущее. Что является основой для такой уверенности в успехе вашего бизнеса?

— Залог успеха — в профессиональном подходе к своей работе. Наши клиенты знают, что размещая заказ у нас, они получают его в кратчайшие сроки и надлежащего качества. Помимо этого клиентам всегда предоставляется возможность широкого выбора материальных носителей для своей наружной рекламы. Если необходимо точно попасть в фирменный цвет заказчика, мы бесплатно изготовим цветопробу. По желанию клиента доставим заказ прямо в офис, даже если он находится в Череповце или Великом Устюге, либо же ответственно направим изготовленный плакат той компании, которая производит его монтаж. Заказчик может даже не выходить из кабинета, а работа, начиная от разработки дизайнера макета и заканчивая размещением плаката, будет сделана. **BB**



«Принт медиа групп Вологда»: г. Вологда, ул. Мира, 82, оф. 511 (ТЦ «Оазис») Тел./факс: (8172) 57-04-34 E-mail: evpod@print-m.ru

НАДЕЖНЫЙ БАНК — ВЫГОДНЫЙ ПАРТНЕР

Финансовый кризис дал новый импульс развитию малого предпринимательства. Все больше бывших наемных менеджеров предпочитают открыть «свое дело». Необходимое условие регистрации фирмы — расчетный счет в банке. Главное — открыть счет в добросовестном банке, который будет своевременно проводить все платежи и обеспечит надежные и выгодные условия нахождения средств на счете. О расчетно-кассовом обслуживании в СКБ-банке рассказывает управляющий офиса банка в Вологде Анна ПОЗДНЯКОВА.



— Как изменился спрос на расчетно-кассовое обслуживание со стороны корпоративных клиентов во время финансового кризиса?

— До кризиса клиенты держались за свои банки. Причин тому было несколько: это и льготное обслуживание, и некая лояльность банка к клиенту, ввиду, скажем, долгосрочных отношений и прочие условия. И, соответственно, чтобы перейти из одного банка в другой, клиенту требовалось какое-то существенное преимущество, например, предоставление кредита на особенно льготных условиях. Еще одной причиной устойчивости или «усидчивости» клиента в одном банке была низкая стоимость обслужива-

живания. Сегодня клиент не гонится за дешевой. Основной ориентир в нынешних условиях — это надежность банка, присваиваемые ему рейтинги. Немаловажным фактором выбора кредитного учреждения стало и на наличие у него господдержки. Поэтому спрос на РКО со стороны корпоративных клиентов во время финансового кризиса вырос и только в тех банках, которые в свою очередь зарекомендовали себя в качестве надежного финансового партнера.

— Тогда по каким параметрам клиенты чаще всего выбирают продукты РКО того или иного банка?

— Клиенты, которые пытаются найти себе новый банк, смотрят на его надежность. Однако, технологические решения, которые предлагает финансовое учреждение, также являются немаловажной составляющей выбора. Например, наличие систем ДБО «Интернет-банк» и «Клиент-банк». Это удобный способ контроля своих расходов, доходов, а также совершения всех операций. С учетом того, что клиенты сегодня стали мобильнее, «Интернет-банк» пользуется огромной популярностью.

Кроме того, клиент сегодня ориентируется на филиальную сеть банка, притом как в населенном пункте, где располагается офис компании, так и в других регионах России. Ведь у многих клиентов есть представительства в других регионах, и им также удобно обслуживаться в банках с развитой филиальной сетью.

Один из основных параметров, по которому клиенты выбирают банк, это наличие автоматической системы оплаты платежей. Эта система, благодаря которой платеж поступает не операционисту, а непосредственно идет к получателю. Она полностью исключает человеческий фактор и позволяет экономить время.


Нужно отметить и еще один момент, как мне кажется, довольно интересный. Многие клиенты сегодня хотя и работают именно в региональных банках. Объясняется это тем, что в федеральных банках многие вопросы решаются через Москву, а это несколько затягивает процедуру. Региональный банк в этом отношении мобильнее и оперативнее.

— Оцените сегодняшний уровень конкуренции между банками в сегменте РКО.

— Сегодня говорить о настоящей конкуренции в сегменте расчетно-кассового обслуживания нельзя. Сейчас клиенты понимают, что бегать от банка к банку бессмысленно — нужно зафиксироваться. Да и стоимость обслуживания у большинства банков почти сравнялась. Единственным проявлением конкуренции сегодня является «подстраивание» под клиента — введение каких-то опциональных операций к существующим услугам, либо индивидуальные условия обслуживания клиента.

— Выводятся ли на рынок специальные предложения? Происходит ли смена тарифов?

В части специальных предложений по РКО от банков можно говорить об улучшении условий для каждого клиента. В частности, скоро СКБ-банк вводит для своих клиентов овердрафт в течение 2 дней при открытии счета. То есть смены тарифов не происходит, происходит оптимизация их под конкретную группу клиентов или индивидуально.

Ну, и самое главное наше предложение — сегодня СКБ-банк предлагает бесплатно: открытие и ведение расчетного счета в течение трех месяцев, а систему дистанционного банковского обслуживания «Интернет-Банк» или «Клиент-Банк» в подарок. Кроме того, существует возможность начисления высоких процентов на остаток по счету. Подробности в наших офисах или по телефону: 8-800-1000-600. 

г. Вологда, ул. Зосимовская, 40
Тел.: (8172) 75-50-60, 75-30-58
www.skbbank.ru

Генеральная лицензия ЦБ РФ №705

СПОРТИВНЫЙ ТУРИЗМ В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

ТЕКСТ, ФОТО: СЕРГЕЙ СМИРНОВ.

Все большее число людей выбирают альтернативу классическим видам спорта, нечто более экстремальное и захватывающее. Исключением не стали и вологжане. Спортивный туризм — это то, что ищут неординарные, целеустремленные и уверенные в себе люди.

Этот вид спорта появился относительно недавно, но уже имеет значительную историю и своих героев. Спортивный туризм — это и спортивное ориентирование, и пеший туризм, и водный туризм, и скалолазание, и лыжное ориентирование... Те люди, которые приходят в этот вид спорта, уже никогда не покидают его. И что самое интересное, идут сюда люди совершенно разных профессий, должностей, социальных групп и статусов. Никаких ограничений касаясь возраста и достатка в нем нет.

Придя в нашу область, спортивный туризм сначала не получил должного внимания. Чиновники от спорта не осознавали, что это не только вид отдыха, но и спорт, который уже широко шагает по стране. Регулярные экспедиции только частично финансировались бюджетом. Хотя от обычного подхода такие путешествия отличаются серьезными задачами, которые ставятся перед спортсменами. Но трудности



только закаляют и увеличивает число поклонников спортивного туризма.

Ежегодно в Верховажском районе, недалеко от поселка Чушевицы, на реке Вага открывается лагерь. Он рассчитан как на совсем маленьких ориентировщиков, так и на уже вполне профессиональных спортсменов. И поэтому не редко случается так, что туда приезжают целые семьи, в которых уже вырастает третье поколение спортсменов.

Кстати, нельзя не отметить и то, что именно в спортивном туризме, как ни в каком другом виде спорта развит командный дух и взаимовыручка. Разговаривая с участниками ежегодных турслетов, становится ясно, что каждый из них уверен в плече товарища, хоть один из них — успешный бизнесмен, а другой — выпускник старших классов.

Что же можно ожидать от спортивного туризма, если развивать и культивировать его не только за счет спортсменов-энтузиастов, но и при поддержке бюджета?

Во-первых, при достаточном финансировании спортсменов и выделении средств на проведение турслетов гарантирован высокий уровень проведения соревнований, а как итог — привлечение внимания зарубежных спортсменов. Ведь нельзя забывать, что этот спорт популярен во всем мире. И к нашим забегам, спортивным состязаниям проявляют интерес соседи — спортсмены из Финляндии и стран СНГ.

Во-вторых, привлечение иностранных спортсменов — это и привлечение дополнительных инвестиций в нашу экономику. А также возможность вологодским спортсменам соревноваться на международных состязаниях.

Наконец, в-третьих, спортивный туризм может стать тем самым массовым видом спорта для всех возрастов. А именно о массовости последнее время любят говорить руководители разных рангов. **ББ**

СПОРТ И НЕ ТОЛЬКО

Спортивный туризм — это подготовка и проведение спортивных путешествий с целью преодоления протяженного пространства дикой природы на лыжах (лыжный туризм), с помощью средств сплава (водный туризм) или пешком в горах (горный туризм). Одно из самых распространенных направлений спортивного туризма — спортивное ориентирование. В этом виде спорта участники при помощи карты и компаса проходят заданное число контрольных пунктов, а результаты определяются по времени прохождения дистанции или по количеству набранных баллов.

Спортивное путешествие проводится силами автономной группы из 6-10 человек. Бывает, что путешественники в течение месяца не встречают никаких следов цивилизации. Чтобы пройти маршрут, необходимо быть не только сильным, ловким, смелым и упорным, но и владеть широким

набором специальных знаний от техники преодоления препятствий до физиологии человека в экстремальных условиях.

В отличие от обычного путешествия спортивное путешествие включает набор классифицированных по сложности естественных препятствий. Как правило, в горном и лыжном туризме такими препятствиями являются горные вершины и перевалы, а в водном туризме — речные пороги. Классифицированные препятствия составляют основу методики сравнения путешествий по их сложности. Это похоже на оценку сложности программ по гимнастике или фигурному катанию. С блеском исполненные наиболее сложные путешествия выдвигаются на первенство Москвы и на чемпионат России.

Организация и проведение спортивных путешествий подчиняются Правилам, которые утверждены Туристско-

спортивным союзом России. В этих Правилах аккумулируется опыт многих поколений путешественников. Поэтому при их выполнении гарантируется достигнутый в спортивном туризме уровень безопасности. Контролирует это система маршрутно-квалификационных комиссий (МКК). В частности, МКК проверяет подготовленность группы к выходу на маршрут и соответствие опыта участников путешествия его сложности.

Спортивный туризм — это не только спорт. Он позволяет познакомиться с культурой проживающих в районе путешествия народов, насладиться созерцанием удивительных ландшафтов, испытать трепет исследователя-первопроходца. Конечно, в эпоху тотальной аэрофотосъемки географическое открытие совершить невозможно, однако еще можно побывать в местах, где не ступала нога человека. Наконец, спортивный туризм — это школа мудрости. Это точный расчет сил, умение предвидеть события и прогнозировать течение порождаемых ими процессов. **ББ**



ПИНЕЖЬЕ — ОДИН ИЗ РОДНИКОВ РУССКОГО СЕВЕРА

ТЕКСТ: ДАРЬЯ КАЛИТИНА, СТАРШИЙ МЕНЕДЖЕР ТУРКОМПЛЕКСА «ГОЛУБИНО».

Первые упоминания об архангельской Пинеге датированы 1137 г. Поселение располагалось в глухой северной тайге, в ста верстах от Холмогор, в водоразделе рек Пинега и Кулой. Здесь пролегал путь средневековых путешественников — исследователей Русского Севера и Сибири, а два раза в год проводились крупные ярмарки, куда съезжались участники от полярной Мезени до московских купцов (на гербе Пинеги красуются рябчики, которые поставлялись на царский стол).

Сегодня здесь реализуются комплексные программы развития сельского, паломнического и экстремального туризма.

Приезжающие могут не только прикоснуться к «прошлым векам», получить

заряд бодрости, но и окинуть взглядом прекрасную панораму северного леса и поймы реки Пинега на десятки километров вокруг.

В зимние месяцы эти окрестности становятся прекрасным местом для лыж-

ного отдыха, включая скоростной спуск с горы.

Летом здесь проходят фольклорные праздники и тематические экскурсии с вовлечением отдыхающих в процесс деревенских работ.

Туристам предлагают ряд маршрутов по заповедному северному лесу с карстовыми пещерами, лесными водопадами и скальными развалами, которые востребованы посетителями круглый год.

Большой популярностью пользуются посещение стойбища ненцев-оленьеводов, заповедной реки Сотка с изумительными по красоте скальными берегами, прохождение канала по водоразделу рек Пинега и Кулой, лодочные экскурсии в отдаленные северные деревни.

В Пинежье созданы необходимые условия для комфортного отдыха, туризма и деловых встреч. К услугам приезжающих — лесной отель «Голубино» и гостиничный комплекс «Красная Горка». **65**



ТУРИСТИЧЕСКИЙ
КОМПЛЕКС
Архангельская область



ООО «Голубино»

г. Архангельск, тел. (8182) 66-88-13,
WWW.GOLUBINO.RU

УЮТНЫЕ НОМЕРА И КОТТЕДЖИ
среди первозданной красоты природы
СЕВЕРНОГО КРАЯ
ЭКСПУРСИОННЫЕ ТУРЫ
по Пинежью
АКТИВНЫЙ ОТДЫХ:

спуски в карстовые пещеры, сплавы по северным рекам

«ПЧЕЛЫ ПРОТИВ МЕДА»

НА ВОЛОГОДЧИНЕ ПРИНЯТ ЗАКОН О ПРОТИВОДЕЙСТВИИ КОРРУПЦИИ, ПО КОТОРОМУ БОРЬБЫ С ЭТИМ ЗЛОМ БУДУТ САМИ ЧИНОВНИКИ

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

Коррупция сопровождает нас с момента зачатия и до гробовой доски. Чтобы попасть в хороший роддом, нужно дать взятку. Затем — врачу и нянечкам, чтобы роды состоялись вовремя и прошли без осложнений. Попасть в детский сад можно и без очереди, главное знать, кому дать на лапу. Хотите отдать ребенка в престижную школу или вуз, «откосить» от армии, устроить на престижную работу? Нет проблем — плати! Коррупция при получении социального жилья или ипотечного кредита, поборы при регистрации дачного участка, купленные по случаю автомобильные права, взятка гаишнику за вождение в пьяном виде, автокатастрофа... Даже после смерти коррупционный путь человека не заканчивается. Родные платят, чтобы для покойника на кладбище нашлось место, чтобы могила была вырыта в срок и в «престижном» месте. Что наша жизнь? Коррупция от первого вздоха до предсмертного хрипа.

Все на борьбу с коррупцией

Тема борьбы с коррупцией стала в последнее время очень модной. Ее обсуждают в СМИ и интернете. О коррупции говорят на кухнях и в общественном транспорте. Тон задает власти. Президент России Дмитрий Медведев после вступления в должность признал очевидное: «коррупция в России приобрела не просто масштабные формы, а стала обыденным явлением, которое характеризует саму жизнь общества». Вскоре после этого был утвержден Национальный план по борьбе с коррупцией, принят ряд законов, в том числе о декларировании доходов высшими чиновниками.

Не осталась в стороне от модного течения и Вологодчина. На июльской сессии областного парламента с подачи прокуратуры был принят закон о противодействии коррупции. Впрочем, многие эксперты сомневаются, что вся эта активность действительно приведет к снижению запредельно высокого уровня коррупции. Это, увы, подтверждают и официальные данные МВД. За первый квартал этого года выявлено

более 14 тысяч коррупционных преступлений, что в полтора раза больше аналогичного периода прошлого года. Иначе говоря, меры принимаемые властями, не дают ожидаемого результата.

Коррупция полезна?

Риску предположить, что основная причина удручающего положения дел обусловлена отношением подавляющего большинства населения к коррупции, как к чему-то неизбежному, а то и вовсе свойственному российскому менталитету. Это касается как бытовой (повседневные проблемы граждан), так и деловой коррупции (проблемы бизнеса).

При этом многие считают, что получение взяток чиновниками на жизни простых людей напрямую не отражается. Больше того, один мой знакомый утверждает, что коррупция полезна и тут же начинает загибать пальцы, перечисляя плюсы! Его отпрыск-обалдуй поступил в престижный вуз за взятку, таким же образом сдавал зачеты и экзамены, получил диплом, а потом за взятку же «отмазался» от армии. Сам знакомый, пойманный подшофе гаишниками, «дого-

ворился» с ними на месте, сохранив тем самым водительские права. «Не подмажешь, не поедешь», — со знанием дела подытоживает мой знакомый.

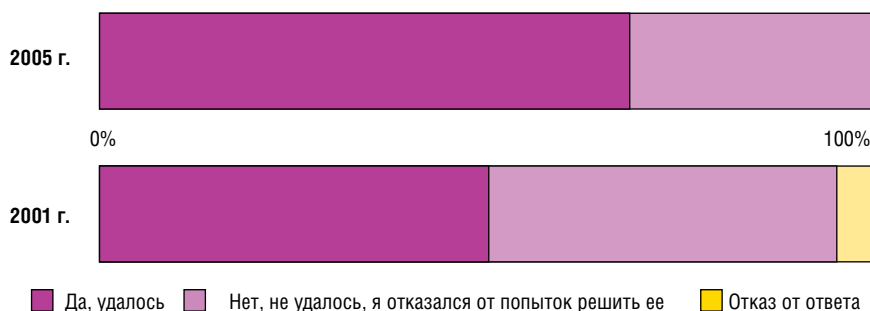
Действительно, в краткосрочной перспективе коррупция полезна, как получателям взяток, так и взяткодателям. Давая «на лапу», мы решаем свои проблемы или даже получаем возможность нарушать закон. В случае деловой коррупции, более успешен тот предприниматель, который дает взятки, поскольку получает конкурентные преимущества. Наконец, взятка действительно заставляет чиновника работать! Однако, не стоит переоценивать краткосрочные выигрыши, недооценивая при этом долгосрочные потери. Сын моего знакомого, попавший в ВУЗ за взятку, вытеснил оттуда талантливого юношу, у которого не было денег или связей, чтобы подкупить приемную комиссию. Этот неудачливый абитуриент стал прямой жертвой коррупции в образовании. Как думаете, кто косвенно пострадал от того, что отпрыск богатого папочки получил диплом? Все мы — народ! Объясню почему. Прежде всего, общество потеряло талант, который мог стать хорошим специалистом. Не стоит забывать, что вуз — это место где воспроизводится профессиональная и интеллектуальная элита страны. Коррупция нарушает систему отбора, извращает саму суть образовательной системы. Вместо дипломированных профессионалов мы получаем выпускников, которые усвоили, что любую проблему можно решить за деньги. Все это ведет к снижению интеллектуального уровня населения. Страна с такой системой образования будет вырождаться и никогда не станет конкурентоспособной. Да что тут говорить, вы доверитесь врачу, который получил диплом за взятку? А своего ребенка поведете к нему на прием?

Взятка за счет налогоплательщика

С долгосрочными потерями от бытовой коррупции мы разобрались. Давайте теперь выясним, чем опасна деловая коррупция, когда бизнес за взятки решает свои проблемы с властью. Казалось бы, какое нам дело до того, что некий бизнесмен заплатил чиновнику, чтобы получить выгодный госзаказ? — «Он же не у нас взял деньги на взятку» — скажете вы и ошибетесь. Конечной жертвой любого коррупционного преступления являются налогоплательщики или народ в целом. Бизнес всегда закладывает в цену любого товара или услуги стоимость взяток. По данным Фонда политических исследований ИНДЕМ, пятая часть стоимости товаров в России — это расходы на подкуп чиновников и преодоление бюрократических барьеров. Таким образом, совершая покупки, простые люди оплачивают взятки чиновникам.

Еще один источник деловой коррупции — это государственные закупки и заказы. Здесь

Диаграмма частот выбора (в процентах) ответов на вопрос «Удалось ли Вам решить проблему без взятки, подарка или Вы отказались от попыток решить ее?» по данным опросов «Граждане-2001» и «Граждане-2005».



коррупция существует в виде так называемых откатов. Потери в этом случае удваиваются. Во-первых, бюджетные деньги расходуются не по назначению, а переходят чиновникам в виде самого отката. Последние исследования свидетельствуют, что размер отката сейчас составляет до 30–40% от стоимости заказа. Во-вторых, потери увеличиваются за счет неэффективного использования бюджетных средств. Происходит колоссальное удорожание госзаказов. Простой пример — стоимость дорожного строительства. 1 км четырехполосной автостреды обходится в Китае в \$2,9 млн, в Бразилии — в \$3,6 млн, в России — в \$12,9 млн. Для участка автодороги Москва — Санкт-Петербург цифра составляет \$134 млн, для четвертого кольца Москвы — около \$400 млн за 1 км! За чей счет строятся в России эти супердорогие дороги? Правильно, за счет налогоплательщиков.

Сейчас по уровню коррупции Россия занимает 143-е место из 180 вместе с такими странами как Гамбия, Индонезия и Того. Об этом свидетельствуют последние данные международного общественного движения по противодействию коррупции «Transparency International». По оценкам Национального антикоррупционного комитета, объем коррупции в России в денежном выражении достигает четверти ВВП — \$300 млрд в год, что сравнимо с доходной частью российского бюджета. При этом в структуре коррупции 40–60% составляет система «откатов». Средний размер взятки, которую российские бизнесмены дают чиновникам, вырос с \$10 до \$136 тыс., — утверждают эксперты. При этом более половины взрослого населения страны имеют личный опыт дачи взятку.

Что делать?

Коррупция в России уже представляет угрозу национальной безопасности. Посмотрим, как с этим злом справляются в наименее коррумпированных странах мира и сравним с тем, что происходит в России и на Вологодчине в частности. В любом учебнике вы прочитаете, что коррупция является следствием неэффективности. Сфера может быть любой: политика, экономика, власть, образование, промышлен-

ность, здравоохранение и т.д. Суть в механизме. Неэффективность создает проблему. Проблема, решенная без общественного контроля и равноправной конкуренции, порождает коррупцию, которая в свою очередь увеличивает неэффективность. Получается замкнутый круг.

В странах с развитыми демократиями создаются условия, которые минимизируют возникновение коррупции как таковой. Рецепт прост. На входе имеем демократические ценности, на выходе получаем минимум коррупции, безопасность и благополучие граждан. Необходимы честные выборы, конкурентная политическая борьба, наличие реальной оппозиции, свободная пресса, реальное разделение властей, независимые суд и бизнес, максимальная прозрачность и подконтрольность властей. Что из вышеперечисленного есть в современной России? Пожалуй, что ничего. Наоборот, последние 8 лет наблюдается усиление бюрократии.

Теперь посмотрим, как вологодские законодатели предлагают бороться с коррупцией? Соответствующий закон области, принятый на июльской сессии ЗСО, содержит 8 статей. Ни в одной из них нет даже намека на усиление общественного контроля или увеличение прозрачности принимаемых властями решений (сами депутаты порой жалуются, что не знают, как конкретно распределяются статьи областного бюджета, представленного им на утверждение Правительством Вологодчины). Наоборот, определение направлений и мероприятий по реализации Национального плана противодействия коррупции, антикоррупционная экспертиза законопроектов отдается на откуп самим же чиновникам и депутатам. Очевидно, что эффективность такого противодействия коррупции окажется близкой к нулю. Наивно рассчитывать, что бюрократия сама сможет побороть в себе коррупцию. Пчелы по определению не могут быть против меда. **ВВ**

Проблема (рынок коррупции)	Риск коррупции		Готовность «давать»	
	2001	2005	2001	2005
Получение бесплатной медицинской помощи в поликлинике, больнице	23,6	37,7	80,4	62,0
Школа: поступить в нужную школу и успешно ее окончить, общение	13,2	41,0	76,2	60,8
ВУЗ: поступить, перевестись из одного ВУЗа в другой, экзамены и т. п.	36,0	52,1	88,7	63,2
Пенсии: оформление, пересчет и т. п.	11,3	11,4	50,0	17,1
Решение проблем в связи с призывом на военную службу	32,6	57,7	50,0	63,4
Земельный участок: приобрести (для дачи или ведения своего хозяйства)	14,9	33,8	75,0	51,1
Жилплощадь: получить и (или) оформить юридическое право на нее	28,9	34,3	75,6	41,9
Добиться справедливости в суде	26,2	39,5	59,4	43,6
Получить помощь и защиту в милиции	27,4	40,2	77,3	54,7
Получить регистрацию по месту жительства, паспорт, загранпаспорт	19,7	32,7	76,0	46,9
Урегулировать ситуацию с автоинспекцией (получение прав, техосмотр, дорожное движение и т.п.)	59,3	59,6	86,0	68,9

Риск коррупции — готовность и возможность чиновника получить взятку.
Готовность дать — желание и возможность гражданина заплатить чиновнику взятку.

Источник — фонд ИНДЕМ.

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

НАЛОГОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО: ЛЕТНИЕ ПЕРЕМЕНЫ

ТЕКСТ: ЕЛЕНА БЕЛОВА.

Если античные мудрецы сетовали в первую очередь на суровость закона, то наши современники отмечают в числе главнейших особенностей его изменчивость. Внимательно следить за динамикой действующего законодательства необходимо не только для того, чтобы не расплачиваться за свое незнание закона круглыми суммами в виде штрафных санкций, но и для пополнения собственного бюджета путем получения предусмотренных налоговых льгот.

Самые значительные метаморфозы претерпевает Налоговый кодекс. Изменения, касающиеся **налога на доходы физических лиц** (глава 23 НК РФ), улучшают положение налогоплательщика.

Так, в соответствии с Федеральным законом РФ от 3 июня 2009 №120-ФЗ, право на получение социального налогового вычета за оплату обучения распространяется на налогоплательщика: брата или сестру студента. Раньше право на этот вычет имели лишь родители, опекуны или сам учащийся. Возраст студента не должен превышать 24 года, и форма обучения должна быть очная. Необходимое требование к учебному заведению — наличие лицензии или другого документа, подтверждающего его статус. Закон не оговаривает, чтобы учебное заведение было непременно государственным, налоговый вычет предоставляется и при обучении в коммерческом вузе или колледже. Стоит помнить, что по вычету можно вернуть 13% от суммы, уплаченной гражданином за обучение, но в пределах установленного лимита. Положения Закона вступают в силу с 9 июля текущего года и распространяются на правоотношения, возникшие с 1 января 2009 года.

Федеральный закон РФ от 28 апреля 2009 года №67-ФЗ увеличивает перечень доходов, освобождаемых от НДФЛ: налогом на доходы с 1 января текущего года не облагается компенсация части родительской платы, вносимой за содержание ребенка в государственном или муниципальном дошкольном учреждении (прогимназии, детском саду), причем это касается не только родителей ребенка, но и его законных представителей. Как и раньше, на первого ребенка компенсация составляет 20% от фактически взимаемой платы, на второго — 50%, на третьего и последующих детей — 70%.

Также в соответствии с Федеральным законом РФ от 3 июня 2009 года №117-ФЗ расширен список доходов, не облагаемых НДФЛ. Поскольку во многих сельскохозяйственных организациях заработную плату нередко выдают в натуральной

форме в виде производимой продукции или услуг, от налога на доходы освобождаются указанные натуральные доходы. При этом важно соблюдение двух условий: чтобы сумма такого дохода не превышала 4300 рублей в месяц и величину зарплаты за этот месяц, которую разрешено выдавать в неденежной форме, и чтобы доход от реализации товаров (работ, услуг) указанных сельскохозяйственных предприятий и фермерских хозяйств за предыдущий календарный месяц не составлял более 100 миллионов рублей. Такое налоговое освобождение распространяется на правоотношения, возникшие с 2009 года вплоть до 2016 года.

Налогом не облагаются доходы в виде обеспечения питанием сотрудников, привлекаемых к сезонным полевым работам, оплаты несовершеннолетним лицам проезда до места обучения и обратно (в части российских дошкольных и общеобразовательных учреждений).

Кроме этого, НДФЛ больше не нужно исчислять с натуральных доходов, получаемых пострадавшими лицами вследствие террористических актов, стихийных бедствий и прочих форс-мажорных обстоятельств (речь идет о доходах в виде образовательных, медицинских, санаторно-курортных услуг, оказываемых в пользу пострадавших).

Возможно, для некоторых вологжан, будущих лауреатов престижных литературных премий, важна следующая налоговая новация: в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 17 марта 2009 года №239, премия «Русский Букер», основанная в 1991 году и присуждаемая ежегодно за лучший роман на русском языке, включена в перечень премий в области культуры, литературы, искусства и средств массовой информации, суммы которых не облагаются НДФЛ.

* * *

При налогообложении **прибыли** организации вправе учитывать в расходах выплачиваемые работникам суточные и полевое довольствие в полном объеме в размере

фактически произведенных затрат. Отменено нормирование этих расходов во исполнение положений Писем Минфина РФ от 26 февраля 2009 года №03-03-06/1/96 и от 23 июня 2009 года №03-03-06/1/423.

Однако в вопросе налогообложения НДФЛ нормативы суточных остаются прежними (не более 700 рублей за каждый день командировки в пределах России и 2500 рублей за каждый день заграничной командировки).

* * *

В части **налога на добавленную стоимость** (глава 21 НК РФ) Постановлением Правительства РФ от 26 мая 2009 года №451, вступившего в силу 9 июня текущего года, внесены изменения в Правила ведения журналов учета полученных и выставленных счетов-фактур, книг покупок и книг продаж при расчетах по НДС. Одно из самых существенных изменений в Правилах связано с заполнением счета-фактуры, в котором наименование продавца должно указываться в строгом соответствии с учредительными документами. Раньше допускалось либо полное, либо сокращенное написание продавца, а во исполнение постановления требуются одновременно оба наименования.

23 июня 2009 года Федеральная налоговая служба опубликовала информационное сообщение, в котором пояснила, что независимо от замены указанным постановлением союза «или» на союз «и» налоговые органы не намерены рассматривать указание в счете фактуре только одного наименования продавца как ошибку, влекущую за собой отказ в возмещении НДС. В связи с этим налогоплательщики вправе принимать к вычету НДС даже после 9 июня 2009 года, в которых указано только полное или только сокращенное наименование продавца.

Другие уточнения по вопросам порядка составления счетов-фактур налоговыми агентами призвано разрешить Постановление Правительства РФ от 26 мая 2009 года №451, вступившее в силу с 9 июня текущего года. Теперь в счете-фактуре на выполнение работ, оказание услуг или передаче имущественных прав в строках, где указываются данные грузоотправителя и грузополучателя, должны ставиться прочерки. При получении предоплаты продавец обязан выставить покупателю счет-фактуру, а покупатель имеет право учесть входящий НДС по данному счету-фактуре к вычету, не дожидаясь отгрузки товаров (выполнения работ, оказания услуг, передачи имущественных прав). Однако если предоплата производится в неденежной форме, то налоговый вычет по НДС покупателю не предоставляется, а полученные от продавца счета-фактуры

не регистрируются в книге покупок. Счета-фактуры, получаемые при предоплате товаров, работ или услуг, приобретаемых для использования одновременно и в облагаемых, и в необлагаемых НДС операциях, регистрируются в книге покупок на полную сумму, которая указана в счете-фактуре.

Продавцом не выставляется счет-фактура на предоплату, если та производится в счет товаров, работ, услуг, которые имеют длительный цикл изготовления, облагаются по нулевой ставке НДС или не облагаются налогом вовсе.

* * *

В продолжение темы **счетов-фактур** следует обратить внимание на Письмо Федеральной налоговой службы от 9 июля 2009 года № ШС-22-3/553@?, отвечающее на вопрос, вправе ли индивидуальный предприниматель возлагать обязанности подписания счетов-фактур на уполномоченных им лиц. Если счет-фактура выставляется организацией, данный документ подписывается руководителем и главным бухгалтером или иными лицами, уполномоченными на то приказом или доверенностью от имени организации. Счет-фактура, выставленный индивидуальным предпринимателем, должен подписываться непременно самим предпринимателем. Более того, в этом документе необходимо указать реквизиты Свидетельства о своей государственной регистрации.

* * *

Федеральный Закон РФ от 19 июля 2009 года №204-ФЗ, вступающий в силу с 1 января следующего года, поможет большому числу малых и средних предпринимателей перейти на **упрощенную систему налогообложения**. Этот закон увеличивает предельный размер доходов предпринимателя, который дает возможность воспользоваться специальным налоговым режимом: сумма максимального дохода по итогам работы за девять месяцев поднята с 15 до 45 миллионов рублей. Кроме этого, пересмотрен и порог доходов, при котором предприятия и индивидуальные предприниматели теряют право на применение упрощенной

системы налогообложения. Он вырос до 60 миллионов рублей с прежних 20 миллионов.

Изменения, вносимые Законом №204 в Налоговый кодекс, носят временный характер. Срок, на протяжении которого они будут работать, пока определен 3 годами. По мнению экспертов, подобное нововведение приблизит Налоговый кодекс к реалиям малого и среднего бизнеса и позволит предпринимателям активнее применять льготный режим налогообложения.

* * *

Плательщики **единого налога на вмененный доход** также дождались перемен: 21 июля вступил в силу Федеральный закон РФ от 17 июля 2009 года №163-ФЗ об отмене для вмененщиков обязанности использовать контрольно-кассовую технику при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт. Отныне индивидуальные предприниматели и организации обязаны будут по требованию покупателя выдавать ему товарный чек, квитанцию или другой документ, подтверждающий прием денежных средств за соответствующий товар, работу или услугу. Указанный документ выдается в момент оплаты и содержит обязательные сведения: наименование документа, его порядковый номер и дату выдачи, наименование организации или фамилию, имя, отчество индивидуального предпринимателя, ИНН, наименование и количество оплачиваемых приобретенных товаров, работ или услуг, общую сумму оплаты, а также должность, фамилию и инициалы лица, выдавшего документ, и его личную подпись.

Следует обратить внимание на формулировку Закона: организации и индивидуальные предприниматели не заставляют отказываться от применения контрольно-кассовой техники, а лишь предоставляют им такое право. Иными словами, если предприятие или предприниматель продолжают использовать в своей деятельности кассовые аппараты для удобства учета собственных материальных ценностей и наличных средств, они ни в коем случае не являются нарушите-

лями действующего законодательства. Целесообразность использования продавцами товаров или услуг вновь обретенного права на отказ от использования ККМ представляется весьма сомнительной с точки зрения прав потребителя: до сих пор наличие контрольно-кассового чека с отпечатанной на нем полной информацией о продавце вплоть до точного времени совершения покупки являлось непреклонным и достаточным условием для возврата или замены товара. Отныне любая ошибка или описка, невольно допущенная при заполнении товарного чека, диалектически уменьшает возможности покупателя на предъявление возможной претензии. Поэтому неудивительно, если при прочих равных качественных и ценовых характеристиках товаров, работ или услуг потенциальный покупатель сделает выбор в пользу продавца, выдающего контрольно-кассовый чек.

* * *

Будущие времена готовят для организаций и индивидуальных предпринимателей непростое испытание: 20 июля текущего года принят в третьем, окончательном чтении законопроект о введении с 2010 года **страховых взносов** и отмене **единого социального налога**. Вместо ЕСН планируется уплата компаниями страховых взносов в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ и фонды обязательного медицинского страхования. Налоговая ставка в 2010 году сохранится на прежнем уровне — 26%, а вот в 2011 году будет увеличена до 34%. Страховые взносы придется платить и тем организациям или предпринимателям, которые переведены на специальные налоговые режимы. Планируется, что совокупная ставка всех страховых взносов для них в 2010 году составит 14%, в 2011-2012 годах — около 20%, а к 2013 году — чуть более 27%. Страховые взносы не будут начисляться на средний годовой заработок, превышающий 415 тысяч рублей. В связи с вышеизложенным вопрос о компенсации возрастающей нагрузки на малый и средний бизнес остается открытым. **BB**



БЫСТРО И ЗАКОННО ВЗЫСКИВАЕМ ПРОБЛЕМНЫЕ

ДОЛГИ
СО ВСЕХ

АНТИДОЛГ
КОЛЛЕКТОРСКОЕ АГЕНТСТВО
WWW.VOLGDA-ANTIDOLG.RU

Телефон
5000-25

ГРАЖДАНИН, ДА ВЫ БАНКРОТ!

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ.

Закон о банкротстве физических лиц близок к принятию. Сейчас ведутся последние согласования, и на днях законопроект (его официальное название — «О реабилитационных процедурах, применяемых в отношении гражданина-должника») поступит в Государственную думу РФ.

Подготовка и обсуждение этого законопроекта ведется уже несколько лет. Сначала процесс шел на волне потребительского бума, сейчас же, когда количество невозвращенных кредитов стало резко расти, «дыры» в законодательстве стали залатываться в более интенсивном порядке.

На данный момент не существует адекватного законодательного регулирования в сфере несостоятельности (банкротства) гражданина, не являющегося индивидуальным предпринимателем. Такая ситуация не выгодна ни гражданам, которые опасаются брать кредиты, потому что боятся вовремя их не вернуть и в итоге остаться ни с чем (в рамках исполнительного производства это вполне возможно), ни кредиторам (в первую очередь, банкам), т.к. действующее законодательство ограничивает их возможности нормальными правовыми средствами взыскать долги.

Подготовленный с учетом мировой практики законопроект должен удовлетворить обе стороны. С одной стороны, он предусматривает возможность введения реабилитационной процедуры (т.е. реструктуризацию долгов в соответствии с планом, утверждаемым арбитражным судом на срок до пяти лет), предоставляет должнику, оказавшемуся в сложном положении, возможности освободиться от долгов, предоставив кредиторам свое имущество и часть доходов (так называемая доктрина «fresh start»). С другой стороны, новый закон должен способствовать снижению рисков и расходов кредиторов в связи со сложностью взыскания долгов, а также уменьшению расходов на администрирование процедуры банкротства гражданина.

В соответствии с законопроектом гражданин признается арбитражным судом банкротом, если установлена его неплатежеспособность, то есть неспособность удовлетворить в полном объеме требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Процедуру банкротства могут инициировать и кредитор, и должник, если не погашенная в течение полугода задолженность превысила 50 тыс. руб. При этом при подаче заявления у должника должны быть средства на оплату двух месяцев работы арбитражного управляющего (20 тыс. руб.) и опубликование информации об открытии производства.

По результатам проверки обоснованности заявления о банкротстве суд на шесть месяцев вводит в отношении должника-гражданина конкурсное производство.

Это время дается должнику для изыскания наиболее приемлемых вариантов дальнейших расчетов с кредиторами («мораторий на предъявление требований к должнику»).

В ходе конкурсного производства должник вправе представить в арбитражный суд план реструктуризации долгов, согласованный с большинством кредиторов.

С даты утверждения плана реструктуризации долгов арбитражным судом вводится новая процедура, применяемая в деле о банкротстве гражданина, — реструктуризации долгов.

В случае успешного выполнения плана реструктуризации долгов гражданин освобо-

дается от долгов, сохраняя при этом активную социальную позицию. Если гражданин, напротив, в силу тех или иных причин все же не сумел расплатиться с кредиторами в ходе реструктуризации долга, арбитражный суд выносит определение об отмене плана реструктуризации долгов, признании гражданина банкротом и переходе к конкурсному производству, в ходе которого активы должника, включаемые в конкурсную массу, распределяются между ними пропорционально суммам их требований.

При этом не предусматривается реализация жизненно необходимого имущества должника. Так, у него не будет изыматься квартира, в которой он проживает, а также предметы домашнего обихода. В то же время при наличии другой квартиры или транспортных средств, а также иного имущества оно может быть реализовано в счет уплаты долгов. В законопроекте также предусматривается ряд ограничений по дальнейшей деятельности физического лица, прошедшего процедуру банкротства. Помимо того, что сведения о таких лицах будут в дальнейшем доступны банкам, данное физлицо не сможет в течение определенного срока стать предпринимателем без образования юридического лица, являться учредителем юридических лиц, а также занимать руководящие посты в компаниях.

Для защиты стабильности банковской системы и экономического оборота авторами законопроекта предусматривается ряд ограничений как для должника, признанного банкротом, так и для должника, успешно осуществляющего (или осуществившего) план реструктуризации долгов. Данные ограничения касаются, прежде всего, возможности повторной подачи гражданином заявления о признании себя банкротом и реструктуризации новых долгов (установлен пятилетний «период ожидания» между предыдущей и последующей процедурами банкротства), а также получения новых кредитов в банках без указания на факт признания гражданина банкротом. **55**

БАНКРОТСТВО

ДЛЯ КРЕДИТОРОВ:

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

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

ОГРАНИЧИТЬ БЕЗОТВЕТСТВЕННОСТЬ

ВПЕРВЫЕ ЗА 10 ЛЕТ ВНЕСЕНЫ СУЩЕСТВЕННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОН «ОБ ООО»

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР АРШИНОВ, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ЮРИДИЧЕСКОГО АГЕНТСТВА «ЮСКАР».

**Федеральный закон Российской Федерации № 14-ФЗ
«Об обществах с ограниченной ответственностью», который
практически не менялся с момента его принятия в 1998 году,
с 1 июля 2009 года был принципиально изменен Федеральным
законом № 312-ФЗ.**

Учредительный договор исключен из учредительных документов

По замыслу законодателей, из гражданского права необходимо, с одной стороны, убрать правила, создающие помехи в работе ООО, а с другой, — пресечь практику создания фирм-однодневок.

Так, с 1 июля 2009 года у ООО останется всего один учредительный документ — устав. Деятельность общества больше не будет регламентироваться учредительным договором. Правда, по-прежнему необходимо будет представлять такой договор (отныне он будет называться договором об учреждении) для государственной регистрации создаваемого общества. На основании этого документа регистрирующий орган внесет сведения о номинальной стоимости долей в уставном капитале и об их владельцах. Однако с указанной даты на учредительный договор может быть распространен режим коммерческой тайны. Этот документ, в отличие от устава, не нужно будет предоставлять заинтересованным лицам по их требованиям.

Из устава ООО исключены сведения о долях участников

Далее, из перечня обязательных сведений, которые должны отражаться в уставе, была исключена информация о размере и номинальной стоимости долей участников общества. Таким образом, теперь отпадает необходимость менять устав при каждом изменении структуры уставного капитала общества и состава его участников.

Комментируемые поправки переносят данные об участниках и их долях из уставов обществ в ЕГРЮЛ и обязывают общества вести (и хранить) списки своих участников.

Чтобы зафиксировать переход доли или части доли к другому лицу, необходимо представить в налоговые органы, ведущие

ЕГРЮЛ, документы, которые подтверждают основание такого перехода. Отметим, что с 1 июля 2009 года сделка по продаже доли или части доли в ООО должна быть нотариально удостоверена, в противном случае она будет признана недействительной.

Однако из этого правила закон делает ряд исключений. В частности, для случаев, когда доля переходит самому обществу или распределяется между его участниками.

Выход из ООО теперь должен быть предусмотрен уставом

С 1 июля 2009 года участник сможет выйти из общества только при условии, что такая возможность прямо предусмотрена уставом. В этом случае в нем должны быть описаны процедура и последствия выхода участников. Исключение из этого правила сделано для обществ, созданных до вступления в силу Закона № 312-ФЗ.

Благодаря последним поправкам сократится срок, в течение которого общество должно рассчитаться с вышедшим из него участником. Действительная стоимость доли участника будет определяться по данным бухгалтерской отчетности за месяц, предшествующий месяцу, в котором участник обратился с указанным заявлением (нормы Закона № 14-ФЗ в старой редакции предписывали рассчитывать такую стоимость по итогам года, в котором участник вышел из общества). Сумма, равная этой стоимости, или имущество такой же стоимостью должны быть выданы участнику в течение трех месяцев (ранее этот срок составлял шесть месяцев).

Впрочем, общество может избрать другой порядок и другие сроки расчета с выходящими из него участниками. Для этого в устав должны быть включены соответствующие положения.

Изменен порядок процедуры продажи и оплаты долей

Закон № 312-ФЗ не только решил рассмотренные выше концептуальные вопросы регулирования деятельности ООО, но и внес ряд

других новшеств, а также уточняющих положений. Они направлены либо на предотвращение злоупотреблений правами, которые предоставлены обществу, его участникам и третьим лицам, либо на поддержание имущественной обеспеченности деятельности общества.

Например, авторы Закона дополнили порядок, в соответствии с которым участники совершают преимущественную покупку долей.

В частности, приобретать долю можно будет по той цене, которая заранее определена в уставе, а не только по той, которую предложил продавец этой доли третьему лицу. В уставе цена может быть установлена в твердой денежной сумме или на основании критерия, определяющего стоимость доли. Такими критериями могут быть: стоимость чистых активов общества, балансовая стоимость активов общества на последнюю отчетную дату, чистая прибыль общества и т. д.

Кроме того, была конкретизирована процедура продажи и оплаты долей, принадлежащих обществу, оплаты уставного капитала общества при его увеличении и т. д.

Переходные положения

Общества с ограниченной ответственностью, созданные до 1 июля 2009 года, обязаны до 1 января 2010 года внести изменения в свои уставы и учредительные договоры, чтобы привести их в соответствие с новыми требованиями ГК РФ и Закона № 14-ФЗ. Для этого потребуются разработать и утвердить на общем собрании участников новую редакцию устава, а также принять решения о перерегистрации ООО и об аннулировании учредительного договора.

До начала следующего года будут применяться только те положения устава и учредительного договора, которые не противоречат упомянутым требованиям. Стоит добавить, что те ООО, которые не пройдут перерегистрацию согласно новым требованиям до 1 января следующего года, подлежат ликвидации.

Насколько внесенные поправки эффективны, покажет время, но уже сейчас очевидно, что перерегистрация предприятий с новыми уставами потребует серьезной юридической подготовки, без которой вряд ли удастся получить с первой попытки заветное свидетельство о перерегистрации. А если учесть еще и тот факт, что организационно-правовая форма «Общество с ограниченной ответственностью» является самой распространенной формой ведения предпринимательской деятельности в России (более 80% всех российских коммерческих организаций ООО), нетрудно представить, что будет происходить в налоговом органе. **■**

ООО «Юскар»

Юскар
Юридическое агентство

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

Вологда,
Советский пр., 50,
офис 4.
Тел.: (8172) 75-34-43, 500-517,
8-911-543-02-97.

КУДА ИНВЕСТОРУ ПОДАТЬСЯ?

**Как вести себя инвестору в непростые кризисные времена?
Как защитить свои сбережения и, более того, дополнительно
заработать на текущей нестабильности?**

Осенью прошлого года фондовые индексы обвалились, и все вложения в ценные бумаги заметно убавили в весе. С тех пор котировки отыграли лишь половину всего падения, ждать их возвращения на летние уровни 2008 года, к сожалению, не приходится.

С ноября месяца падение настигло и российскую валюту. Рубль стремительно подешевел сначала по отношению к доллару, а потом и к евро — правительство проводит «плавную девальвацию». Облигации тоже проседают в цене. Настораживает количество дефолтов и банкротств, случающихся все чаще и чаще, поэтому инвесторы не спешат покупать облигации.

Сырье также падает в цене: нефть, металлы значительно отступили от своих максимумов. Возможно, спасение следует искать в золоте. «Желтый металл» потерял сравнительно немного за время кризиса, но все же подешевел. Депозиты тоже не панацея, все большее количество банков лишается лицензий и подвергается санации, а в рамках системы страхования вкладов возврату в полном объеме подлежит лишь относительно небольшая сумма... Что же делать?

Фьючерсы и опционы вместо акций

Что делать с имеющимися в руках акциями? Ясно, что продавать их по нынешним бросовым ценам, как минимум, не разумно. Дальше падать — вроде как некуда. Текущий кризис рано или поздно закончится, ситуация с ликвидностью нормализуется, котировки акций вернуться к своим средним историческим значениям. Это позволяет надеяться, что, по крайней мере, лет через пять бумаги будут стоить гораздо дороже.

Однако сидеть сложа руки и терпеливо ждать роста котировок тоже психологически очень сложно. К тому же неизвестно, по какому пути будет развиваться текущий кризис. Он может быть

очень затяжным, как, например, в Японии, где после обвала в 1990-м году котировки акций так и не восстановились вплоть до сегодняшнего дня.

Можно, конечно, отложить их подальше в шкаф в качестве подарков подрастающим детям и внукам и забыть на какое-то время. Или может быть, стоит распродать свои ценные бумаги, а полученные денежные средства разместить в инструменты с фиксированной доходностью? Тогда можно будет худо-бедно «отбить» хотя бы инфляцию. Однако, если акции все же будут расти, показывая среднюю доходность в пределах 15-30% годовых (что очень вероятно), то мы недополучим приличную сумму, о чем потом будем очень сожалеть.

Обратимся к срочному рынку ФОРТС. Акции здесь легко заменяются фьючерсами. В самом деле, вложения во фьючерсы на акции способны принести тот же доход, что и сам базовый актив. В то же время преимуществом сделок с фьючерсами является предоставляемое плечо, при котором инвестор отвлекает значительно меньший объем средств на эквивалентное по объему вложение. Скажем, половину или лучше треть, если брать с запасом, исходной суммы можно смело разместить в надежные облигации, а на остальное купить фьючерсы на исходное количество акций.

На данный момент гарантийное обеспечение в расчете на один фьючерс составляет 10-25%. Другими словами, получаем «плечо» в размере от 1:10 до 1:4. В периоды повышенной волатильности (неустойчивости), наступающие, как правило, при значительном обвале индексов, биржа обычно повышает размер обеспечения вплоть до 50%. Поэтому на нашем срочном счету необходима подушка безопасности в размере 30-50% от капитала. Но это еще не все. При нынешних высоких уровнях подразумеваемой волатильности, имеет смысл покрыть наши акции-фьючерсы проданными сверху

опционами-колл (опционы на покупку). Выпишем на каждый имеющийся у нас фьючерс один колл. Уровень обеспечения при этом практически не изменится, т.к. все проданные опционы у нас будут покрыты, а величина полученной от продажи премии увеличит наш капитал.

Итак, если резюмировать, то треть полученной суммы от продажи исходных акций мы помещаем в облигации надежных эмитентов со ставкой 12-15% годовых, оставшуюся сумму заносим на срочный счет, где покупаем фьючерс и продаем опцион-колл на эквивалентное число акций.

Рассмотрим для определенности 100 акций «Газпрома» (фьючерс и, соответственно, опцион на него в ФОРТСе равен как раз 100 акциям). Тогда на ФОРТС мы покупаем один фьючерсный контракт на акции «Газпрома» и продаем один опцион-колл со страйком (цена опциона) 15000 руб.

Оптимально будет работать с трехмесячными ближайшими контрактами, т.к. они наиболее ликвидны. Для примера мы выбрали 140% опцион-колл, т.е. страйк которого на 40% выше текущей цены акции или фьючерса. Есть, конечно, один недостаток данной стратегии в отличие от простого держания акций в тумбочке. Как нетрудно увидеть на графике, прибыль в этом случае будет ограничена. Инвестор перестанет получать дополнительный доход, если акция прибавит более 40% от текущей цены. Прибыль здесь «съедают» наши проданные коллы. Однако уровень в 40% и без того очень комфортный и приятный. Согласитесь, что очень неплохо заработать 40% за 3 месяца, даже без учета процентов по облигациям и премий по опционам. К слову, премии от проданных коллов дадут дополнительно 6-8% при нынешней стопроцентной подразумеваемой волатильности на ФОРТС. А в рост котировок более, чем на 40% в предстоящие три месяца пока, к сожалению, мало верится.

Стоит отметить, что по своему желанию инвестор может выбирать другой страйк у опциона-колл. Чем ближе страйк к текущей цене, тем более агрессивная получается стратегия. Уровень премии от опционов при этом растет, а точка перегиба смещается влево. Для тех, кто считает, что рост акций в ближайшие три



месяца не превысит 20%, можно посоветовать продать стодвадцатипроцентный колл.

Резюмируя, можно отметить два дополнительных источника получения дохода от имеющихся акций при динамике их котировок (-40%; +40%) в пределах трех месяцев. Это доход от облигаций и премия по проданным опционам. Если акция вырастет более чем на 40%, скажем, на 50-80%, то данная стратегия получится менее выгодной по сравнению с простым держанием бумаг. Однако, стратегия все равно обеспечит значительную прибыль, к тому же при приближении к точке нашего проданного страйка, опционы можно откупить. Их стоимость будет зависеть от того, сколько осталось дней до экспирации (наступления даты истечения срока действия опциона) и текущей волатильности на рынке.

Что делать с валютами?

Что же касается сбережений наличных денежных средств, то здесь рекомендуется диверсифицировать вложения между разными валютами. Лучше всего довериться старому проверенному методу и разделить всю исходную сумму на три равных части между долларами, евро и рублями. Более того, сейчас многие банки предлагают открыть мультивалютный депозит. То есть одновременно и в долларах, и в евро, и в рублях. Такой вклад помогает сократить потери на конвертации денег из одной валюты в другую.

Почему именно доллары и евро? Это самые ликвидные и одновременно «качественные» валюты, которые легко купить с наименьшими издержками в России. К тому же и доллары, и евро можно очень быстро продать или перевести из одной валюты в другую с минимальными потерями на спреде. Вы скажете, что неплохо было бы прикупить и японскую йену или швейцарский франк, как наиболее стабильные валюты. Однако вы больше потеряете на комиссиях из-за низкой ликвидности данных инструментов.

Стоит отметить, что инвесторам также доступны фьючерсы и опционы на рубль/доллар, торгуемые на ФОРТС. Эти контракты уже стали довольно популярными и ликвидными, а комиссии минимальны. Так что для физических лиц есть вполне приемлемый вариант.

В последнее время многих граждан все больше беспокоит пара рубль/евро. Нет гарантий, что и дальше рубль не просядет на изрядное количество процентов. Не важно при этом, к доллару или к евро.

Что касается фьючерсов на рубль/евро и евро/доллар, то РТС ввело в обращение долгожданный контракт. При этом инвестор получает закрепленный законодательно финансовый инструмент, в отличие от валютного рынка ФОРЕКС.

Еще раз об опционах

Опционы, так же как и фьючерсы, относятся к инструментам срочного рынка —

позволяют заключать сделки (договариваться о цене) сейчас, а производить окончательные расчеты в будущем. Опцион, как и акцию, можно купить на бирже через систему интернет-трейдинга. Для этого надо открыть счет у брокера, который предоставляет доступ к ФОРТС. Опцион считается более сложным инструментом, чем фьючерс, но для использования его в качестве страховки серьезных знаний не требуется.

Наименее рискован для инвестора колл-опцион, поэтому в дальнейшем речь пойдет именно о «коллах». Покупатель такого опциона получает право приобрести актив по определенной цене в будущем. Например, доллар США по 32 руб. 14 сентября 2009 г. За это покупатель должен заплатить продавцу задаток, который называется премией.

Цена контракта (страйк) — 32 руб. — является жесткой величиной, установленной биржей. Например, сейчас в ФОРТС торгуются опционы на доллар США со страйками от 29 до 38,5 руб. с шагом в 25 коп. Один опционный контракт на доллар США соответствует сумме \$1000, поэтому страйк обозначается, например, как 32500 руб.

Покупатель опциона находится в более выгодном положении, нежели продавец, так как может в дальнейшем не исполнять сделку. Например, если доллар стал дешевле, то покупать его по 32 руб. резона нет.

Продавец же опциона в любом случае должен выполнять свои обязательства перед покупателем. За такое «ущемление в правах» продавец как раз и получает премию, размер которой определяется в результате торгов между участниками сделки.

Здесь, однако, стоит отметить, что если базовым активом фьючерса в ФОРТС могут быть акции, облигации, индексы, нефть, золото, доллар США, то базовым активом опциона являются как раз фьючерсы. Это означает, что покупатель опциона не получит доллары ни в наличном, ни в безналичном виде. Поэтому физический смысл покупки опциона здесь аналогичен покупке страховки. Если доллар падает покупатель получает выгоду из дешевого доллара, но теряет уплаченную премию. Если доллар растет покупателю опциона придется приобретать для погашения кредита подорожавшие доллары, но рост стоимости опциона (премии) частично компенсирует убыток из-за курса валюты. **55**

ФИНАНСОВАЯ КОРПОРАЦИЯ

Открытие

Не гонитесь за деньгами — идите им навстречу.

Аристотель Онассис

-))) Обучение биржевой торговле
-))) Брокерское обслуживание
-))) Консультационное управление

г. Вологда, ул. Ветюшника, 31
тел. (8172) 56-30-70

г. Череповец, Советский пр., В-А
тел. (8202) 51-74-41

www.open.ru

РАБОТА И ОТДЫХ СОВРЕМЕННОГО ЧЕЛОВЕКА: ПРОАКТИВНЫЙ ПОДХОД К САМОРЕГУЛЯЦИИ

ТЕКСТ: АННА КЛИМОВА, КАФЕДРА ПРАКТИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ ВГПУ.

Профессиональная жизнь большинства людей протекает сегодня в весьма интенсивном темпе: увеличивается рабочая нагрузка, усложняется структура трудовых задач. Выполнение профессиональных обязанностей часто протекает в условиях жесткого временного прессинга. Многие специалисты работают как совместители, тем самым еще более увеличивая длительность и интенсивность своего рабочего времени.

Для успешного восстановления ресурсов полезно и важно научиться полноценно использовать не только время отпуска и часы досуга, но и резервы перерывов и микроперерывов, которые возможны в режиме рабочего дня.

Три уровня активности

Работа — это продуктивная деятельность, в то время как отдых — обновляющая и восстанавливающая силы. Деятельность может разворачиваться на любом из трех уровней активности (приспособление, реактивность, проактивность). От человека зависит тот уровень активности, который он выберет для своего функционирования. Самый простой и привычный уровень активности — адаптация. Каждый с детства умеет приспосабливаться, «прогибаться» под изменяющуюся ситуацию, проявляя себя как пассивное существо, от которого мало что зависит: сказали «надо поработать» — работает, забыли дать задание — отлично, отдыхаем.

Более высокий уровень активности — реактивность. В этом случае человек пытается отреагировать на ситуацию оптимальным (по его мнению) образом, но этот выбор определяется внешней ситуацией, внешними обстоятельствами. Реактивные люди — это люди обстоятельств, в жизни они плывут только по течению, их эмоции зависят от того, как лягут карты. У них нет внутренней опоры, их устойчивость нестабильна. Реактивные люди в подавляющем своем большинстве ссылаются на причины невозможности чего-либо. При этом они выражают свои высказывания в виде отрицательных предложений, которые воспринимаются как данность.

Эффективный человек действует проактивно, сознательно выбирая свою реакцию на внешнее событие. Проактивность — это способность проявлять инициативу

для улучшения обстоятельств, либо для создания новых возможностей. Зачастую проактивность выражается в том, что человек «подвергает сомнению» существующий комфорт, а также не желает подстраиваться под имеющиеся условия.

Стивен Кови предлагает опираться на следующие простые предположения в работе над приобретением полезных сбалансированных привычек:

Для тела – исходите из того, что вы перенесли инфаркт; теперь приводите свой образ жизни в соответствие с этим.

Для разума – исходите из того, что в сфере вашей деятельности период расцвета перед спадом составляет два года; теперь готовьтесь соответствующим образом.

Для сердца – исходите из того, что другие могут услышать все, что вы о них говорите; теперь говорите.

Проактивные люди делают акцент на том, что возможно изменить в сложившейся обстановке, на действия, которые можно предпринять для достижения цели. Проактивность — это акцент на своих способностях повлиять на ситуацию. Проактивное восприятие приведет к проактивному образу жизни. Деятельность на уровне проактивности обусловлена не обстоятельствами, а решениями самого человека. Она включает в себя два слагаемых: активность и ответственность.

Почему вредно слишком много работать

А теперь «отдохните»... Вчитайтесь в слово ОТдых. В древнерусском языке приставка от- означала не-. В этой логике отдыхающий означает не-дышащий. На этом основаны многие техники релаксации, работы с дыханием, медитации (полное и глубокое дыхание, расслабление интегрирует мышцы тела, снимает блоки, оптимизирует состояние организма). Словарь

определяет отдых как действие по значению глагола отдыхать (отдохнуть) — пребывание в состоянии покоя или свободного времяпрепровождение, посвященное восстановлению сил и здоровья; перерыв в работе.

Заметьте, содержание этого действия не раскрывается, подчеркивается лишь состояние покоя. Однако совершенно очевидно, что оптимальное состояние и восстановление сил не возникают сами по себе, а достигаются целенаправленной саморегуляцией. Проактивность в данном случае становится принципом, согласно которому отдых должен стать намеренным, а не спонтанным действием.

Почему это необходимо?

Трудовая деятельность многих профессионалов часто проходит в условиях,

требующих усиленного расхода внутренних резервов. Многие из нас склонны «жертвовать» для работы время от-дыха («кофебрейк за компьютером»). В итоге удобная для многих людей система гибкого планирования рабочего времени превращается в опасный для здоровья вариант увеличения времени работы и отсутствие перерывов для восстановления сил. Конечно, негативные симптомы проявятся не сразу, но систематические переработки неизбежно ведут к расходу ресурсов, которые не могут быть восстановлены за оставшееся для отдыха время. Прямое следствие этого — развитие неблагоприятных состояний по типу хронического утомления и переутомления, которые, в свою очередь, провоцируют возникновение стрессовых состояний.

Систематически переживаемые стрессы в работе, истощение физиологических и психологических ресурсов приводят к накоплению негативных симптомов и, следовательно, к неизбежным изменениям в структуре личности, особенностях

поведения, потере здоровья и возможности продуктивно работать. Работник превращается в «трудоголика», который сам загоняет себя в лабиринт интересной, но при этом напряженной и изматывающей работы. Лабиринт, выхода из которого не найти, если не видеть совсем рядом «проходы» к отдыху и восстановлению. Но их и не увидишь, если от работы не отрываться ни на минуту. Такой подход к работе и здоровью (точнее, подход к работе, поскольку о здоровье «трудоголики» начинают беспокоиться лишь тогда, когда оно серьезно подорвано) не современен.

Как заставить себя отдыхать? Единственный эффективный путь — принять сознательное намерение обеспечивать свой отдых, осознанно и целенаправленно его организовывать (а это уже второе слагаемое проактивного уровня деятельности — ответственность).

Проактивный подход позволяет человеку предотвращать развитие неблагоприятных состояний через опережающую регуляцию текущего функционального состояния. Для этого профессионалу необходимо освоить приемы саморегуляции и использовать их произвольно, а не спонтанно.

Чтобы развиваться как профессионал, современный человек должен принять задачу заботы о своем здоровье как необходимость. Многие достаточно часто игнорируют даже весьма заметные признаки неблагополучия. Как правило, это не столько результат действительного пренебрежения своим здоровьем, сколько следствие необходимости, когда выполнение профессиональных задач происходит в условиях аврала. Часто подобное напря-

жение мы создаем себе сами, откладывая на «потом» выполнение хорошо известных, в том числе и по срокам сдачи, рабочих дел.

Как правильно отдыхать?

Как обычно снимаются негативные симптомы чрезмерного утомления и эмоционального напряжения? Бесспорные приоритеты принадлежат таким способам психологической поддержки, как чаепитие (вариант — «кофе+сигарета»), разговоры и обмен шутками с коллегами по работе, а также поедание (не отрываясь от работы) чего-нибудь приятного и вкусенького — конфетки или печенья. Подобное поведение типично для многих сотрудников разных организаций офисного типа. Иногда люди прибегают к возможностям электронных коммуникаций и пишут записки и короткие сообщения друзьям и коллегам.

Иными словами, привычными и доступными средствами являются те приемы оптимизации состояния, отдыха и восстановления сил, которые наиболее просты, легко применимы, не требуют особых материальных и временных затрат. Более того, они всегда под рукой. Правда, в некоторых организациях с некоторыми из способов психологической поддержки (чаепитием и кофепитием) систематически, но, как правило, безуспешно борется начальство, стараясь не допускать «бесконечных», как оно считает, чаепитий в рабочей обстановке. Борется, кстати сказать, зря — если человек загружен работой, то он не склонен безостановочно распивать чай. Более того, как раз пресловутые чаепития являются не столько физиологической потребностью человека или свидетельством лени, сколько

желанием «сделать паузу» и немного передохнуть. Так что, как правило, они несут пользу, позволяя хотя бы отчасти, восстановить силы.

Однако такие средства срабатывают не всегда. Их эффективность в снятии накопившихся следов утомления и эмоциональной нагрузки довольно низкая. Более мощным оптимизирующим эффектом обладают приемы психологической саморегуляции, они позволяют не только восстановить ресурсы, но и сформировать такое функциональное состояние и такой настрой на работу, которые являются наиболее подходящими для решения профессиональных задач в конкретной рабочей ситуации. К тому же они почти не занимают времени: при их полном освоении человеку требуется не более 3-5 минут, чтобы привести себя в требуемую рабочую форму. Спектр этих приемов огромен (нервно-мышечная релаксация, идеомоторная тренировка, сенсорная репродукция образов, аутогенная тренировка), каждый может подобрать для себя оптимальный набор, исходя из своих индивидуальных особенностей.

Современный человек, чья жизнь сейчас во многом определяется достижениями в профессиональной деятельности, начинает осознавать, что эффективная работа требует умения эффективно отдыхать. И если умений оптимизировать состояние, сформированных по ходу жизни, не всегда достаточно для полного восстановления, то необходимо сознательно актуализировать намерение и целенаправленно осваивать новые приемы психологической саморегуляции.

Напишите прямо сегодня. Проактивно отдыхать и работать. **БВ**

КОГДА НА РАБОТЕ ВСЕ «ДОСТАЛО»

Я работаю в банке. В последнее время стал уставать, стал раздражительным. Постоянные конфликты с коллегами (мелкие, как правило, но все равно неприятные). Уволиться? Но не в нынешние же времена... Лечь в больницу? Но я вроде здоров...

А. В., по e-mail.

Ситуацию, в которую попал наш читатель, комментирует врач-психотерапевт Николай ЖУРКЕЛИС:

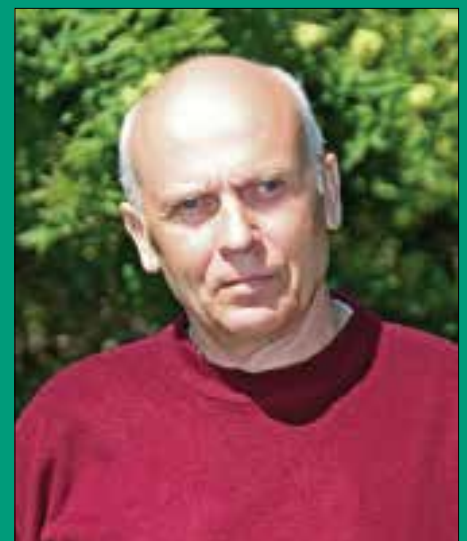
Тема утомляемости, слабости и связанные с этим проблемы эмоционального климата в трудовом коллективе, довольно типичны в психотерапевтической практике.

В данном случае читатель сам частично ответил на свой вопрос, когда упомянул о конфликтах на работе. Когда существует эмоционально-напряженная, конфликтная ситуация в коллективе, то человек испытывает не только раздражение, но и возмущение, обиду, досаду, а порой и такие сильные чувства, как ярость и ненависть.

Дело в том, что нормированное (социально приемлемое) поведение не предполагает возможности проявления этих чувств в условиях данного коллектива. Вот здесь

то и начинаются проблемы. Чем больше негативно окрашенных эмоций испытывает читатель, тем больше контроль над этими эмоциями. Происходит столкновение потребности в реализации эмоций и желания их контролировать. Это и обуславливает тему повышенной утомляемости и слабости. Жизненные силы бросаются в костер внутреннего конфликта.

Обращение в поликлинику, как правило, не дает результата — врачи соматического профиля лечат тело, а не душу; последствия, а не причину. Внутренний же конфликт остается без внимания. Что же делать нашему герою? Человек осознает часть себя, здесь речь идет только о социально приемлемых и оцененных позитивно чувствах, а агрессивные чувства, такие как раздражение, досада, гнев, наш читатель подавляет в себе. Важно осознать право переживать и принимать эти чувства. У наших читателей может сложиться мнение о том, что я призываю их к агрессии, хотя речь идет совершенно об ином, и здесь не стоит путать две вещи: иметь право испытывать чувство агрессии и быть агрессивным в поведении.



Как только наш читатель научится быть ответственным за те чувства, которые он реально испытывает, тогда и на работе ему будет более комфортно, а ситуация не будет казаться столь трагичной.

ПУТЕШЕСТВИЕ БЕЗ ПРОБЛЕМ

Конкуренция на рынке туристических услуг в нашем регионе достаточно плотная. Сегодня в области функционируют 140 туристических фирм — эти цифры прозвучали на очередном заседании областного Координационного совета по защите прав потребителей, который возглавляет первый заместитель Губернатора Иван Поздняков.

Это значит, выбор у потребителей есть, однако, к сожалению, главным ориентиром для многих потенциальных туристов до сих пор является стоимость тура, а вот особого внимания на предоставленную информацию, форму и содержание договора (да и вообще на его наличие) туристы не слишком обращают, подписывают этот важный документ, не изучив его внимательно.

Родители, отправляя в путешествие детей, должны быть особенно бдительными. Начиная с весны, в образовательных и других учреждениях появляются объявления о формировании тургрупп учащихся на время школьных каникул. Информацию и гарантии интересного безопасного отдыха самодельные «агенты» предоставляют лишь на словах во время организационного собрания. Если что-то случится, претензии предъявлять будет не к кому.

Впрочем, до громких судебных разбирательств в отношении туристических фирм дело доходит нечасто. Тем не менее печальные примеры в практике Союза потребителей есть.

...Жительнице города Сокола Елене к юбилейному дню рождения супруг подарил путевку на один из лучших курортов Египта, куда она отправилась вместе с девятилетней дочерью. К месту назначения прибыли под вечер, однако вместо обещанного роскошного отеля им предложили поселиться в гостинице, которая не тянула и на три звезды. Еще несколько дней русской туристке пришлось отстаивать свои права в чужой стране, пока им все же не предоставили соответствующие стоимости тура условия в пятизвездочном отеле, но расположенном далеко от моря по соседству со стройкой. Елена пыталась

позвонить в Вологду, в турфирму, где приобрела путевку, но на другом конце провода отмахнулись от ее претензий: дескать, а мы что можем сделать?

Представители фирмы не встретили намучившуюся женщину на вокзале в цветках, чтобы как-то компенсировать мораль-



Интересный и безопасный отдых зачастую зависит от правовой грамотности туристов.

ный ущерб, наоборот, отнеслись к ее претензиям по-хамски. Елена подала иск в суд, требуя возврата денег за путевку, компенсации за моральный вред и междугородные телефонные переговоры.

Однако суд посчитал, что требования истца относительно расторжения договора и возмещения полной стоимости тура неправомерны. Ведь основную часть услуг, предусмотренных договором (переезд, проживание, экскурсии, питание), ответчик выполнил. Так что речь может идти только о качестве этих услуг. Поэтому урок на будущее: если вдруг туристическая фирма не оправдывает ваших надежд, Вы можете в первый день отдыха расторгнуть договор, вернуться и потребовать возврата стоимости путевки и возмещения морального вреда. Елена этого не сделала, продолжая

пользоваться услугами принимающей стороны, поэтому отказав истцу в расторжении договора, суд отказал ей и во взыскании стоимости тура. Однако другие требования (компенсация морального вреда, взыскание понесенных расходов на подготовку дела к судебному рассмотрению, расходы на переговоры с Вологдой) суд удовлетворил. Общая сумма, взысканная с турфирмы в пользу пострадавшей стороны, составила 25378 рублей. (Стоимость путевки около 40 тысяч рублей).

По информации начальника отдела по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Вологодской области Юлии Груничевой сейчас их надзорная организация на федеральном уровне поднимет вопрос о создании официальных представительств туроператоров непосредственно в каждой из стран, принимающих российских туристов, чтобы вопросы, возникающие у них, решались оперативно по месту отдыха.

Еще один пример, свидетельствующий о важности оформления с исполнителем договорных обязательств.

Супруги Иванченко из Череповца еще зимой

приобрели дорогой таймшер на один из Иspanских островов, почти год жили в предвкушении великолепного отдыха. Однако в назначенный срок в Испанию их не пустили — принимающая сторона отказала супругам в визе на основании того, что у одного из них в прошлом была судимость. По испанским законам туристам с уголовным прошлым въезд в страну запрещен.

Потребители потребовали от турфирмы, с которой был заключен договор на отдых, возврата уплаченной суммы в размере 110000 рублей. Но не тут-то было. Представители фирмы объяснили, что она уже понесла расходы на приобретение данного кусочка острова и по условиям договора возвращать деньги не обязана.

Шокированные супруги обратились за помощью в Союз потребителей, юристы которого, изучив договор, не обнаружили в нем предупреждающего условия «об уголовном прошлом», тем более что турфирма сотрудничает с Испанией давно и обязана знать ее законы.

Юристы Союза потребителей выразили готовность представить интересы потребителей в суде. Но до него дело не дошло, фирма, осознав уязвимость своей позиции, добровольно выплатила деньги за несостоявшийся отдых. **ББ**



Экономика и управление

Дурович А. П. Организация туризма. СПб.: Питер, 2009. 320 с.

Туризм — один из самых прибыльных видов бизнеса в мире, сравнимый по эффективности инвестиционных вложений с нефтяным или автомобилестроительным. Между тем, в нашей стране о больших успехах этого вида предпринимательской деятельности говорить пока не приходится. Отчасти это связано с отсутствием компетентных кадров, недостаточностью комплексных и систематизированных знаний по организации туризма.

Данное учебное пособие призвано исправить ситуацию. Здесь раскрываются вопросы стан-

дартизации и сертификации туристских услуг, различные проблемы формирования, продвижения и реализации туристического продукта. Отдельные главы посвящены вопросам обслуживания туристов в гостинице, транспортному обеспечению, экскурсионному обслуживанию и многим другим.

Возможно, кому-то из тех, кто собирается связать себя с туристической индустрией, содержание книги покажется несколько сложным для восприятия (в отличие от пособий, более ориентированных на практику, например, Ю. Моховой и Г. Мохова «Турфирма: с чего начать, как преуспеть»), но и здесь описание теоретических аспектов сопровождается примерами, фактологическими и справочными данными, практическими рекомендациями.



Психология

Комаров Е. Брейнбилдинг, или Как накачивают свой мозг профессионалы. М.: Эксмо, 2009. 192 с.

В любой сфере деятельности важно уметь правильно работать с информацией, особенно если ее поток огромен. Как не утонуть в этом потоке? Что важно учитывать при работе с информацией? Чем опасна даже для интеллектуально развитого человека лень и самоуверенность? В процессе ответа на эти вопросы автор «изобретает» новую науку брейнбилдинг, которую определяет как информационный культурнизм, позволяющий наращивать умственные

способности человека, подобно тому, как спортсмен благодаря системе тренировок совершенствует свое тело.

Если брейнбилдинг и вправду считать наукой, то эта книга — элементарный курс, энциклопедия начальных знаний по научной организации интеллектуального труда (в первую очередь — по организации чтения). Здесь содержатся сведения о биологических и психологических механизмах усвоения информации, приводятся некоторые подходы к обучению и самообучению, даются конкретные советы по повышению индивидуальной производительности. Примечательно, что академик Е. И. Комаров практически не привлекает специальной литературы по психологии, педагогике, менеджменту. Его работа рассчитана в первую очередь на молодых «информкультуристов», а для этого достаточно уроков и примеров из богатого личного опыта.



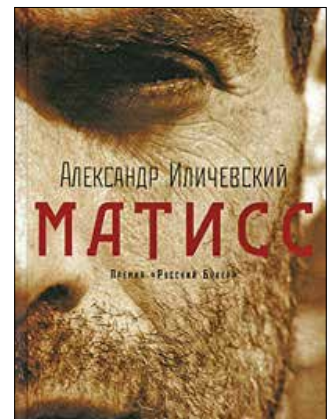
Роман

Иличевский А. В. Матисс: роман. М.: АСТ, 2009. 347 с.

Профессиональный успех писателя Александра Иличевского (он трижды становился финалистом премии «Большая книга») и его книги (она получила премию «Русский Букер» за 2007 год) сами по себе являются поводом прочитать ее тем, кто увлекается современной прозой и ценит хороший слог.

Знаменитый французский импрессионист в романе отнюдь не действующее лицо, Матисс здесь скорее символ яркости и света, чего-то невозможного, того, чего не хватает в повседневной

жизни главному герою, бывшему инженеру-физику, который добровольно становится бомжом. Вот что пишет о нем в своем отзыве писательница Алла Латынина: «Освобожденный от бессмыслицы оупляющего никчемного труда, упиваясь обретенной свободой, Королев погружается в мир собственных чувств, мыслей и видений. Это самое трудное — описать мыслительный процесс так, чтобы за ним интересно было следить, сплести рассуждения героя с психологией интеллектуального бродяги, постепенно утрачивающего связь с реальностью. И самое трудное для читателя». Чтение, безусловно, сложное; некоторые критики даже назвали роман Иличевского «рыхлым» и «вычурным». Между тем, он многослоен, мозаичен и, безусловно, является одним из лучших образцов модернистской прозы.



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

СОКРОВИЩА БЕЛООЗЕРА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ.

О том, какие богатства хранит история и культура Белозерского края, можно было узнать на Межрегиональном фестивале искусств «Белоозеро», который в одиннадцатый раз прошел на этой благодатной земле 10-12 июля.

Культурная жизнь Вологодчины в летнее время традиционно активна: в течение полутора месяцев в Консistorском двореке радушно встречают зрителя творческие коллективы — участники «Лета в Кремле»; областные театры продолжают радовать интересными постановками почитателей театрального искусства, организуя показ спектаклей, как на стационарных площадках, так и под открытым небом в архитектурно-этнографическом музее п. Семеново; задумчивой тишиной приветствуют гостей работы выставки «Романтики реализма» в залах картинной галереи; в филиалах вологодского музея ожидает посетителей выставка «Вологодский натюрморт».

Особенность вологодской культуры летом — шумные праздники в районах области. Яркую, незабываемую программу предложил гостям и жителям Белозерского муниципального района фестиваль «Белоозеро».

Этот проект можно с уверенностью назвать «визитной карточкой» Белозерья, настоящим праздником для участников и зрителей, символизирующим синтез искусств. Разнообразие программ и конкурсов, объединение возможностей молодых дарований — вокалистов и бардов, поэтов и литераторов, профессиональных и самодеятельных творческих коллективов — с опытом мастеров позволили организаторам отразить богатейшую историю этого древнего края, соединить прошлое и современность, продемонстрировать взаимосвязь поколений. Мероприятия форума искусств прошли на всех площадках города: на территории кремля и городской площади, в Детском парке и Доме культуры, в краеведческом музее и здании Администрации района.

Торжественное открытие XI Межрегионального фестиваля искусств «Белоозеро»

совпало с важной датой в истории нашего государства: 10 июля отмечается День воинской славы, учрежденный в честь победы русских воинов под Полтавой. 300-летию Полтавской битвы была посвящена научно-практическая конференция «Ратная слава Вологодчины. Традиции и современность». Участниками мероприятий стали представители клубов боевых искусств из городов Москвы, Вологды, Череповца, Белозерска, Твери, Волгограда, Зеленограда, Вышнего Волочка, представители казачьих округов. В числе почетных гостей конференции: Юрий Николаевич Балуевский, заместитель Секретаря Совета Безопасности РФ, член Вологодского землячества; глава Белозерского муниципального района Владимир Львович Лебедев, писатель Юрий Сергеев, представители Правительства области, воинской части п. Федотово, члены Правления Вологодского землячества.

В День воинской славы участники мероприятия представили Белозерский район в г. Кириллове: состоялись презентации фильма Анатолия Ехалова «Белозерский полк» и книги Вадима Деметьева «Слово о полку Белозерском». Издание подготовлено в 2008 году Департаментом культуры области к юбилею старейшего воинского формирования России — Белозерского полка. За подготовку книги ее автор Вадим Деметьев и выпускающий редактор Роман Биланчук награждены памятной медалью «Патриот России». На конференции прозвучало сообщение о том, что принято решение присвоить одной из воинских частей тульского гарнизона звание «белозерский».

Вопросы патриотического воспитания молодежи, ответственность старшего поколения за судьбу молодежи стали предметом обсуждения на пленарном заседании 11 июля

в зале Администрации Белозерского района. Итог эмоциональным выступлениям докладчиков подвел Ю. Н. Балуевский, сообщивший о принятии в мае этого года «Концепции национальной безопасности».

Конференция продолжилась на главной городской сцене выступлением Анатолия Белоусова, руководителя школы бесконтактного боя (г. Москва), со своими воспитанниками, продемонстрировавшими практические навыки боевого искусства. Такой необычный подарок подготовили московские «бесконтактники» к Дню города Белозерска, который традиционно отмечается в рамках фестиваля «Белоозеро».



Замечательным подарком к Дню города стала выставка «Каменное кружево Белозерска», открывшаяся в Белозерском областном краеведческом музее. Макет из восемнадцати церквей — а именно такое количество храмов украшало Белозерск в начале прошлого века — органично дополнил экспозицию музея, включающую икону Николая Чудотворца, высеченную на камне, стенды по истории становления христианства на Руси, выставки «Мариинская водная система» и «Белозерск торговый» и другие.

Истории города посвящена также выставка-продажа картин «Белозерские дворики», подготовленная специалистами художественного отдела музея. Особую популярность у белозерцев и гостей города снискали тонкие проникновенные работы Веры Филипповой, представленные на персональной выставке «Нет, земля, родней края отчего».

В «Русской избе» и «Княжеской гряднице» не было отбоя от желающих все своими руками попробовать: и дрова в печь сложить, и на стол накрыть, кваса отведать, а уж фотосессию в княжеских нарядах либо народных костюмах провести, тем более!

«Город мастеров» с изделиями более 90 умельцев из Северодвинска, Североморска, Апатитов, Ярославля, Санкт-Петербурга, Суздаля, Владимира, Каргополя, Великого Новгорода, Вологды, Череповца, Сокола, Шексны, Кириллова, разместился в Центре ремесел. Уникальные творения человеческих рук вызвали неподдельное восхищение у посетителей выставки. И как важно, что среди победителей конкурса «Золотые руки», который проводился по 12 номинациям, оказалось много белозерцев. **59**



БАРХАТНЫЙ СЕЗОН: ВСЛЕД ЗА СОЛНЦЕМ

ТЕКСТ: АННА ХИМАНЬЧ.

Лето подходит к концу, а вы еще не отдохнули? Не беда! У тех, кому отпуск выпал в августе-сентябре, не меньше вариантов для отдыха. Итак, выбираем оптимальный вариант.

Куда поехать в августе?

На море. Пляжный отдых в конце лета как никогда актуален и популярен, поэтому в этот период лучше не медлить, а собирать вещи и отправляться в теплые страны. Выбор мест пляжного отдыха в августе по-прежнему велик. Хорошая погода стоит во многих странах Европы и Азии, а также на Черноморском побережье нашей страны. Но лучший отдых в августе обычно на Лазурном побережье, в Арабских Эмиратах, в экзотических странах Юго-Восточной Азии. Если выбирать между популярными у россиян Турцией и Египтом, то лучше отдохнуть в августе в Турции, нежели в Египте. В августе в Египте особенно жарко, температура воздуха превышает 50°C, поэтому отдых там подойдет не всем. Самый популярный отдых в последний месяц лета — в Турции. Во-первых, на август приходится пик горящих туров. Во-вторых, в это время жара там немного спадает, а море по-прежнему манящее и ласковое. В такую погоду хорошо не только загорать и купаться, но и активно отдыхать. Для туристов в это время предлагается множество развлечений: джип-сафари, яхтинг и дайвинг, интересные экскурсионные маршруты. Если идея отдохнуть в Турции в августе слишком проста и банальна, можно отправиться в Европу. Например, на берега Испании и Италии, где погода располагает к солнечным ваннам и бесконечным купаниям в море. Хорошо отдохнуть на море можно также в Болгарии, Хорватии и Черногории.

Экскурсии. Конец лета богат на экскурсионные программы. Это время года хорошо тем, что приятная погода стоит везде почти постоянно. Отдыхать, гуляя по городам и посещая музей и исторические достопримечательности, можно как в южных странах, так и в остальной части Европы. Интереснейшие экскурсионные туры можно найти в Чехии, Франции, странах Бенилюкса, а также в Скандинавии. Правда, от автобусных туров по таким странам, как Италия, Франция и Испания, лучше пока отказаться: в любой момент могут случиться жаркие и влажные дни, когда утомительные поездки на автобусах могут сильно подпортить впечатление от отдыха: такие туры лучше оставить на сентябрь-октябрь.

Фестивали. В августе Европа продолжает петь, плясать и веселиться. Музыкальные фестивали разных жанров и направлений проходят во всех странах от Финляндии до Испании. Самый крупный из них — поп-фестиваль Sziget, который традиционно проходит в первых числах августа в самом сердце Будапешта. Для ценителей более спокойной атмосферы подойдут оперные фестивали в Австрии или фестивали фламенко в Андалусии. А в Германии в августе начинается сезон

пивных фестивалей. Те страны, которые могут похвастаться богатой рыцарской историей (например, Чехия и Великобритания), устраивают турниры и ярмарки в своих средневековых замках. Наконец, в Нидерландах в середине августа целую неделю будет проходить фестиваль фейерверков.

Где отдохнуть в сентябре?

Пляжный отдых. В сентябре Средиземное море в основной части еще теплое — до 26 градусов. Потому любители пляжного отдыха могут смело выбирать между курортами Греции, Кипра, Италии, Испании и Турции. Хорошо в сентябре и в Тунисе. Там проходит целая череда водных праздников, среди которых выделяются Фестиваль Кораллов и «Трезубец Нептуна». Годится Тунис и для отдыха с детьми. На Адриатическом побережье в Хорватии — субтропический средиземноморский климат. Лучшее время для посещения страны — с мая по сентябрь, в этот период вода прогревается до 22-24 градусов. Пляжи на полуострове Истрия, за редким исключением — искусственные бетонные платформы, природные камни и плато и небольшие галечные лагуны. В Египте в это время начинает падать летняя жара — температура днем не превышает 34 градусов, а Красное море прогревается до 28, что создает практически идеальные условия для отдыха. Лучшим временем посещения Кипра также является сентябрь. Детям здесь можно предложить посещение гигантского аквапарка — Фасури Уотер-Мания. Он расположен в живописном месте за пределами Лимассола и оборудован водными горками, трубами, бассейнами и фон-

танами на любой вкус и по последнему слову индустрии развлечений. Отдых на курортах Турции приглянется тем, кого привлекает система «все включено». Купальный сезон здесь длится в течение всей осени, а развитая туристическая инфраструктура способна предложить все виды отдыха. Тем, кто хочет совместить пляжный отдых в сентябре с активной ночной молодежной жизнью стоит поехать в Израиль. Например, в Эйлат. Кстати, это отличный вариант для тех, кто владеет только русским языком.

Экскурсии. Сентябрь богат на возможности для экскурсионного отдыха, причем годится любая европейская страна. В это время в Великобритании еще не слишком дождливо, а в Италии — уже не слишком жарко. Для экскурсионного отдыха с детьми в это время года идеальна Швеция с ее парком аттракционов Грена-Лунд, музеем сказок Юнибакен, самым большим в Скандинавии зоопарком и множеством других, интересных юным туристам мест. Подойдут и Германия с ее Леголендом и другими развлекательными парками, и, конечно, Франция со своим знаменитым на весь мир Диснейлендом.

Горнолыжные курорты. Любители новых впечатлений и те, кто не в силах дожидаться начала сезона, в сентябре могут выбрать отдых на горнолыжных курортах. С июля по сентябрь на высотах с 2800 м по 3600 м снежные поля ледника знаменитого горнолыжного курорта Ле-Дез-Альп во Франции предоставляют уникальный шанс полноценного катания на горных лыжах в столь необычное время. Австрийский курорт Зельден расположен в самой большой долине Восточных Альп Отцаль, находящийся здесь ледник делает возможным катание круглогодичным. Самыми известными круглогодичными горнолыжными курортами Швейцарии являются Церматт и Саас-Фэ. А в северной Финляндии работают два круглогодичных подземных лыжных туннеля для катания.

Желаем вам отличного отдыха, незабываемых приключений и только положительных эмоций от отпуска! **55**





КАРЕЛИЯ

ОТ ДРЕВНОСТИ ДО НАШИХ ДНЕЙ

ТЕКСТ, ФОТО: НАТАЛИЯ ГУБАРЕВА, ДИРЕКТОР ТУРФИРМЫ «БЕЛОМОРЬЕ».

Карелия — настоящий заповедник природы, истории и исторических памятников Русского Севера, а Беломорск и Беломорский район являются сегодня одними из наиболее перспективных мест для широкого развития туризма.

Тем, кто интересуется историей и культурой своей страны, но не имеет достаточного времени для путешествий, подойдут туры выходного дня. И, поверьте, даже в течение одного дня, проведенного в этих северных краях, можно увидеть, узнать, почувствовать гораздо больше, чем на некоторых продолжительных туристических маршрутах.

Туры выходного дня начинаются и заканчиваются в городе Беломорске — бывшем старинном поморском селе Сорока, военной столице Карело-Финской ССР, расположенной на берегах и островах живописной порожиистой реки Выг. Обзорная экскурсия познакомит посетителей с достопримечательностями города и его богатой историей. Туристы посетят памя-

ные места, узнают многое о жизни поморов.

Пожалуй, одно из самых сильных впечатлений в ходе путешествия по Беломорью производят петроглифы — наскальные рисунки размером от 4-5 см до 3-4 метров, чей возраст почти в два раза старше египетских пирамид (около 6,5 тысяч лет).

Сюжеты наскальных рисунков — этих «первобытных иконостасов» — включают в себя изображения человека, животных, сцен охоты на лесного и морского зверя, а также «бесов», мифологических символов и фигур. С недавних пор Беломорские петроглифы привлекают все большее внимание ученых разных стран. Ряд сцен, не так давно обнаруженных археологами под песчаными отложениями у Новой

Залавруги, эксперты относят к вершинам охотничьего наскального искусства Северной Европы.

Далее в программе тура — экскурсия на знаменитый Беломорско-Балтийский канал. Он был построен в рекордно короткие сроки в годы первой пятилетки силами тысяч заключенных ГУЛАГа, половина из которых не вернулась с этого строительства (по различным данным, здесь погибло от 50 тыс. до 200 тыс. человек). Экскурсанты узнают, что канал, связывающий между собой Балтийское и Белое моря, заканчивается в Беломорске, где на 19-м шлюзе, выходящем в море, установлен памятный крест погибшим строителям.

Еще одна примечательная остановка ожидает туристов в старинном поморском селе Вирма. Экскурсанты узнают о жизни поморов: какие дома и постройки они делали, какими промыслами занимались, что носили и как говорили. Увидят уникальный памятник средневекового деревянного зодчества — церковь верховных апостолов Петра и Павла, построенную в 1635 году. В ней сохранился иконостас XVIII в. с рез-

ными украшениями работы местных мастеров.

Наконец, на завершающем этапе путешествия вас ждет экскурсия на Белое море. Вас познакомят с геологическими и гидрологическими особенностями, флорой и фауной Белого моря. Экскурсанты получают незабываемые впечатления от общения с природой. **BB**

«Нет ничего более подходящего для понимания истинного характера России, чем ее северные просторы. В пределах европейского континента только здесь в первозданном виде сохранились массивы девственной тайги и естественно вписанная в природное окружение традиционная храмовая и крестьянская архитектура. Только здесь пока сохранились остатки народных духовных традиций и быта, а также отголоски языческих верований. Только здесь в пределах Русского Севера находятся памятники первобытного художественного творчества — выбитые на скалах рисунки. И именно здесь, по мнению некоторых исследователей, находилась легендарная Гиперборея — страна, давшая начало всей современной мировой цивилизации».

Из туристского справочника 2002 г.



- **Отдых в Карелии**
- **Туры на Соловецкие острова и по акватории Белого моря**

Экскурсии на Беломорские петроглифы, Беломорско-Балтийский канал, по городу Беломорску, поморским и карельским селам, морскому побережью. Эти озерные края богаты грибами, ягодами, славятся рыболовными и охотничьими традициями. Здесь можно удачно совместить активный отдых с интересными экскурсиями, сделать множество интересных снимков карельской природы.

ООО «БЕЛОМОРЬЕ»

186500, Республика Карелия,
г. Беломорск.

Офис: ул. Октябрьская, 3.
Тел./факс: (81437) 5-42-00;
8-921-226-88-65

Гостиница: ул. Воронина, 8.
Тел.: (81437) 5-14-99.

E-mail: blt@onego.ru
Сайт: belomorje.com



Евгений Лунин передает в дар музею им. Ярошенко г. Кисловодска автобус «Газель» для проведения экскурсий. (Май 2002 г.)

«КОРЕНЬ БЛАГОПОЛУЧИЯ»

МЕЦЕНАТА ЛУНИНА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ.

Лучшие из предпринимателей понимают, что благотворительность и меценатство — неперенные спутники ответственного бизнеса. Сегодня мы знакомим читателей журнала с одним из них — Евгением ЛУНИНЫМ. Он удачно сочетает в себе неординарно мыслящего ученого, развивающего инновационные технологии в строительстве, человека, создающего социально-ориентированный бизнес, и тонкого ценителя прекрасного, бережно относящегося к культурным традициям той земли, на которой он вырос.

Хорошая русская традиция

С конца XVIII века в российской истории открываются проявления благотворительности в виде меценатства — покровительства искусству, наукам, собраниям больших библиотек, коллекций, создания художественных галерей, театров и т. д., то есть всего того, что входит в понятие духовной культуры. Культура во все времена оказывалась тесно связанной с богатством и без его поддержки не могла полноценно существовать. В работе известного русского предпринимателя Т.В. Прохорова (1797-1854) «О богатении», владельца знаменитой Прохоровской Трехгорной мануфактуры, высказываются мысли, которые

разделялись большинством коренных русских купцов: «Богатство часто приобретается ради тщеславия, пышности, сластолюбия... Это нехорошее, вредное богатство, оно ведет к гибели души. Богатство то хорошо, когда человек, приобретая его, сам совершенствуется нравственно, духовно; когда он делится с другими и приходит им на помощь».

Поддержка всякого рода культурных начинаний была особенностью русской торгово-промышленной среды: Третьяковская галерея, Щукинский и Морозовский музеи современной французской живописи, Бахрушинский театральные музеи, собрание русского фарфора А.В. Морозова, собрания икон С.П. Рябушинского, собрания картин В.С. Гиршмана,

Е.И. Лосевой и М.П. Рябушинского, Частная опера С.И. Мамонтова, Опера С.И. Зимина, Художественный театр К.С. Алексеева-Станиславского и С.Т. Морозова. С полным основанием можно сказать, что именно российские предприниматели материально подготовили расцвет национальной культуры в конце XIX — начале XX века.

В современных российских условиях остро поставлен вопрос о сущности культурной политики в целом и о финансово-экономических основах культурной деятельности в том числе. Ограничены экономические возможности государства в деле предоставления необходимых ресурсов организациям культуры для их работы в целях осуществления перспективных проектов и программ, а также для обеспечения сохранности накопленного культурного богатства. В этой связи существование многих культурных организаций и культурной деятельности без существенной благотворительной помощи со стороны представляется достаточно сложным. Меценатство — одна из давних наших отечественных традиций, которая отражает огромный духовный потенциал российского общества. Стоит отметить, что общественная деятельность в форме инициативы и материальной поддержки играла существенную, а подчас и решающую роль в развитии и функциони-

ровании таких сфер культуры, как образование и искусство, особенно на рубеже XIX и XX столетий, когда меценатство в России достигло своего расцвета. Отмеченные явления культурной и социальной жизни общества были широко распространены в дореволюционной России и постепенно начинают возрождаться уже в наши дни. Сегодня лучшие из предпринимателей понимают, что благотворительность и меценатство — неперенные спутники ответственного бизнеса. Но право быть меценатом надо заслужить. Меценат не просто жертвует суммы денег в надежде, что их правильно используют, а создает предпосылки для развития своего Отечества.

Портрет

К категории таких людей можно отнести известного череповецкого предпринимателя Евгения Лунина. Академик, кандидат экономических наук, предприниматель, строитель, создатель новых технологий. В 2001 году ему присвоено звание «Лучший меценат России» на Всероссийском фестивале музеев. В 2002 г. он стал победителем в номинации «Лучший меценат культуры г. Кисловодска». В 2007 г. награжден орденом «Меценат России».

Перечень проектов, в которых он участвует, впечатляет. Евгений Михайлович является членом Попечительского Совета Музея-усадьбы Н.А. Ярошенко в городе Кисловодске. Он разработал и финансировал комплексную программу развития музея, позволяющую ему сегодня в непростых условиях недостаточного финансирования динамично развиваться и стать одним из лучших российских музеев. Он издал великолепную книгу о Музее-усадьбе Н.А. Ярошенко в серии «Сокровища русского искусства». Ежегодно он организует в Кисловодске летний пленэр для вологодских художников.

Следующим видом деятельности мецената является создание документальных фильмов о художниках земли вологодской, на сегодняшний день снято 23 фильма. В 2005 году он финансировал создание документального полнометражного фильма о художнике Николае Александровиче Ярошенко «Человек для любой поры». В 2006 создан фильм о Музее-усадьбе М.Ю. Лермонтова в г. Пятигорске «Прикосновение...»

На средства Лунина отреставрированы шедевры древнерусской иконописи для Череповецкого музейного объединения и Вологодского Государственного Музея — заповедника. Для него же приобретена раритетная старопечатная книга.

Стипендии от него получают лучшие ученики Череповецкого художественно — промышленного училища; оказывается помощь художественным школам Вологодской области.

Более 20 лет Лунин финансирует Ансамбль песни и танца «Прялица». Ранее этот коллектив был «визитной карточкой» промышленного гиганта — Череповецкого металлур-

гического комбината. С наступлением «перестройки» прославленный на лучших площадках мира коллектив стал не нужен. И Лунин, который вместе с женой Валентиной Николаевной пел в ансамбле, взял его содержание на себя.

Евгения Михайловича Лунина отделяет от Павла Михайловича Третьякова, скончавшегося в 1898 году, целый век нашей истории и то, что он смог продолжить святое дело

Знакомство с художниками, с их миром оказало решающее влияние на дальнейшую жизнь Лунина. Во многом судьбу создания галереи предопределила его дружба с двумя выдающимися художниками — Владимиром Ветрогонским и Валерием Пименовым.

своих далеких предшественников, свидетельство сохранения глубинных духовных традиций русской нации.

Как и Третьяков, он начал собирать свою коллекцию картин, когда построил дом, в 1996 году, чтобы украсить его. А далее создание частной галереи переросло в потребность сделать ее общедоступной.

Знакомство с художниками, с их миром оказало решающее влияние на дальнейшую жизнь Евгения Михайловича, изменив ее. Во многом судьбу создания галереи предопределила дружба с двумя выдающимися художниками, корифеями Санкт-Петербургской Академии художеств — Владимиром Ветрогонским и Валерием Пименовым. Затем круг общения стал расширяться. Изучением основ изобразительного искусства предприниматель занимался в творческих мастерских друзей — художников, в музеях и галереях. Любимой была и остается Третьяковская галерея.

Коллекция

Собрание Е.М. Лунина в своей основе посвящено искусству вологодских художников; кроме того, это произведения мастеров, ориентирующихся на реалистическую традицию. На сегодняшний день в нем находится около трех тысяч работ живописи, графики, скульптуры. В 2001 была создана Частная Картинная Галерея.

Принципы комплектования Лунинской галереи строятся по монографическому принципу, и это соответствует научному подходу. Выделяются разделы художников: В. Ветрогонского, В. Пименова, В. Сергеева, О. Бороздина, В. Страхова, В. Латынцева, М. Копьева, А. Савина и других, мастерство которых широко известно не только в России, но и далеко за ее пределами.

Особенностью музея является и работа с творческим наследием, архивами уже ушедших мастеров живописи и графики: Н. Гришачева, М. Ларичева, С. Теленкова, А. Наговицына, С. Хрусталева. В коллекцию поступают также работы художников, недавно заявивших себе, произведения которых пока мало представлены в государственных музеях: Р. Зубкова, О. Карпачевой, В. Копылова, А. Новгородова, В. Константинова.

Если говорить о преобладающей в собрании тематике, то это пейзажная линия. И это не случайно. На вопрос, что он особенно любит, меценат отвечает так: «Нравятся красивые объекты и предметы, натурные эпизоды, вода, река, море. Нравится живая жизнь. Нравится наблюдать за животными». Все ведущие современные вологодские пейзажисты не просто представлены в Картинной галерее Е.М. Лунина, там собраны их лучшие полотна.

В последние годы появилось желание приобретать сюжетно-тематические картины, что всегда воспринималось как высший жанр живописи. Это свидетельствует о возросшем уровне его коллекционерской деятельности. Е.М. Лунина волнует вопрос: почему в живописи XIX века гораздо больше таких произведений, чем в наши дни. Связан с этим вопросом и другой: в чем отличие современного искусства от искусства прошлых веков. Целый ряд сюжетных полотен 1960-80-х годов в стилистике социалистического реализма, а также картины новой тематической волны начала 1990-х коллекционер уже приобрел.

Большое место в собрании Евгения Михайловича занимают произведения череповецких художников: Н. Гришачева, А. Наговицына, В. Степченкова, В. Смирнова, В. Цыплакова, В. Сергеева, Ю. Волкова, Н. Федо-





Рябов А.Н. «Кирилло-Белозерский монастырь», 2001.
(Из коллекции Е. Лунина).

сова, В. Паскина, Д. Медведева, В. Копылова, Р. Зубкова и других. Учителя Лунина в искусстве — также все выходцы из Череповца.

Собирая картинную галерею современного вологодского изобразительного искусства, меценат понимает, как важно, чтобы в коллекцию попадали картины-вехи, вехи времени. За каждым из таких произведений стоит своя живая легенда, история возникновения замысла, создания работ и их последующей жизни на выставках, в зрительском сознании, в воздействии полотен на мировоззрение современников.

«Портрет В.И. Белова» кисти О. Бороздина является одним из важнейших произведений в иконографии нашего вели-

Собирая картинную галерею современного вологодского изобразительного искусства, Евгений Лунин понимает, как важно, чтобы в коллекцию попадали картины-вехи, вехи времени.

кого писателя-земляка. Сильнейшее воздействие на зрителя производил на Третьей Всероссийской выставке пейзажной живописи «Образ Родины», которая проходила в Вологде в 2006 году, монументальный пейзаж В. Страхова «Ледоход в Тотьме», занимая одну из ключевых позиций основной экспозиции. Примеры подобных картин-вех можно продолжить.

Коллекция Е.М. Лунина имеет два основных раздела: живопись и графика. Во втором блоке наряду с печатной графикой фигурирует и оригинальная графика. Представлены

имеющие большую ценность подготовительные рисунки к гравюрам на дереве выдающихся вологодских мастеров В. Сергеева, Н. и Г. Бурмагиных, А. Наговицына, сами гравюры, а также самостоятельные рисунки этих авторов. В галерею приобретены гравировальные доски А. Наговицына. Ценны наброски и эскизы 1950-60х годов С. Хрусталева и М. Ларичева.

Деятельность Картинной галереи Е.М. Лунина не ограничивается приобретением картин и графических работ. Коллекционер много и плодотворно общается с современными

мастерами изобразительного искусства, устраивает ежегодно выезды художников в красивые места страны для работы на пленэре, что способствует развитию их творчества. С самого начала существования важной частью работы Картинной галереи Е.М. Лунина стало создание книг и фильмов о любимых художниках. Это желание пришло потому, что не всегда нравилось, как искусствоведы пишут о художниках, навязывая читателю, как представляется коллекционеру, свое личное мнение. «В моих книгах и фильмах говорят сами художники», комментирует их меценат. Поэтому авторами этих публикаций стали не искусствоведы, а журналисты, работающие в жанре документальной прозы — Геннадий Сазонов и Нелли Нащекина.

В феврале 2009 года в Череповецком музеем объединении состоялась презентация очередной книги из серии «Художники земли Вологодской» автора Нелли Нащекиной о жизни и творчестве Заслуженного художника России Владислава Сергеева. Героем следующего ее произведения станет Заслуженный художник России Михаил Копьев.

В планах галереи стоит подготовка и издание полного каталога-альбома всего собрания.

Галерея Лунина с момента своего создания провела более 100 выставок из своего собрания. Это еще одна ее характерная особенность, что она не находится постоянно в хранилище, а ведет очень активную культурную жизнь, регулярно привлекая общество к высокому искусству. Выставки проходили в Вологде, Череповце, Ставрополе, Кисловодске, Санкт-Петербурге... В Москве выставки были организованы в Российском Фонде культуры, в Представительстве Вологодской области и в музее Л.Н. Толстого. Несколько показов состоялось в Германии, Швеции, Финляндии, Болгарии.

«Мы живем в обществе, а общество должно воспитываться на традициях, в том числе и тех, которые связаны с искусством.



Ансамбль песни и танца «Прялица»

Я глубоко убежден, что сегодня в той ситуации, в которой пока находится Россия, без меценатства ей будет очень сложно подниматься. И те, кто могут это делать, это делать должны», — считает Евгений Лунин. **ЕВ**

В Москве —
Третьяковка,
а в Череповце —
Луника.



ИП Майфат Е.О.

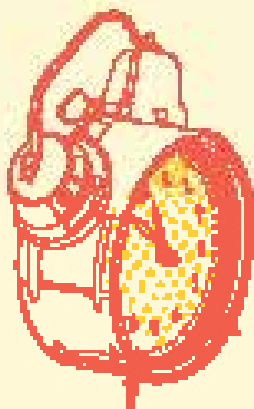
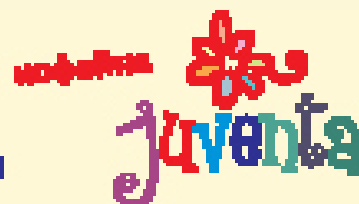
Яркий новый день!

ТЦ «Оазис», ул. Мира, 82, 4-й этаж, налево по коридору

Wi-Fi Internet

располагающая обстановка

прекрасное место для деловой встречи



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 Вологды и Череповца.

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



Вклады
РАНТЬЕ
миллионер



до
15%
ГОДОВЫХ



Вклады
застрахованы



Система
Страхования
Вклады

8-800-100-7-100
www.express-bank.ru

ВОСТОЧНЫЙ
ЭКСПРЕСС БАНК

г. Вологда, ул. Батошкова, д. 11, ул. Герцена, д. 108 г. Череповец, ул. К. Беляева, д. 59, ул. Ленина, д. 123

Срок вклада от 3 месяцев до 3 лет. Процентная ставка рублем от 14,98% до 15,89% годовых, в долларах США и ЕВРО от 7,71% до 8,31% годовых. Минимальная сумма вклада — 1 000 000 рублей / 40 000 долл. США / 30 000 Евро. Максимальная сумма вклада по вкладу «Рантье Миллионер» рублем — не определена, по вкладу «Рантье Миллионер» Евро/долл. — 2 500 000 рублей / 100 000 долл. США / 75 000 Евро. Эквивалентная выгода процентом от суммы вложения. Валютные погашения вклада «Рантье Миллионер» Евро/долл. за исключением двух последних месяцев хранения, минимальная сумма погашения 30 000 рублей / 1 000 долл. США или Евро. Возвращается частичный досрочный отзыв части вклада без потери первоначальной процентной или страховой накопительной части по вкладу. При полном досрочном отзыве вклада по вкладу не возвращается по сумме вклада ни до востребования. Процентная ставка применяется за состоянием на 1 апреля 2009 года.