

МЕХАНИКА БИЗНЕСА  
«ВОЛОГДАРЕГИОНГАЗ» —  
ОПОРА ВОЛОГДЧИНЫ

СТР. 28

ТОЧКА ЗРЕНИЯ  
РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА  
ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

СТР. 36

АКТУАЛЬНО  
«ПЛАТНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ»  
В ШКОЛАХ

СТР. 44

# БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной  
деловой журнал

№3 (26)  
май-июнь 2010 года

ТЕМА НОМЕРА  
**ЭНЕРГЕТИКА  
И ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ**

СТР. 14

ЧАСТНО-  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ  
ПАРТНЕРСТВО:  
ПЕРВЫЕ ШАГИ

СТР. 7

WWW.VOLBUSINESS.RU



СЕРГЕЙ ТУГАРИН:

«БОГАТ НЕ ТОТ, КТО МНОГО ЗАРАБАТЫВАЕТ,  
А ТОТ, КТО РАЗУМНО ТРАТИТ»

Для тех, кто принимает решения



ISSN 2074-5087

9



СТРАХОВАЯ ГРУППА

**МСК**



**АВТОСТРАХОВАНИЕ  
(ОСАГО/НАСКО)**



**СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА  
(КВАРТИРЫ, ДАЧИ)**



**СТРАХОВАНИЕ  
ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ**



**СТРАХОВАНИЕ ГРАЖДАНСКОЙ  
ОТВЕТСТВЕННОСТИ**



**СТРАХОВАНИЕ ВЫЕЗЖАЮЩИХ  
ЗА РУБЕЖ**

**Вологодский филиал ОАО «СГ МСК»**

г. Вологда, ул. Предтеченская, 19а, тел.: (0172) 79-53-10  
г. Череповец, ул. Андреевская, 1, оф. 609, тел.: (88703) 90-10-90  
г. Великий Устюг, ул. П. Голубовича, 42, тел.: (01730) 2-71-22  
г. Вытежь, ул. Кожуховская, 11, тел.: (81836) 8-10-55  
г. Катлас, ул. Череповца, 6, тел.: (81887) 2-64-04

[www.sgmask.ru](http://www.sgmask.ru)

# ПАРКОВКА БЕЗ ПРОБЛЕМ !



Вы постоянно ищете место где припарковать автомобиль (дома или на работе). Стоит ли в ближайшем здании искать место? Вы не знаете как лучше организовать парковку для автомобилей не мешая другим водителям. Парковочные знаки и разметка не помогают решить проблему. Машины паркуются на тротуар, Вашата дорога или офисная территория, мешая проезду пешеходов. Машины препятствуют доступу инвалидов к учреждениям и учреждениям культуры.

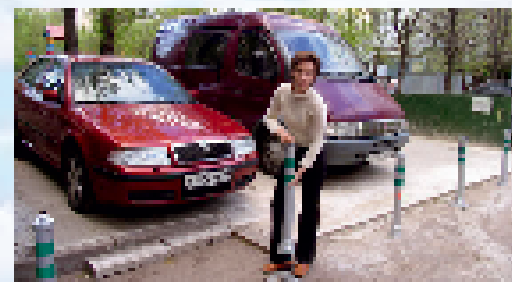
С нашей помощью Вы найдете решение такой проблемы.

ООО «Территория Комфорта» предоставляет комплекс дорожных и парковочных знаков торговой марки «Стопмобиль» позволяющий решать следующие задачи:

- По организации индивидуальной парковки;
- По организации безопасной пешеходной зоны;
- По организации тротуара и в дальнейшем пешеходной зоны при его обустройстве;
- По заграждению тротуара на тротуаре;
- По защите пешеходов, памятников и сооружений от наезда автомобилей;
- + По обозначению парковочных мест на тротуаре;
- + По заграждению выезда дворовых территорий и территории и откосов улиц для обеспечения доступа к тротуару и для инвалидов.

## Панельные знаки перед зданиями:

- знаки запрещения въезда на территории прилегающей к объектам и зонам обслуживания;
- знаки запрещения въезда на территории, предназначенные для размещения объектов размещения;
- знаки запрещения въезда на территории объектов размещения объектов размещения;
- знаки запрещения въезда на территории объектов размещения объектов размещения;
- знаки запрещения въезда на территории объектов размещения объектов размещения;
- знаки запрещения въезда на территории объектов размещения объектов размещения;
- знаки запрещения въезда на территории объектов размещения объектов размещения;
- знаки запрещения въезда на территории объектов размещения объектов размещения;



парковочные  
заграждения



автоматика  
СAME



автонавесы

Реализацию заграждений торговой марки "Стопмобиль" осуществляет фирма ООО "Территория Комфорта"

Ознакомиться с полным ассортиментом товаров и услуг можно по адресу:

г. Вологда, ул. Ленинградская, 30

Тел.: (8172) 72-53-67, 76-00-78 E-mail: tk35@mail.ru

## 6 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

## 7 СОБЫТИЕ

### ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: КТО КОМУ НУЖЕН?

19 мая в Вологде прошла конференция «Государственно-частное партнерство в развитии экономики Северо-Запада» с участием федеральных и региональных экспертов.

## 8 НОВОСТИ

## 12 ПЕРСОНА ГРАТА

### «БОГАТ НЕ ТОТ, КТО МНОГО ЗАРАБАТЫВАЕТ, А ТОТ, КТО РАЗУМНО ТРАТИТ»

Начальник Департамента финансов области Сергей Тугарин о себе и бюджетной политике в регионе.

## 14 ТЕМА НОМЕРА

### СВЕТ ДЛЯ РЕГИОНА

#### ЧЕРЕПОВЕЦКАЯ ГРЭС: СИСТЕМНОЕ РАЗВИТИЕ

Несмотря на то, что 2009 год был непростым, основные итоги наглядно демонстрируют эффективную работу предприятия, утверждает директор станции Олег Фомичев.

#### «НАДЕЖНОЕ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЕ РЕГИОНА — НАША ГЛАВНАЯ ЗАБОТА!»

Директор «Вологдаэнерго» Александр Климанов о главных принципах работы его компании.

#### ЭНЕРГИЯ УСПЕХА

25 мая в Правительстве области состоялось торжественное награждение победителей в конкурсе «Лучший потребитель электроэнергии — 2009».

#### ЭНЕРГОТРЕЙДИНГ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

В условиях либерализации энергорынка остро стоит вопрос о практических механизмах снижения нерегулируемой цены для конечного потребителя.

## 24 B2B

#### «СЕВЕРЭНЕРГОСЕРВИС»: НА КОНТРОЛЕ КАЧЕСТВА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

О том, как определить качество электроэнергии, рассказывает директор ООО «Северэнергосервис» Михаил Наволоцкий.

#### КУРС НА ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Следуя современным тенденциям развития экономики страны, Промсвязьбанк открывает новые возможности для своих клиентов по повышению эффективности бизнеса.

## 28 МЕХАНИКА БИЗНЕСА

#### ОПОРА ВОЛОГОДЧИНЫ

«Вологдарегионгаз» — главный поставщик природного газа на Вологодчине — подводит итоги в преддверии годового собрания акционеров ОАО «Газпром».

#### МОДЕРНИЗАЦИЯ КОММУНАЛЬНОГО НАСЛЕДСТВА

Какие планы по модернизации старого жилищного фонда и внедрению современных энергосберегающих технологий есть у управляющих компаний областной столицы?





## Медицинский центр «Бодрость» — ОАЗИС ЗДОРОВЬЯ В ЧЕРТЕ ГОРОДА

### Поликлиника

- Консультации врачей-специалистов
- Профосмотры, в том числе «Санитарные книжки»
- Стоматология и зубопротезирование
- УЗИ, ЭКГ, Холтер, гистероскопия, нейрмиография, лабораторные исследования, цистоуретроскопия, кольпоскопия, ректороманоскопия
- Лазерное лечение



### Стационар терапевтического профиля

- Лечение широкого спектра заболеваний
- Высококвалифицированный медицинский персонал
- Современное оборудование
- Комфортные условия размещения
- Экспертиза временной нетрудоспособности



### Санаторий

- Оздоровительные, специальные, диагностические программы
- Курсовочные формы лечения
- Любое количество дней, гибкий график заездов
- Размещение тургрупп с полным пансионом



Работаем за наличный расчет  
и по полисам ДМС.

**ОАО Компания «Бодрость»**

Мы ждем Вас по адресу:  
**г. Вологда, ул. Возрождения, 9**

Справки и запись по тел. **(8172) 51-07-09, 51-08-28**

**[www.bodrost-vologda.ru](http://www.bodrost-vologda.ru)**

## 32 РАЙОНЫ

### НАСТОЯЩИЙ СТРАТЕГ

Глава Сокольского района Сергей Сорогин намерен развивать свой муниципалитет сразу в нескольких направлениях.

### КАДНИКОВ СТАНЕТ ДУХОВНОЙ СТОЛИЦЕЙ СОКОЛЬСКОГО РАЙОНА

Глава города Михаил Корзников абсолютно в этом уверен.

## 36 ТОЧКА ЗРЕНИЯ

### ВЫЖИВАЕТ СИЛЬНЕЙШИЙ

Как изменился страховой рынок области за время кризиса, рассказал постоянный эксперт журнала «Бизнес и Власть», директор Вологодского филиала ОАО «Страховая группа «МСК» Алексей Голубин.

## 38 В2В

### ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПОДДЕРЖИТ БАНК

СКБ-банк переходит на принципиально новые схемы кредитования малого бизнеса.

### БЕЗУБЫТОЧНОСТЬ. ТОЧКА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Статья, не претендующая на академический подход к экономике создания деревообрабатывающих производств, тем не менее, будет небезынтесна для тех, кто собирается начать свое дело.

## 42 ПАРТИЙНЫЕ НОВОСТИ

### КЛУБ ОППОЗИЦИОНЕРОВ

В апреле впервые в новейшей истории Вологодчины заработал политический орган, объединивший под своим флагом несколько партий с прямо противоположной политической ориентацией.

## 44 АКТУАЛЬНО

### СЕЯТЬ РАЗУМНОЕ

Российская система образования, которая должна способствовать возвращению «разумного, доброго и вечного», никак не может организоваться рационально и справедливо.

## 47 ОПРОС

### ОБРАЗ ОБРАЗОВАНИЯ

## 49 ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

## 60 КУЛЬТУРА

### «ГОЛОСА ИСТОРИИ»: НАВСТРЕЧУ ЮБИЛЕЮ

Краткий курс истории знаменитого вологодского фестиваля и обзор предстоящих спектаклей.

## 62 КНИГИ

## 63 ФИЛЬМЫ

## 64 ТУРИЗМ

### НЕИЗВЕСТНАЯ БОЛГАРИЯ

Вологжане осваивают нетривиальные туристические маршруты в поисках красоты и здоровья.

### КРИЗИС ОТДЫХУ НЕ ПОМЕХА

Особенности нынешнего туристического сезона.

## 67 ХОББИ

### БЛИЗКИ ПО НАТУРЕ

Бизнес-вумен Елена Минакова рассказывает о лошадях, йоге, картинге и других своих увлечениях.





## ООО «ПайлогРус»

Вологодская область, г. Череповец, ул. Андреевская, 1, офис 213.  
Тел.\факс: (8202) 59-89-20, 59-89-21.  
www.pilogrus.com

# Структурированные Данные Экономят Деньги

*«Улучшить качество данных невозможно без жесткого регулирования данных, а также наличия корпоративного справочника. Программное обеспечение PiLog™ MDQM™ просто в использовании и приемлемо в цене. Управление качеством Ваших данных — это не роскошь, это стандартный бизнес-процесс Вашего предприятия.»*

*Питер Бенсон, руководитель проекта ISO 8000  
(международного стандарта по качеству данных).*

Структурированные данные экономят деньги — вот почему в крупной российской энергетической компании недавно стартовал проект по стандартизации и каталогизации своих данных в соответствии с мировыми стандартами ISO 8000.

PiLog был отобран в качестве подрядчика по каталогизации всего спектра данных предприятия как лидер на рынке в области стандартизации и верификации данных с мировым именем.

Компания PiLog работает по всему миру и предоставляет решения для предприятий горнодобывающей, нефтехимической, металлургической, перерабатывающей, пищевой, авиационной, оборонной промышленности.

Глава Представительства компании в России и Восточной Европе Рейнхард Шиль (Reinhard Schiel), опираясь на свой многолетний опыт, заметил, что многие компании недооценивают всю сложность процесса каталогизации данных. Верификация номенклатуры — сложный и трудоемкий процесс, требующий наличия

высококвалифицированных кадров в различных сферах деятельности, инструмента для комплексной нормализации данных, самого программного обеспечения для поддержания структурированных данных в очищенном виде. Создание новых материалов на предприятии в соответствии с утвержденным регламентом международного стандарта также невозможно без использования соответствующего ПО.

«PiLog достиг огромных результатов в разработке и использовании нового программного инструмента PiLog MDQM (Master data Quality Manager), который используется для структуризации и очистки данных наших клиентов, которые впоследствии загружаются в клиентские ERP и EAM-системы, такие как SAP, Oracle, Maximo и т.д.», — говорит Ольга Арзамасцева, директор компании «ПайлогРус» — первой компании, представляющей интересы PiLog в России. Она также заметила, что PiLog сделал огромные инвестиции в российский рынок за счет основания компании «ПайлогРус» в Череповце.

## Вот лишь некоторые преимущества стандартизированных данных:

- Централизованные закупки
- Эффективный анализ данных
- Оптимизация материально-производственных запасов
- Создание каталогов с четкими, недвусмысленными описаниями позиций



Глава Представительства  
«Пайлог» России  
и Восточной Европы  
Рейнхард Шиль



Директор Компании  
«ПайлогРус»  
Арзамасцева О.А.

# 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

АЛЕКСАНДР ВЕНИАМИНОВИЧ МАЛЬЦЕВ

## ДИРЕКТОР

ТАТЬЯНА ВОСТОКОВА

## КОРРЕКТОР

ЕКАТЕРИНА СУМАРОКОВА

## НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

ВЯЧЕСЛАВ КЕСАРЕВ

ЕЛЕНА БЕЛОВА

ЕЛЕНА ШАМАЕВА

ИВАН ВОЛКОВ

ИГНАТ КРИВЧЕНКО

ЮЛИЯ НАУМОВА

## ФОТОГРАФИИ

ВИКТОР ГОРБУНКОВ

ИГОРЬ АКСЕНОВСКИЙ

## ДИЗАЙН

2DZAINERA.RU

## РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ

НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

ТЕЛЕФОН: 70 87 17, 765 513

E-MAIL: BUSINESS-MAGAZINE@YANDEX.RU

## ОТПЕЧАТАНО

В ТИПОГРАФИИ ООО ПФ «ПОЛИГРАФ - ПЕРИОДИКА»,

160001, Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 3.

ТИРАЖ 4000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 06 ИЮНЯ 2010 Г.

## ЗА ДОСТОВЕРНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ ИНФОРМАЦИИ

РЕДАКЦИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НЕ НЕСЕТ.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛОВ ИЗДАНИЯ

ВОЗМОЖНО ТОЛЬКО

С ПИСЬМЕННОГО СОГЛАСИЯ РЕДАКЦИИ.

## АДРЕС РЕДАКЦИИ

Г. ВОЛОГДА,

УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 9, ОФ. 10

ТЕЛ. (8172) 708-717, 765-513

8-905-297-77-39

E-MAIL: VOLBUSINESS@GMAIL.COM

WWW.VOLBUSINESS.RU

Неправительственная правозащитная организация Freedom House накануне Всемирного дня свободы печати, который отмечается 3 мая, опубликовала доклад о свободе печати в мире. Авторы доклада сочли, что в 2009 году пресса России была «несвободной» — в общемировом зачете наша страна заняла 175-е место в списке 196 стран. При этом составители рейтинга сетуют, что в последние годы ситуация ухудшается во всех регионах планеты — наступлением на свободу СМИ грешат далеко не только авторитарные государства.

Видимо, помимо политических факторов (борьба с инакомыслием, заинтересованность элиты в «оболванивании масс») на эту свободу влияют и факторы экономические — столкнувшись один на один с финансовыми трудностями или не выдержав конкуренции, издания либо вообще уходят с рынка либо кидаются в объятия государства или аффилированных с ним структур. Если, по слухам, New York Times или холдинг РБК на грани банкротства, то уж куда деваться рядовым российским изданиям, тем более в провинции!

Тем не менее, наш журнал придерживается независимого курса. Мы поднимаем те темы, которые интересны и предпринимательскому сообществу, и «просвещенному» чиновничеству, и думающей публике в целом. Имея то название, которое указано на нашей обложке, чтобы сохранить свое лицо, мы просто обречены на лавирование между бизнесом и властью, не угождая при этом чьим-то определенным интересам.

Этот номер — не исключение. Его открывает репортаж про перспективы частно-государственного партнерства, подготовленный нами после проведения одноименной конференции. Мы выступили информационным партнером мероприятия по приглашению ее организаторов — журнала «Эксперт Северо-Запад» и компании «РосБизнесКонсалтинг». Основная тема номера — развитие энергетики и внедрение энергосберегающих технологий на территории области — уже на стадии подготовки материалов вызвала живой отклик среди предприятий, работающих в энергетической и смежных отраслях. В тоже время, нам исключительно важными кажутся вопросы финансовой и бюджетной политики в регионе, поэтому на первых страницах журнала — обстоятельное интервью с Сергеем Тугариным, начальником областного Департамента финансов.

*Александр Мальцев,  
главный редактор журнала «Бизнес и Власть»*



# ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: КТО КОМУ НУЖЕН?

ТЕКСТ: ВЯЧЕСЛАВ КЕСАРЕВ, АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ.

**Что такое партнерство государства и бизнеса, и кому это нужно? Такие вопросы были подняты 19 мая в Правительстве Вологодской области на конференции «Государственно-частное партнерство в развитии экономики Северо-Запада. Новые направления. Новые инвестиции».**



Тема государственно-частного партнерства (ГЧП) возникла уже давно, но до регионов дискуссия не доходила. Зачастую проекты, связанные с привлечением частных инвестиций, были связаны в последние годы с крупными инфраструктурными решениями, такими как строительство станций метро, платных дорог или крупных тоннелей. Опытом такого плодотворного сотрудничества в России могут похвастаться лишь крупнейшие города, такие как Москва или Санкт-Петербург. Ситуация 2009 года внесла свои коррективы в понимание государственно-частного партнерства. Дефицит средств усилил обоюдный интерес представителей бизнеса и власти друг к другу. Одним выгодно вкладывать деньги, имея ощутимые гарантии со стороны государства, другим — привлекать дополнительные ресурсы на проекты, которые находятся в зоне ответственности публичной власти, но которые не могут быть реализованы на бюджетные средства из-за их дороговизны. При этом, как отметил в своем выступлении советник Аппарата полномочного представителя Президента РФ в СЗФО **Игорь Кайбанов**, крупнейшие

государственные финансовые институты, такие как «Внешэкономбанк», готовы выделять немалые средства на поддержку такого сотрудничества. По словам замдиректора Центра ГЧП Госкорпорации «Внешэкономбанк» **Валерия Латыпова**, на сегодняшний день минимальный кредит по проектам ГЧП, который предоставляет ВЭБ, составляет 2 млрд рублей. В качестве перспективных сфер приложения капитала, по мнению участников форума, может выступить ЖКХ, энергосберегающие и биотопливные технологии, энергосервисная отрасль.

Для получения финансирования в субъектах федерации при региональных администрациях должны быть созданы специальные центры, непосредственно курирующие развитие совместных инвестпроектов власти и бизнеса. Это позволит не только скоординировать действия всех заинтересованных сторон, но и подготовить грамотную проектную документацию — к сожалению, многие чиновники и бизнесмены просто не знают, как это делается. Как заметил один из докладчиков конференции, заместитель гендиректора Холдинга МКД **Виктор Кузнецов**, «у нас высокая культура запуска

пилотных проектов, но большие проблемы в системе управления и в области законодательства, особенно бюджетного».

Законодательные бреши и противоречия должны устранить соответствующие нормативные правовые акты: на базе каждого субъекта требуется сформировать собственную законодательную базу для ведения деятельности в сфере ГЧП. Специальные законы о государственно-частном партнерстве есть пока только в Удмуртии, Ханты-Мансийском АО и еще десятке регионов. В Вологодской области, по словам чиновников, такой закон тоже уже практически принят. А в качестве «Центра ГЧП» выступит соответствующий сектор в областном правительстве, который приступит к работе с 1 июля этого года.

Остается вопрос: а будет ли этот механизм работать? За последние годы в Вологодской области крупные инвестиционные проекты, которые можно хоть как-то отнести к категории ГЧП, были инициированы по большей части именно властями. К примеру, проект «Шекснинский индустриальный парк». Бизнесу предложена удобная площадка под строительство новых производств, при этом власти обеспечивают финансирование инфраструктурных затрат. На сегодняшний день на территорию индустриального парка пришел лишь один инвестор в лице «Северстали». Металлургическая компания построила там Шекснинский трубопрофильный завод.

Есть и другие примеры, правда, не очень многочисленные. При поддержке



Правительства Вологодской области в конце 2009 года был реализован совместный русско-чешский проект по строительству современной ТЭЦ в городе Красавино. Проект стоимостью 78 миллионов евро финансировался Чешским экспортным банком под гарантии областных властей. Похожая схема была задействована для привлечения средств под реконструкцию водоканала областной столицы. В 2006 году на этот проект привлекалось 10 млн евро от Европейского банка реконструкции и развития. В 2010 году благодаря федеральной программе по финансированию моногородов городу Сокол будет выделено 109 млн рублей, а в перспективе еще более 600 млн. Средства пойдут на создание эффективной инфраструктуры, соединяющей деревоперерабатывающие предприятия города в один индустриальный парк. В настоящий момент, по словам замначальника департамента экономики области **Сергея Мазаева**, в Соколе проводится конкурсный отбор на осуществление проектных работ и создание технико-экономического обоснования инвестиционного проекта.

Участие государства дает бизнесу косвенные гарантии стабильности, тем самым побуждая частный капитал вкладываться в новые производства. Получится ли на этой волне «поднять», к примеру, Сокольский ЦБК, который в 2009 году сократил производство практически вдвое, остается вопросом. По словам участников конференции, проектам ГЧП заданы слишком высокие рамки финансирования, ведь только крупнейшие инвесторы могут расставаться с такими большими средствами на столь длительные сроки окупаемости. Основная масса потенциальных участников ГЧП, в которую входят средний и малый бизнес, пока, увы, не попадают под критерии желаемых партнеров по бизнесу с государством. Впрочем, как сказал в заключительном слове начальник областного департамента экономики **Леонид Иогман**: «Мы лишь в начале пути». **ББ**

## Компания СКБ Контур открывает филиал в Вологде

Федеральная компания СКБ Контур готовится к открытию своего филиала в г. Вологда. По предварительным данным, открытие филиала запланировано уже в июне. Компания СКБ Контур является одним из крупнейших разработчиков программного обеспечения в России. За 21 год успешного существования на IT-рынке она стала лидером в области предоставления услуг электронной отчетности. На сегодняшний день компания обслуживает более миллиона предприятий по всей стране.

Широкому кругу СКБ Контур известен как создатель системы электронного документооборота «Контур-Экстерн», которая является самой распространенной в России. Количество ее абонентов на сегодняшний день превышает 850 000. Помимо системы «Контур-Экстерн» продуктовая линейка компании включает ряд актуальных веб-сервисов для бизнеса: справочно-правовую систему «Контур-Норматив», веб-сервис для формирования отчетности в Пенсионный фонд «Контур-Отчет ПФ», систему для индивидуальных предпринимателей «Электронный бухгалтер «Эльба», предназначенную для самостоятельного ведения бухгалтерского учета.

«Открытие филиала СКБ Контур в Вологде обусловлено несколькими причинами. Во-первых, потребностями самого рынка — число желающих перейти на электронную отчетность интенсивно растет. Во-вторых, став ближе к нашим клиентам в регионе, мы сможем более оперативно решать их вопросы и обеспечивать качественную техническую поддержку. В-третьих, хотим познакомить вологодские организации с полной линейкой наших веб-сервисов», — комментирует будущий директор филиала Сергей Фарафонов.

**СКБ КОНТУР**  
www.skbkontur.ru

## Новый заместитель губернатора

Известный российский политехнолог Олег Матвейчев назначен заместителем губернатора Вологодской области. Распоряжение об этом Вячеслав Позгалев подписал 3 июня. В круг обязанностей Матвейчева будет входить работа с федеральными структурами, а также представление интересов региона на федеральном уровне. Большую часть времени Матвейчев собирается проводить в столице. Первой его инициативой стала идея сделать эмблемой Олимпиады-2014 в Сочи Деда Мороза. Сказочный персонаж, по легенде проживающий в Великом Устюге, должен противостоять дельфину.

В интервью РИА «Новый Регион» Олег Матвейчев отметил, что Вологодская область известна меньше, чем она того заслуживает: «Мало кто знает, что это область-донор, одна из немногих в РФ. По темпам роста промышленного производства она тоже занимает одну из ведущих позиций. По уровню бюджетной обеспеченности область также входит в десятку. По эффективности сельского хозяйства — также один из лучших регионов в стране. И так далее, и так далее. В области достаточно диверсифицированная экономика, большое культурно-историческое наследие», — заявил Матвейчев.

До недавнего времени Матвейчев работал в управлении по внутренней политике администрации президента России и был уволен после массовых акций протеста в Калининграде. Новый заместитель губернатора признался, что считает новую должность повышением по карьерной лестнице. «Если переводить на военный язык, в администрации президента я занимал майорскую должность, а здесь полковничью. Зарплата, кстати, тоже выше», — сказал он. **ББ**



**ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА**

**«Челноков и партнеры»**

Контактные телефоны:  
**(8202) 59-68-07, 59-68-08, 59-68-10**  
г. Череповец, ул. Андреевская, 1, 4-й этаж

- создание, реорганизация, ликвидация предприятий;
- сопровождение сделок купли-продажи объектов недвижимости;
- представительство в государственных органах и органах местного самоуправления;
- ведение налоговых и хозяйственных споров;
- представительство на стадии исполнительного производства;
- сопровождение процедуры банкротства;
- защита прав потребителей.

*На правах рекламы.*

## День предпринимателя

ТЕКСТ: АННА ХИМАНЫЧ.

**24 мая в Вологде в ТРК «Мармелад» прошло торжественное мероприятие, посвященное Дню российского предпринимательства. В его рамках Вологодская торгово-промышленная палата подвела итоги регионального этапа премии «Золотой Меркурий» — конкурса «Серебряный Меркурий».**

В результате лучшим предприятием в сфере промышленного производства был признан Вологодский завод строительных конструкций и дорожных машин. В сфере строительства первое место завоевало ООО «АПСП-4» из Грязовецкого района. В номинации «Лучшее предприятие в сфере потребительской продукции» победило ЗАО «Пекарь» (г. Белозерск). Среди предприятий в сфере услуг лучшим стал Кирилло-Белозерский историко-архитектурный и художественный музей-заповедник. СХПК «Заборье» победил в номинации «Лучшее предприятие в агропромышленном комплексе», а ООО «Оптимер» (г. Вологда) в номинации «Лучшее предприятие по инновационной деятельности». В специальной номинации за вклад в формирование социально-ответственного бизнеса первое место было присуждено НП «Агентство городского развития Череповца». А районом с наиболее благоприятными условиями для развития предпринимательства стал Тарногский муниципальный район. По решению Экспертного совета еще пять конкурсантов направлены для участия в конкурсе «Золотой Меркурий» дополнительно. Это ЗАО «Вологдаэлектро» (Вологда), ООО «Конкор» (Вологда), ООО «НПК

«Оникс» (Вологда), ЗАО «Череповецкая спичечная фабрика «ФЭСКО» и Череповецкий муниципальный район.

Добавим, что в этом году конкурс проходил на Вологодчине впервые, но вызвал большой интерес у представителей бизнес-сообщества. На него подали заявки более 30 предприятий со всей области. Кроме того, в рамках праздника Благодарственные письма от имени Президента Вологодской ТПП получили журналисты — участники конкурса «Экономическое возрождение России», в том числе и авторы журнала «Бизнес и Власть». Как отметила по итогам мероприятия **Галина Телегина**, такие праздники для предпринимателей станут доброй традицией: «День российского предпринимательства стал общественным признанием роли делового сообщества страны в решении социально-экономических задач. 26 мая — день, призванный привлечь внимание общества к предпринимательской инициативе, оказать содействие дальнейшему развитию малого и среднего бизнеса в нашей стране». **55**



*Победители конкурса «Серебряный Меркурий» — директор СХПК «Заборье» Сергей Аксенов и глава Тарногского района Сергей Гусев.*

## Риэлторы за безопасность

ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ.

**Безопасность проведения сделок с недвижимостью стала главной темой Первого Северо-Западного жилищного форума, который прошел в Вологде. Риэлторы и другие участники рынка недвижимости признали, что применяемые схемы купли-продажи далеки от совершенства, а клиенты часто рискуют стать заложниками недобросовестных агентов или вовсе мошенников.**

«Кризис поднял со дна отморожков, которые захотели нагреть на этом кризисе руки, — констатирует президент недавно образованной Северо-Западной палаты недвижимости и Череповецкой ассоциации риэлторов **Юрий Румянцев**. — Как сегодня работают отдельные агентства? В рекламных объявлениях они указывают квартирные и сотовые телефоны, договора купли-продажи подписываются на подоконнике в управлении ФРС, миллионные суммы передаются в целлофановых пакетах и пересчитываются в машинах. В течение последних лет мы неоднократно поднимали вопрос о том, что необходим закон, регламентирующий нашу работу. Мы все понимаем, что простому гражданину безразлично, в каком агентстве покупать квартиру, — входящем в какую-либо ассоциацию или нет. Он пойдет туда, где будет продаваться та квартира, которая ему нужна».

Начальник департамента аппарата полпреда президента РФ в СЗФО **Сергей Зимин** считает, что помочь сделать рынок недвижимости более цивилизованным могли бы изменения в закон о патентном налогообло-

жении. «Нужно предусмотреть еще один вид патентной деятельности, — предлагает чиновник. — Только тогда мы вытащим людей на свет божий. У предпринимателей не должно быть интереса прятаться в тень. Правда, рассчитать стоимость патента на местном уровне будет сложно. Никто, никогда и никому не скажет, каков доход риэлтора».

В качестве вариантов перестройки рынка недвижимости риэлторы предлагают разработать федеральный закон, регламентирующий их работу, активнее использовать механизмы саморегулирования и даже заменить само слово «риэлтор», приобретшее в последние годы негативный оттенок в широких кругах населения, на словосочетание «агент по продаже недвижимости».

Председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости **Павел Созинов** обращает внимание на то, что риэлторам нужно также определиться с тем, что они включают в понятие своей профессиональной ответственности: «Все субъекты рынка должны нести ответственность: и мы, и покупатель с продавцом, и службы регистрации. Только тогда этот закон будет действенным. Встает, например, вопрос ответственности покупателя и продавца. Почему на авторитете есть ОСАГО, а при сделках с недвижимостью нет обязательного титульного страхования? Такое страхование — задача не риэлтора, а покупателя и продавца. Еще один пример: на рынок нельзя поставить гнилые овощи, потому что есть стандарты, за которыми следит Роспотребнадзор. Почему на жилищный рынок выходят нечистые квартиры? Почему мы должны каждый раз думать, чистая это квартира или нет?»

По итогам форума был принят меморандум, в котором, в частности, подчеркивается необходимость создания проекта федерального закона «Об агентской деятельности в сфере недвижимости». С этой целью предлагается создать рабочую группу при аппарате полпреда президента РФ в СЗФО, в которую войдут как профессионалы рынка недвижимости, так и представители власти различных уровней. **56**

## Бизнес по-вологодски

Столица Вологодчины вошла в тридцатку российских городов, где созданы наиболее подходящие условия для ведения бизнеса. Исследование провели эксперты журнала «Forbes», которые проанализировали ситуацию в сотне с лишним городов с населением от 150 тысяч человек. В список не вошли лишь Москва, Санкт-Петербург, города Московской и Ленинградской областей, а также города Северного Кавказа.

Бизнес-климат оценивался по 18-ти показателям, среди которых социальные характеристики, покупательная способность населения, деловой климат, устойчивость к кризису, инфраструктура, комфортность ведения бизнеса. Вологда оказалась в этом рейтинге на 30 месте.

Любопытно, что Череповец в рейтинг не попал, хотя еще два года назад занимал в списке 18-е место. Эксперты отмечают, что до недавнего времени Вологда была на вторых ролях — «ведь в Череповце располагается Череповецкий металлургический комбинат. В Вологде крупной промышленности нет, зато больше малого и среднего бизнеса. До кризиса доходы жителей Череповца, в основном за счет высоких зарплат на меткомбинате, были заметно выше. Однако ситуация изменилась».

Согласно данным Росстата, средний чек в продуктовом магазине Вологды в апреле 2010 года составлял около 200 рублей, в Череповце — лишь 110 рублей. Для сравнения: в «Тучном» 2008-м жители Череповца за один поход в магазин в среднем тратили на продукты 230 рублей».

## 5 млрд рублей — моногородам

Правительство дополнительно выделит 5 млрд рублей на поддержку моногородов. Соответствующее распоряжение подписал премьер-министр РФ Владимир Путин. Деньги поступят не самим городам, а Фонду содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства — для увеличения лимитов предоставления финансовой поддержки субъектам РФ, на территориях которых находятся монопрофильные муниципальные образования, говорится на сайте правительства.

Напомним, что в Вологодской области в федеральной программе по поддержке моногородов участвует город Сокол. В 2010 году городу Сокол будет выделено 109 млн рублей. Средства пойдут на создание эффективной инфраструктуры, соединяющей деревоперерабатывающие предприятия города в один индустриальный парк.

## «Аммофос» потратит на выплату дивидендов 10 млрд рублей

Совет директоров ОАО «Аммофос» рекомендовал годовому собранию акционеров, которое назначено на 25 июня 2010 года, выплатить дивиденды по итогам 2009 года в объеме почти 10 млрд руб. Эта сумма получается из расчета 1,108 тыс. руб. на одну обыкновенную акцию, — уточняют в компании. На выплату дивидендов предлагается направить 1,339 млрд руб. по результатам 2009 года, и 8,66 млрд руб. исходя из нераспределенной прибыли компании на конец года.

Напомним, что по итогам 2008 года компания направила на выплату дивидендов 19,8 млн руб. исходя из расчета 2,2 руб. на одну обыкновенную акцию.

## В области принята антикоррупционная программа

Правительство Вологодской области приняло долгосрочную целевую программу противодействия коррупции в регионе на 2011-2012 годы. Соответствующее Постановление правительства подписал губернатор Вячеслав Позгалев. Главная цель программы — сделать максимально прозрачной для населения и контролирующих органов деятельность органов власти, а также сократить нецелевое расходование бюджетных средств. Программа будет реализовываться по нескольким направлениям: усиление контроля за деятельностью департаментов, предоставляющих услуги населению, к примеру, медицинские и образовательные; организация «горячих линий» для приема звонков от населения по фактам вымогательства и взяточничества; разработка нового регламента, касающегося государственного заказа области.

Добавим, что по информации пресс-службы губернатора, в 2009 году органами внутренних дел Вологодской области было пресечено 126 фактов взяточничества, 161 факт злоупотребления должностными полномочиями. По материалам проверок физических и юридических лиц, получивших средства федерального и областного бюджета, возбуждено 13 уголовных дел.

ОБЗОР ПОДГОТОВИЛА  
ЕЛЕНА КРЮКОВА.

## На обновленном сайте нашего журнала появился раздел, целиком посвященный интернет-дневникам вологжан.

Новый заместитель губернатора Олег Матвейчев хорошо известен обитателям «блогосферы». Теперь записи чиновника можно читать на нашем сайте. Последняя посвящена скандальной перепалке между премьером Владимиром Путиным и музыкантом Юрием Шевчуком...

Матвейчев ставит себя на место главы правительства и излагает свой вариант ответа Шевчуку: «...Юра, вы говорите, что Вы музыкант? Так и занимайтесь своей музыкой и не лезьте в государственные дела... Вы обычный горлопан. Вот и сейчас, Вы пришли ко мне на встречу, наверное, долго готовились и думали про себя как бы такое что-нибудь завернуть и устроить бы какую-нибудь провокацию, чтобы об этом написали все газеты. Надо же! Шут дерзит царю. Скажите честно, ведь такой расчет был? Дешевый провокатор Вы, Юра, а не музыкант. А того помощника, который Вас посадил с деятелями культуры и пустил сюда, я завтра уволю. А то если так пойдет, то к президенту начнут и лошадей водить. Говорящих», — подытоживает свою запись замгубернатора Олег Матвейчев.

Напомним, что Шевчук поинтересовался у главы правительства, смогут ли россияне воспользоваться конституционным правом на мирное шествие или пикет, не рискуя быть избитыми милицией. Увы, очередной митинг оппозиции на Триумфальной площади столицы 31 мая был жестоко разогнан властями. Об этом в своем блоге рассуждает директор МАУ «Центр содействия развитию предпринимательства и туризма» Илья Скляр: «Снова 31 числа оппозиция провела акции в защиту 31 статьи Конституции. Снова разгоны с участием ОМОНа и задержания. Снова россыпь фоторепортажей в интернете и ни слова по ящику. И опять это вызывает глухое недовольство в обществе... За интернетом будущее, и никто не сможет контролировать эту информационную среду. Это сфера для граждан, в лучшем смысле слова «гражданин». Почему? Потому что здесь мы сами формируем свое информационное пространство, свободно и осознанно. И сами делаем выводы. К сожалению, пока не в пользу той части властной верхушки, которая стремится запретить, разогнать, оскорбить, вместо того, чтобы цивилизованно

# ПУЛЬС ВОЛОГОДСКОЙ БЛОГОСФЕРЫ



и последовательно работать с тем недовольством, которое накапливается в обществе. Это тупиковый путь для власти», — отмечает в своем блоге Илья Склар.

Скандальную дискуссию между премьером и музыкантом пытается осмыслить в своем дневнике и вологодский студент Валерий Соловьев. Он считает, что Владимир Путин не готов к дебатам с оппозицией: «Владимир Путин заметно волнуется, да и речь его направлена на широкую аудиторию (а не на сидящих оппозиционеров вроде Шевчука и интеллигенцию), он приводит странные сравнения и явно идет к проигрышу в этой дискуссии. Я не акцентируюсь на сознательном провокативном амиокошнстве Шевчука, поскольку оппоненты могут попадаться разные. Но вот неужели у премьера и президента нет специальных людей в окружении, тренирующих их для подобных острых диалогов? О каких тогда реальных дебатах может идти речь?»

О Владимире Путине с неожиданной стороны пишет в своем дневнике преподаватель из Вологды Елена Троянская. Недавно Елена проводила экзамен, попросив в одном из заданий назвать форму правления в России. Диалог со студентом заслуживает дословного воспроизведения:

« — Так вы считаете, что Россия — президентская республика?

— Ну да.

— То есть Президент РФ возглавляет исполнительную власть?

— Ну да.

— То есть Президент РФ является главой правительства?

— Да, а что?

— Хорошо, а Путин тогда кто?

— Президент!

— Путин — президент???

— Ну, неее, бывший, он на пенсию уволился.

Хм... как бы попроще подвести его к ответу:

— А почему тогда Путина каждый день по телевизору в новостях показывают?

— Ну дак он это... уволился и ушел в шоу-бизнес...»

\*\*\*

Есть на нашем сайте и дневник главы Вологды Евгения Шулепова. Последняя запись в блоге градоначальника посвящена двухмесячнику по благоустройству города: «...только объединив усилия городских коммунальных служб, предприятий города, всех вологжан, мы сможем сделать наш город комфортным и красивым. Уважаемые вологжане, давайте все вместе наведем порядок в нашем общем доме!», — призывает в своем блоге вологжан градоначальник

Своеобразный ответ Евгению Шулепову представил в разделе блогов спортивный журналист Александр Коноплев. Он уверен, что нынешний мэр в прямом смысле слова улучшает Вологду: «...появился хороший мэр — Евгений Шулепов. Данный гражданин делает для Вологды ровно то, что должен делать. Шулепов в прямом смысле слова улучшает Вологду. Скоро у нас появятся общественные туалеты, уже наведен порядок в автобусных маршрутах, уже заложен мост через реку Шограш, через который пройдет улица Ярославская, а значит из Бывалово на Элму можно будет попасть меньше чем за 5 минут...» При этом Александр

Коноплев оговаривается, что не считает Шулепова лучшим: «...я не называю Шулепова лучшим мэром. И денег мне за статью не платили. Просто я удивляюсь — впервые на моей памяти власть что-то начала делать. Ну и, сравнивая мэра с предыдущим градоначальником, я делаю вывод, что Шулепов — все-таки лучше будет», — пишет в своем сетевом дневнике журналист.

О внешнем облике города пишет в своем блоге и вологодский юрист, который публикуется под именем Timgus. Его внимание привлекло подписанное недавно постановление №434 «Об утверждении порядка установки и эксплуатации рекламных Конструкций и средств наружной информации на территории Муниципального образования «Город Вологда»: «...теперь Департамент снова начал признавать все вывески рекламой. Знаю, что предписания о демонтаже поступили в Ленком, Золотой Ключик, Галерею. Зачем они это делают? Очень просто, чтобы денежку получить. Все вывески — реклама, значит нужно получать разрешения, платить пошлину. Сейчас одно такое предписание мы оспариваем в арбитражном суде. На самом деле постановление выполнено в такой юридической технике, что читать его, как нормативный акт, даже не хочется, хочется его отменить. Осталось, чтобы этого же захотели и предприниматели города».

Еще один наш блоггер — литератор и лесничий Александр Дудкин — с большим уважением отзывается о главе лесного комплекса Викторе Грачеве: «...лил дождь — холодный и беспрерывный... По прибытии на полигон начальника департамента лесного комплекса правительства Вологодской области В. В. Грачева и его свиты люди повывлазили из машин и других укрытий и тоже выстроились в линейку. Увидев мокнувших под ливнем мужиков и — изредка — женщин, В. В. Отказался от зонта своего и стал обходить строй и промокать до нитки».

Это лишь некоторые из популярных интернет-дневников, доступных на сайте журнала «Бизнес и Власть». Заходите по адресу [www.volbusiness.ru](http://www.volbusiness.ru), ставляйте свои комментарии. Лучшие из них появятся в следующем номере нашего издания. **66**



# СЕРГЕЙ ТУГАРИН: «БОГАТ НЕ ТОТ, КТО МНОГО ЗАРАБАТЫВАЕТ, А ТОТ, КТО РАЗУМНО ТРАТИТ»

ТЕКСТ: ИГНАТ КРИВЧЕНКО.

**Когда закончится кризис, изменится ли бюджетная политика области? На этот и другие вопросы журналу «Бизнес и Власть» ответил начальник Департамента финансов, первый заместитель Губернатора области Сергей ТУГАРИН.**

— Сергей Станиславович, вы руководите департаментом финансов четыре года. И четыре года назад вы подчеркивали свою нелюбовь к публичности...

— Есть такая избитая фраза «деньги любят тишину». Они и в самом деле любят тишину и работают там, где им комфортно. Что такое публичность? Есть слово, и есть

дело. Для меня ближе дело. Дело и результат — самое красноречивое слово.

— Тогда о том, что удалось сделать. Речь идет о кризисном 2009 году. Как области удалось его пережить?

— Прошлый год оказался для региона крайне непростым. В области зафиксировано максимальное падение поступления соб-

ственных доходов среди субъектов Российской Федерации. По сравнению с 2008 годом объем налоговых и неналоговых доходов сократился на 18 млрд руб. или на 40%.

Нам пришлось пересмотреть принятый в докризисных условиях областной бюджет на 2009 год. В результате объем расходов сокращен по сравнению с первоначально утвержденными параметрами на 9 млрд рублей. Несмотря на это, области удалось выполнить свои социальные обязательства, а это зарплаты бюджетникам, финансирование учреждений здравоохранения, образования, культуры...

Минимизировать потери от падения доходов удалось благодаря антикризисной программе, разработанной и реализованной Правительством области. Нам пришлось ввести жесткий режим экономии бюджетных средств, сократить капитальные расходы, пересмотреть большинство долгосрочных и ведомственных целевых программ. Решались задачи по уменьшению бюджетных расходов, реструктуризации сети бюджетных учреждений, оптимизации структуры и численности органов государственной власти и местного самоуправления, обеспечению адресности социальных выплат.

Министерство финансов РФ подтвердило правильность взятого нами курса. Из федерального бюджета получена безвозмездная финансовая помощь в виде дотации на поддержку мер по сбалансированности бюджета области в сумме 3,2 млрд рублей.

Но для выполнения всех обязательств области и антикризисные меры денег все равно не хватало. Поэтому регион взял бюджетный кредит из федерального бюджета на сумму более 2,8 млрд руб. Почти такие же средства пришлось занять в коммерческих структурах.

Правительству области удалось направить финансовые ресурсы на завершение строительства наиболее важных объектов с высокой степенью готовности. Значительный объем средств был направлен на меры по стабилизации рынка труда (снижение безработицы, увеличение занятости населения), развитию малого бизнеса, сельского хозяйства, жилищно-коммунального комплекса, лесной отрасли. На особый контроль поставлены вопросы выплаты зарплаты работникам бюджетной сферы и отраслей экономики.



В итоге консолидированный бюджет по расходам в 2009 году исполнен в сумме 46,6 млрд руб. со снижением к уровню 2008 года только на 8%. Правительство области доказало, что наша бюджетная система является надежной, жизнеспособной и гибкой. В напряженный 2009 год удалось не только сохранить все основные публичные обязательства и обеспечить функционирование бюджетной системы, но и перестроить бюджет в эффективный инструмент реализации принятой в области антикризисной программы.

#### — Каковы прогнозы на нынешний год?

— Бюджет области на 2010 год и среднесрочный финансовый план области на период на 2010-2012 годы сформированы исходя из консервативного прогноза и жесткого режима экономии бюджетных средств. Планируемый объем доходов консолидированного бюджета на 2010 год составляет 34,3 млрд руб., расходов — 40,7 млрд руб., дефицита — 6,4 млрд руб. Ожидаемое исполнение по доходам консолидированного бюджета оценивается 42,8 млрд. рублей с ростом к 2009 году на 2,7 млрд руб., по расходам — 49,2 млрд руб. с ростом к 2009 году 2,6 млрд руб., дефицит не изменится.

Увеличение доходной базы связано, прежде всего, с наметившимися тенденциями восстановления экономики области. Планируемое дополнительное поступление средств в бюджет области — это в основном поступление налога на прибыль организаций и неналоговых доходов от использования и реализации муниципального имущества.

Для покрытия дефицита бюджета предусмотрено привлечение кредитных ресурсов (с учетом погашения в 2010 году) от коммерческих банков в сумме 3,4 млрд руб. и бюджетных кредитов федерального бюджета в сумме 3 млрд руб. Одновременно Правительство области продолжает работу по оптимизации бюджетных расходов. Проводится работа по сокращению неэффективных расходов в отраслях образования, здравоохранения, управления.

В текущем году в области реализуется 40 долгосрочных целевых программ и 16 ведомственных целевых программ на общую сумму 5,9 млрд руб.

— **Металлургический комплекс является одним из крупнейших налогоплательщиков области. В 2009 году в отрасли упало производство, и бюджет недополучил 17 млрд руб. от налогов на прибыль...**

— Отечественная стальная индустрия понесла потери в результате мирового финансового кризиса. Резким был спад в первые месяцы кризиса, трудно возвращался спрос и наращивались объемы производства, тяжелым оказалось долго-

вое бремя. Но в целом металлургические предприятия по объему выпускаемой продукции закончили год с отставанием от докризисных показателей на 13,5%. Это неплохой результат по сравнению с рядом других отраслей экономики.

В начале 2010 года наметился рост цен на металлопродукцию, что было связано с повышением цен на сырье и восстановлением спроса со стороны основных потребителей металлопродукции. Комбинаты по максимуму загрузили свои производства, разморозили остановленные агрегаты, возобновили проекты по модернизации оборудования и строительству новых производственных объектов. Позитивная динамика показателей характерна и для ОАО «Северсталь». По итогам I квартала 2010 г. выпуск стали составил 4,73 млн т, что на 25% выше показателя января — марта кризисного 2009 года.

#### **«Бюджет на 2010 год и среднесрочный финансовый план области на 2010-2012 годы сформированы исходя из консервативного прогноза и жесткого режима экономии бюджетных средств».**

Областной бюджет ощутил положительные сдвиги в финансовой деятельности ОАО «Северсталь». По итогам первого квартала текущего года предприятие заплатило в бюджет 1,2 млрд руб. налога на прибыль.

#### — Как вы оцениваете финансовую устойчивость области?

— Позитивные прогнозы развития ситуации в металлургии позволяют ожидать улучшения финансового состояния бюджета в 2010 году как за счет роста бюджетных поступлений, так и за счет снижения темпов роста долговой нагрузки. Увеличение доходов областного бюджета за январь-апрель 2010 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на три четверти обеспечено ростом поступлений налога на прибыль от металлурга.

Понятно, что бюджет области еще долго будет зависеть от «Северстали», но и диверсификация экономики региона дает свои результаты. Удельный вес платежей предприятия в налоговых и неналоговых доходах областного бюджета сократился с 75% в 2009 году до 37% в 2008. А в кризисном 2009 году экономика области выдержала трудный экзамен.

— **Вы уже приступили к формированию бюджета на 2011 год? Это будет трехлетний бюджет?**

— Мы не отказываемся от трехлетнего планирования. Несмотря на то, что бюджет на 2010 год утвержден на один

год, в ноябре 2009 года постановлением Правительства области утвержден среднесрочный финансовый план на 2010-2012 годы.

В настоящее время составлен план мероприятий по разработке областного бюджета на 2011 год и плановый период 2012 и 2013 годов, и в мае этого года мы приступили к его формированию.

Бюджетная политика в 2011 году будет направлена на преодоление последствий кризисных явлений в экономике и создание предпосылок для устойчивого социально-экономического развития области.

При формировании расходной части бюджета традиционно будет сохранена социальная направленность бюджета. Первоочередными будут расходы на обеспечение публичных нормативных обязательств области, выплата зарплаты работникам бюджетной сферы, а также расходы, связанные с функционированием систем жизнеобеспечения населения области.

В целях укрепления доходной базы местных бюджетов будет продолжена практика оценки качества и эффективности управления финансами муниципальных образований области. По результатам оценки будет составляться рейтинг муниципалитетов и осуществляться поощрение победителей.

#### — **Все чаще с экранов телевизора мы слышим, что страна выходит из кризиса. Так ли это на самом деле?**

— В условиях кризиса многие поняли, что наши дети будут завидовать тому, как мы жили до кризиса. Увы, пока это так. Страна живет не на то, что зарабатывает своим трудом, а на то, что дала природа. Мы проедаем свои природные ресурсы. Пускай каждый посмотрит, во что он одет, какие продукты ест, какой бытовой техникой и компьютерами пользуется. Почти все это производится под марками иностранных фирм. Пока это будет продолжаться, пока Россия не сможет наладить свое производство, мы будем зависеть от мировой финансовой и экономической конъюнктуры.

#### — **Отвлечемся от дел. А что Вы предпочитаете делать в свободное от работы время?**

— Мне нравится все, что связано с жизнью в деревне и на природе: рыбалка, охота, огород, строгать-мастерить, заниматься спортом.

— **Открою небольшой секрет для наших читателей — 25 июня Вам исполняется 50 лет. Вы довольны своей жизнью?**

— Могу сказать, что она проходит полноценно и интересно. Ну а цель — увидеть, что мои дети живут лучше и интереснее, чем я. В этом и есть смысл жизни. **BB**





# СВЕТ ДЛЯ РЕГИОНА

**Спустя пять лет после начала реформы РАО «ЕЭС России» отрасль электроэнергетики претерпела множество изменений. Большого энергетического «монстра» страны поделили на множество компаний по направлениям деятельности: генерация, передача электроэнергии (сети) и энергобыт. В результате по стране стали появляться, как грибы, новые компании с лаконичными аббревиатурами ОГК, ТГК, МРСК, ФСК и т. д.**

Государство поставило конкретную задачу — создать свободный энергорынок. Для этого основных субъектов рынка, а это, с одной стороны, поставщики в лице генерации, а с другой — сбытовые компании (которые собственно и торгуют на рынке), выставили на продажу. Таким образом в энергетику пришли частные инвесторы, задача которых была эффективно модернизировать наследство РАО для того, чтобы страна не испытывала дефицита в электроэнергии. Затем, как этого и следовало ожидать, последовала череда слияний и поглощений, в результате чего на рынке появились крупные игроки в лице «Газпрома», «КЭС-холдинга» и крупных государственных структур (сетевые холдинги МРСК и ФСК, ИНТЕР РАО, РусГидро, Росатом и др.). Ажиотаж вокруг отрасли, а также подъем и своеобразный перегрев экономики в 2008 году рисовали инвесторам многообещающую перспективу со значительными планами по росту выработки энергии для страны. Но кризис внес существенные коррективы: вместо того чтобы расти, рынок пополз вниз, и вслед за рынком энергетики стали замораживать свои амбициозные инвестиционные проекты, ведь спрос на электроэнергию стал явно отличаться от прогнозов.

Вологодская область традиционно всегда была дефицитна с точки зрения выработки своей собственной электроэнергии. Совокупная доля собственной генерации в области не превышает 30-35% от общего потребления, поэтому областные энергетики закупают большую часть энергии на федеральном рынке. Но к 2014 году ситуация может поменяться. После годового затишья в 2010 году Череповецкая ГРЭС (филиал компании ОГК-6) заявила о том, что намерена к 2014 году увеличить мощность станции практически на 70%, доведя уставную мощность

до 1 ГВт. Вологодская ТЭЦ (филиал ТГК-2) в 2011 году планирует ввести в эксплуатацию новый энергоблок, который увеличит уставную мощность ТЭЦ до 145 МВт и тем самым повысит надежность энергоснабжения областной столицы. В конце 2009 года Правительство области отчиталось об открытии Красавинской ТЭЦ мощностью 60 МВт, которая строилась с целью стабильного энергоснабжения восточных районов области. Все эти инвестпроекты в перспективе могут довести долю собственной генерации региона до 50%.

Но если проблема собственной генерации частично в обозримом будущем будет снята, то вторая, более актуальная, проблема роста тарифов продолжает оставаться в центре внимания. Исходя из концепции энергореформы государства, к 2011 году должен во всю заработать свободный рынок электроэнергии. Это означает, что государственное регулирование тарифов (за исключением населения) перестанет существовать как явный механизм сдерживания инфляции в отрасли. По словам представителей «Вологодской сбытовой компании» — крупнейшего поставщика электроэнергии для Вологодской области, доля электроэнергии по нерегулируемым ценам к июлю 2010 года будет составлять 80% от общего объема закупок.

На волне роста тарифов многие предприятия стали уделять особое внимание проблеме энергосбережения и постройке собственной генерации. Курс на экономию ресурсов был поддержан и государством — в конце 2009 года был принят закон «Об энергосбережении». Закон обязал субъектов РФ разработать планы по внедрению энергосберегающих технологий в своих регионах и представить проекты к 1 августа 2010 года. Но если государство в лице региональных властей только планирует свою деятельность по энергосбережению, бизнес приучается экономить уже сегодня. ■

# ЧЕРЕПОВЕЦКАЯ ГРЭС: СИСТЕМНОЕ РАЗВИТИЕ

ТЕКСТ: ЮЛИЯ ВОРОБЬЕВА.

**По мнению целого ряда экспертов, текущий год должен стать определяющим в становлении современной энергетики страны. Вновь растущее энергопотребление диктует необходимость замены устаревающего оборудования. Поэтому сейчас уделяется пристальное внимание реализации многих инвестиционных программ, утвержденных еще в период существования РАО «ЕЭС». О том, каким видит свою инвестиционную стратегию крупнейшая электростанция области Череповецкая ГРЭС (п. Кадуй), как оценивает итоги прошлого года и какие задачи реализует в нынешнем, рассказал директор станции Олег ФОМИЧЕВ.**

## Следуем приоритетам

— Олег Константинович, насколько ощутимыми для ЧГРЭС стали негативные тенденции в экономике последних лет? С какими результатами вы завершили прошлый год?

— Несмотря на то что 2009 год был для нас непростым, основные итоги наглядно демонстрируют эффективную работу предприятия. Ежегодно мы разрабатываем и реализуем большой комплекс мероприятий, нацеленных на обеспечение

надежного и бесперебойного энергоснабжения потребителей. Не стал исключением и прошлый год. Была составлена, а впоследствии выполнена в полном объеме, программа ремонтов стоимостью 322,1 млн руб. Все работы были проведены согласно установленному графику. Персонал регулярно проходил и проходит противоаварийные и противопожарные тренировки. В октябре с проверкой на станцию прибыла специальная комиссия, выводы которой подтвердили готовность предприятия к наиболее сложному для энергосистемы осенне-зимнему периоду. Череповецкая ГРЭС получила паспорт готовности, который является основным документом, подтверждающим выполнение всех необходимых требований для обеспечения надежной и стабильной работы в условиях максимума нагрузок.

Прошлый год стал для нас еще и своеобразным периодом становления под началом нового собственника — ОАО «Газпром». Мы решили множество организационных и юридических вопросов — это обычная практика в таких ситуациях.

К тому же спад экономической активности в стране сказался и на нас. В прошлом году из-за снижения энергопотребления в целом по стране мы несколько сократили выработку электроэнергии.

**— Считается, что даже сложные условия можно повернуть в выгодное для себя русло. Так ли это применительно к Череповецкой ГРЭС?**

— Сложно ответить однозначно. Но сокращение загрузки позволило нам сосредоточить еще больше усилий на реконструкции и обновлении оборудования, а также увеличить возможности для подготовки персонала, что особенно актуально в связи с перспективным расширением станции.

## Новый шаг к энергоэффективности

**— Многие компании в последнее время замораживают или откладывают свои крупные инвестиционные проекты. Будут ли построены новые мощности на ЧГРЭС?**

— Безусловно, будут, и основной акционер компании «Газпром» окажет в этом существенную поддержку. Про-



ект расширения станции существует, а в начале этого года в него были внесены значительные коррективы. Вместо ранее планировавшегося паросилового угольного блока 330 МВт на Череповецкой ГРЭС будет построена парогазовая установка мощностью 420 МВт. Официальное название проекта «Строительство энергоблока №4 Череповецкой ГРЭС на базе парогазовой технологии», блок №4 (ПГУ-420). В результате мы получим более эффективный энергоблок, улучшим технико-экономические показатели станции за счет внедрения современного экономичного оборудования и построим его быстрее, чем это планировалось ранее. Мы ставим задачу закончить строительство ПГУ-420 не позднее 2014 года, и займет этот процесс примерно 3,5 года вместо 5 лет по предыдущему проекту.

### Статус градообразующего обязывает

— Череповецкая ГРЭС — крупнейшее в районе предприятие, которое во многом формирует его производственную и общественную жизнь. Как построена работа с коллективом, например, в части социального обеспечения?

— Как и в ОГК-6 в целом, у нас существует практика составления коллективных договоров. На сегодняшний день работники имеют социальный пакет с достаточно широким спектром возможностей, в частности, с обязательным и добровольным медицинским страхованием, санаторно-курортным лечением, системой материальных поощрений.

В конце 2008 года на территории станции начал действовать здравпункт с круглосуточным графиком работы. Причем это не просто медицинский кабинет с ограниченным видом услуг, а подразделение Кадуйской районной больницы. Посещение терапевта, оказание экстренной или плановой медицинской помощи, вакцинация, получение больничных листов — все это доступно сотрудникам практически без отрыва от производства. Обратиться сюда могут и представители подрядных организаций, расположенных на территории предприятия, — в помощи им не отказывают. За время работы здравпункт многократно подтвердил свою необходимость и позволил существенно разгрузить районную больницу. В ближайшей перспективе мы планируем расширить спектр медицинских услуг здравпункта за счет открытия еще и стоматологического кабинета.

— Не раз доводилось слышать, что в последние годы упал престиж рабочих профессий, в моде менеджеры, экономисты, юристы. Выпускники школ не идут учиться на технические специальности.

### Есть ли у вас проблемы с обновлением кадров?

— Мы понимаем, как важно сохранить традиции системы профессионального образования. Одной из наиболее важных задач сегодня мы видим подготовку квалифицированных кадров для предприятия. Большой прорыв в этой области был сделан как раз в прошлом году, когда нам удалось преобразовать профессиональное училище №45 в Кадуйский политехнический техникум, на базе которого появилась первая энергетическая специальность «Теплоснабжение и теплотехническое оборудование».



Это результат совместной работы станции, департамента образования Вологодской области и представителей самого техникума. Череповецкая ГРЭС при поддержке ОГК-6 — инициатор и основной инвестор данного проекта. Для оснащения лабораторной базы учебного заведения нами было выделено пять миллионов рублей. Кроме того, студенты-теплотехники обеспечены трехразовым питанием за счет средств Череповецкой ГРЭС.

Учащимся, которые продемонстрируют высокие показатели в период обучения, будет не только предоставлена гарантия трудоустройства на предприятии, но и оказана материальная поддержка в виде повышенной стипендии.

— Это что касается работников, нынешних и будущих. А ветеранам поддержки оказывается?

— В конце прошлого года нам удалось совместно с Советом ветеранов станции создать новую юридическую структуру —

Кадуйскую районную общественную организацию ветеранов энергетики. Для всех, и, в первую очередь, для самих ветеранов, это действительно весомое событие. Они получили экономическую самостоятельность, а мы — возможность охватить еще больше сфер, где требуется помощь, оказывать ветеранам дополнительную поддержку, при этом более эффективно действуя в правовом поле. На сегодняшний день у нас составлена обширная программа взаимодействия с ветеранской организацией. Она включает в себя материальную помощь, подготовку праздников, спортив-

ных и культурных мероприятий, санаторное лечение и многое другое. В этом году, например, за счет средств станции мы увеличили количество бесплатных путевок в оздоровительные учреждения в два раза. На целый год составлен план ремонтов квартир ветеранов.

— И в завершение разговора хочется спросить, какие задачи стоят перед предприятием в ближайшем будущем?

— Наша основная цель, как и прежде, — надежное энергоснабжение потребителей, безаварийное прохождение осенне-зимнего периода. Поэтому и в перспективе все наши решения в широком смысле будут направлены на ее достижение. Это и ремонтная, и инвестиционная, и социальная составляющие. Постараемся сделать сотрудничество с ветеранами еще более тесным, продолжим вести активную работу со студентами-теплотехниками, развивать спортивную жизнь — в общем, планов достаточно много. **66**

# АЛЕКСАНДР КЛИМАНОВ:

«НАДЕЖНОЕ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЕ РЕГИОНА — НАША ГЛАВНАЯ ЗАБОТА!»



ТЕКСТ: ЮЛИЯ КУЗНЕЦОВА, ПРЕСС-СЛУЖБА «ВОЛОГДАЭНЕРГО»

Четверть века назад произошло событие, которое имело огромное значение для развития и становления электроэнергетического комплекса нашей области, — было образовано предприятие «Вологдаэнерго». Сегодня «Вологдаэнерго» — это сетевая компания, которая надежно обеспечивает электроэнергией все 26 районов Вологодской области, где проживают более 1,4 млн человек. В этом году энергокомпания отметила свой 25-летний юбилей.

О многолетней работе компании, ее основных задачах и главных ценностях рассказал директор «Вологдаэнерго» Александр КЛИМАНОВ.

— Александр Николаевич, как происходило становление возглавляемого Вами предприятия с момента его образования?

— «Вологдаэнерго» как единая самостоятельная компания была создана в апреле 1985-го года путем отделения от Ярославской энергосистемы. На момент создания в состав предприятия входили три производственных отделения: Вологодские, Череповецкие и Великоустюгские электрические сети, которые обеспечивали электроснабжение 22 административных районов Вологодской области. В 1995-м году были образованы Тотемские электрические сети, в январе 1996 года из состава Череповецких электрических сетей выделены в самостоятельное предприятие «Вологдаэнерго» Кирилловские электрические сети. За двадцать пять лет работы сетевая компания



стремительно наращивала темпы своего развития. Как в областном центре, так и в районах велось строительство объектов электросетевого хозяйства: вводились в эксплуатацию подстанции, протягивались километры электрических сетей, наращивались объемы передаваемой электроэнергии. С появлением новых промышленных предприятий, расширением инфраструктуры в регионе росла необходимость ввода дополнительных мощностей. С задачей снижения возникающего дефицита электроэнергии «Вологдаэнерго» на протяжении этих лет успешно справлялось. В настоящее время все районы Вологодской области получают электроэнергию от энергосистемы «Вологдаэнерго» централизованно. Наиболее крупные наши потребители: ОАО «Северсталь», ОАО «Череповецкий Азот», ЗАО «Вологодский подшипниковый завод», ОАО «Аммофос», ОАО «Череповецкий сталепрокатный завод».

**— Какую политику в рамках сокращения дефицита мощности энергообъектов в регионе сетевая компания проводит сегодня?**

— В «Вологдаэнерго» ежегодно утверждаются инвестиционная и ремонтная программы. Все мероприятия, проводимые в рамках реализации этих программ, направлены на модернизацию,

техническое перевооружение и ремонт электросетевого оборудования с единственной целью — обеспечение надежного и качественного электроснабжения потребителей. В этом году общие капиталовложения в реализацию инвестпроектов сетевой компании составят 662,3 млн рублей. На техническое перевооружение и реконструкцию энергообъектов предприятия будет направлено 631,6 млн рублей, что составит 95,4% от общего объема инвестиций. Сумма затрат филиала на новое строительство составит 30,7 млн рублей. В настоящее время «Вологдаэнерго» реализует множество серьезных инвестпроектов по реконструкции энергообъектов, среди которых подстанция 110/35/10 кВ «Центральная» в Вологде, подстанция 110 кВ «Искра» в Череповце. Ввод этих объектов в эксплуатацию позволит в будущем обеспечить надежное электроснабжение новых потребителей. Затраты предприятия на проведение ремонтных работ в 2010-м году составят 217 млн рублей. В рамках ремонтной программы будет отремонтировано 515,5 км линий электропередачи напряжением 35-110 кВ, принадлежащих сетевой компании.

**— На протяжении 25 лет «Вологдаэнерго» успешно выполняет свою первоочередную задачу, обеспечивая надежное электроснабжение потребителей Вологод-**

**ской области. В чем секрет столь стабильной и качественной работы?**

— Самое большое богатство нашей компании, как и любого серьезного предприятия, — это коллектив. На сегодняшний день в энергокомпании работает 2811 человек. Сотрудников «Вологдаэнерго» отличает высокий профессионализм, самоотверженный труд и верность выбранной профессии. Прошедшие годы показали, что вологодские энергетики — настоящие профессионалы. Ни разу за 25 лет персонал «Вологдаэнерго» не допустил сбоев в электроснабжении региона, а все внештатные ситуации исправлялись оперативно и качественно. Сотрудники «Вологдаэнерго» на протяжении долгих лет успешно работают на предприятии, добросовестно выполняя свою работу, в которой они руководствуются девизом: «Надежное электроснабжение региона — наша главная забота». **BB**



Филиал ОАО «МРСК Северо-Запада»  
**«ВОЛОГДАЭНЕРГО»**

**«Энергетик» приглашает**

В последнее время наблюдается интересная тенденция в сфере энергетики: повышение квалификации (а точнее, сам факт наличия у специалиста свидетельства или диплома о дополнительном образовании) становится принципиальным условием для карьерного роста и при заключении трудового договора. Во многом именно по этой весьма рациональной причине число желающих пройти обучение в центрах повышения квалификации, получить дополнительное специальное образование увеличивается с каждым днем.

Для опытного энергетика повышение квалификации — это не только знакомство с новым оборудованием и технологиями, но и возможность более грамотно реализовать свои основные знания и навыки в производственном процессе. Вполне естественно, что специалист, прошедший подготовку в центре повышения квалификации, ценится, как говорится, на вес золота, а, следовательно, имеет гораздо больше шансов найти престижную высокооплачиваемую работу, получить новую интересную должность.

Учебный центр «Энергетик» ведет подготовку рабочих и специалистов в области энергетики более 10 лет по специальностям: мастер, диспетчер, электромонтер, электрослесарь, ответственный за электрохозяйство, предэкзаменационная подготовка и аттестация на группу допуска по электробезопасности, а также ежегодно проводятся семинары: «Комплекс программ по расчету технических и коммерческих потерь в энергосистемах РАП» и «Энергосбережение». Семинары проводятся для предприятий энергетики (в частности, для постоянных клиентов: филиал ОАО «МРСК Северо-Запада» «Вологдаэнерго» и ГЭП «Вологдаоблкоммунэнерго»), а также в семинарах принимают участие организации Вологды и Вологодской области.

Полученные объем знаний и высокий уровень квалификации рабочих и специалистов положительно отражаются на работе их предприятий. Снижение аварийности, повышение качества, надежности и оперативности работ составляют в итоге экономическую эффективность вложенных в обучение средств, а самое главное — сохраняют жизни и здоровье персонала.

**ЧОУ «УЦ «Энергетик» • 160014, г. Вологда, ул. Саммера, 1, тел.: (8172) 54-70-43, факс: 54-68-76.  
www.uc-energetik.ru • e-mail: office@uc.vologdaenergo.ru**



и предприятия наращивали свое производство и потребление, то теперь акценты сместились. Опыт работы в кризисное время показывает, что выживают и развиваются только те предприятия, которые способны планировать свою деятельность, быть гибкими на рынке и не гнушаются инноваций. Именно поэтому одним из основных критериев оценки конкурсантов в этом году стало энергосбережение. Ведь все мы прекрасно понимаем, что энергоресурсы сегодня недешевые и только те предприятия, которые способны снизить затраты на единицу своей продукции, будут конкурентоспособны на рынке, а это залог стабильности.

— Получается, вы поддерживаете самых бережливых. Но не идет ли такой подход вразрез с вашей основной задачей — сбывать как можно больше энергии?

— Да, вы правы (улыбается). Но «Вологодская сбытовая компания» работает не на Луне, чтобы размышлять таким образом. Мы — социально-ответственная компания, которая снабжает

# ЭНЕРГИЯ УСПЕХА

ТЕКСТ: ВЯЧЕСЛАВ РОШКОВ.

**25 мая в Правительстве области состоялось торжественное награждение победителей в конкурсе «Лучший потребитель электроэнергии — 2009». В малом зале областной администрации собрались самые достойные, с точки зрения энергетиков, топ-менеджеры предприятий области, которые, несмотря на тяжелую экономическую ситуацию на протяжении всего прошлого года, смогли грамотно построить работу и вовремя расплачиваться за электроэнергию.**

Традиционно энергетики ранжируют номинантов на победу по отраслям экономики: «Лучший потребитель — бизнес-предприятие», «Лучший потребитель — организация, финансируемая из бюджета» и «Лучший потребитель — предприятие сельскохозяйственного комплекса». Победителями в данных номинациях в этом году стали Череповецкий фанерно-мебельный комбинат, администрация Верховажского сельского поселения и агрофирма «Красная звезда». Почему главные призы конкурса — «золотые опоры» — получили именно эти предприятия и как проходил конкурс, журналу «Бизнес и Власть» рассказал генеральный директор ОАО «Вологодская сбытовая компания» **Сергей Кочуров**.

— «Лучший потребитель электроэнергии» — конкурс не новый, и в этом году мы отметили успех уже шестых по счету финалистов. В этом году конкурс стал как никогда актуальным, ведь подводились итоги слож-

ного 2009 года. И если раньше конкурс проходил в условиях, когда в макроэкономике региона наблюдался положительный тренд

электроэнергией большую часть потребителей Вологодской области. Мы хорошо знаем проблемы наших клиентов и отчетливо понимаем, что если сегодня предприятия встанут — завтра встанет и электроэнергетическая отрасль в целом. Задача энергосбережения не в том, чтобы урезать потребление электроэнергии до минимума, а в том, чтобы научить, прежде всего, наш бизнес относиться более ответственно к потребляемым ресурсам. Ведь чем выше культура потребления электроэнергии, тем стабильнее развитие экономики. В этом заинтересованы абсолютно все.

## Генеральный директор ОАО «ВСК» С.А. Кочуров:

Награда «Лучший потребитель электроэнергии» — это энергетический сертификат качества, символ добросовестного партнерства, без которого невозможно достижение долгосрочных успешных экономических результатов в любом бизнесе.

«Лучший потребитель электроэнергии» — рачительный хозяин, который планирует свое энергопотребление, не только развивает производство, но и заботится об экономии энергоресурсов.

Работая в рыночных условиях, «Вологодская сбытовая компания» стремится к улучшению качества сервиса. Наши принципы: открытый диалог с клиентами, внимание к специфике их деятельности и проблемам. Мы за партнерские отношения, основанные на доверии, строгом соблюдении законодательства, честности и открытости.

Именно такое надежное сотрудничество связывает нас с победителями конкурса «Лучший потребитель электроэнергии».



## УСЛОВИЯ КОНКУРСА

В конкурсе, проводимом «Вологодской сбытовой компанией», участвуют все ее потребители — юридические лица, а это более 8 тысяч предприятий и организаций. Условия, по которым определяются победители, довольно прозрачны:

- Строгое выполнение договорных условий.
- Отсутствие задолженностей, равномерность и регулярность оплаты.
- Соблюдение режимов энергопотребления, установленных энергосистемой.
- Участие в мероприятиях по снижению нагрузки при дефиците энергии и мощности в энергосистеме.
- Внедрение энергосберегающих технологий на производстве.
- Применение современных систем учета и контроля за энергопотреблением.
- Отсутствие аварий и инцидентов в энергосистеме по вине потребителя.

Мы собрали комиссию и предложили провести эксперимент — внедрить в систему уличного освещения специальные реле времени, которые включают и отключают свет в строго отведенные интервалы времени. В итоге — практически 40% экономии. Причем на сэкономленные средства администрации удалось произвести замену ламп. А также осветить ряд дополнительных улиц. С другой стороны, радует тот факт, что на многих предприятия Вологодчины есть грамотные энергетики, которые планомерно сокращают издержки своих производств. Недаром Череповецкий фанерно-мебельный комбинат и СПК «Красная звезда» стали в этом году нашими призерами. Благодаря политике менеджмента и грамотной работе энергетиков этих предприятий работа по сокращению затрат на электроэнергию ведется постоянно. При этом компании постоянно наращивают производство и стабильно выполняют все договорные обязательства



— А как предприятиям изменить свое мышление? Переход к энергосбережению — это процесс, требующий хорошего багажа знаний.

— Да, вопрос хороший. Вот, к примеру, возьмем Верховажье. Администрация этого районного центра стала в этом году у нас второй раз за всю историю конкурса победителем. А история там началась с того, что глава поселения Анатолий Мальгин столкнулся, как и многие другие главы, с проблемой распределения денежных ресурсов. Львиная доля его затрат шла на оплату электроэнергии, которую потребляло уличное освещение.

по оплате счетов за электрическую энергию.

— За последние годы конкурс «Лучший потребитель» стал своего рода сертификатом качества и надежности для потребителей области. Будет ли конкурс меняться?

— Идея конкурса родилась в 2003 году и с тех пор остается неизменной — поощрение самых достойных потребителей региона. Меняются критерии, меняются члены жюри, одно остается неизменным — наше желание сделать взаимоотношения энергетиков и потребителей электроэнергии партнерскими

ЛУЧШИЕ ПОТРЕБИТЕЛИ  
ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ  
ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

2003 г.

- ОАО «Вологодский оптико-механический завод»

2004 г.

- ОАО «Сухонский молочный комбинат»

2005 г.

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

2006 г.

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

2007 г.

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

2008 г.

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

2009 г.

- ЗАО «Череповецкий фанерно-мебельный комбинат»
- СПК «Агрофирма Красная звезда»
- Администрация Верховажского сельского поселения

Лауреатами конкурса по итогам 2009 года стали ООО «Шекснинский комбинат древесных плит», ЗАО Великоустюгский завод «Северная чернь», ОАО «Белозерский леспромхоз», ОАО «Северо-Западный Телеком», крестьянское хозяйство А. В. Мызина, ГУК «Вологодский государственный историко-архитектурный и художественный музей-заповедник». Худшим потребителем электроэнергии было признано ЗАО «Надеево».

и доверительными. Поиск компромиссных решений в диалоге с нашими клиентами позволяет нам двигаться в правильном направлении. Недаром мы ощущаем поддержку, в том числе и по проведению конкурса, со стороны Правительства Вологодской области и непосредственно Департамента топливно-энергетического комплекса, а по итогам прошедших лет мы видим, что финалисты конкурса не только не сбавляют, но и улучшают показатели работы. **55**

# ЭНЕРГОТРЕЙДИНГ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

ТЕКСТ: ВЯЧЕСЛАВ КЕСАРЕВ.

**Условия современного рынка электроэнергии достаточно жесткие и постоянно подвергаются реформированию. Вологодская область большую часть электроэнергии вынуждена закупать на федеральном оптовом рынке электроэнергии и мощности (ФОРЭМ) и от того, насколько энергетики удачно «сыграют» на рынке, во многом зависят и окончательные тарифы для большинства предприятий региона (тарифы для населения строго зафиксированы государством и не подлежат корректировке).**



На сегодняшний день уровень либерализации на оптовом рынке уже практически достиг 80%. В 2011 году вся электроэнергия и мощность будет поставляться только по нерегулируемому цене.

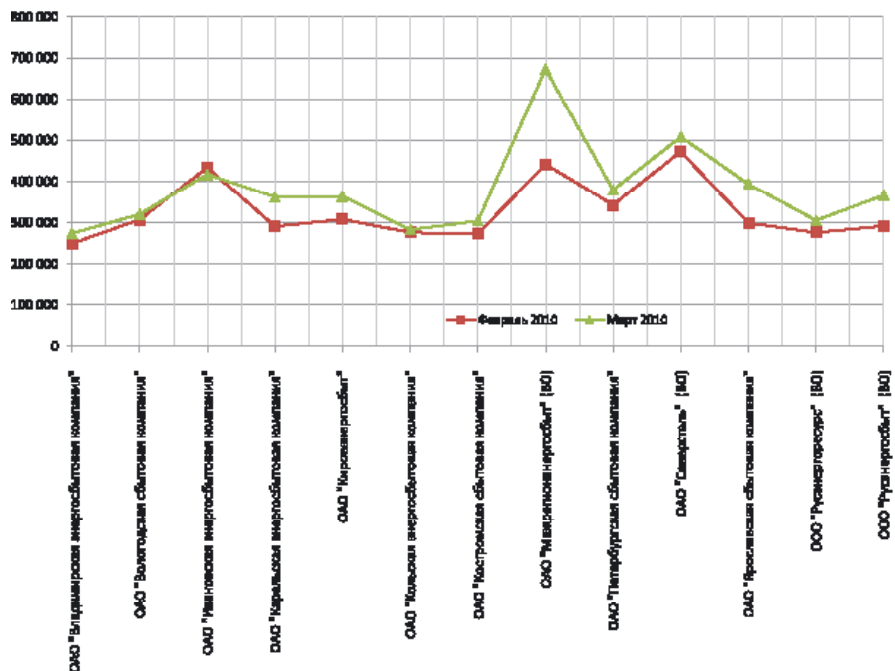
Весной крупнейший поставщик электроэнергии для региона — «Вологодская сбытовая компания» отчиталась об успехах своей трейдинговой деятельности. В течение 2009 года областные энергетики снизили стоимость нерегулируемой части электроэнергии в среднем на 83 рубля с каждого потребленного МВт\*час, а уже в марте 2010 года этот показатель был значительно улучшен. В среднем он составил 187,6 рубля с каждого потребленного МВт\*час. Снижение коснулось всех юридических лиц — потребителей энергокомпаний. Это более 8 тысяч предприятий и организаций Воло-

годской области. По словам генерального директора «Вологодской сбытовой компании» **Сергея Кочурова**, современный энерготрейдинг является высококонкурентной областью оптового рынка электроэнергии, в которой каждая энергосбытовая компания стремится занять лучшее место. «Принимая во внимание тот факт, что мы на сегодняшний день являемся единственным гарантирующим поставщиком электроэнергии на территории области, основой нашей бизнес-стратегии является клиентоориентированность, поэтому в условиях либерализации энергорынка остро стоит вопрос о практических механизмах снижения

нерегулируемой цены для конечного потребителя» — отметил Кочуров. Для этого трейдинговые подразделения компании стараются заключать выгодные свободные двусторонние договоры (СДЭМ) с электростанциями на покупку мощности по более низким ценам. Кроме того, в 2009 году «ВСК» стала закупать электрическую энергию и мощность на биржевых площадках. Участие в биржевых торгах тоже дает возможность сэкономить, тем самым позволяя снижать цены для конечных потребителей Вологодчины.

Вторым важным направлением работы является качественное планирование почасовых объемов покупки электроэнергии. Чтобы грамотно определить, сколько требуется закупать электроэнергии, в сбытовой компании должны знать, какой объем электроэнергии израсходуется всеми потребителями в каждый конкретный час следующих суток. «Именно качество планирования, мониторинг энергопотребления, осуществляемый ежедневно и ежечасно высокопрофессиональными специалистами компании, является залогом того, что потребители не переплатят лишних денег», — подчеркнул Сергей Кочуров. В противном случае трейдерам придется закупать «на опте» электроэнергию уже по более высокой цене. Как утверждают областные энергетики, на сегодняшний день итоговые отклонения фактического почасового потребления от планируемого составляют не более 1,8%, при том, что плановое предельное значение находится в пределах 2,8%. **BB**

Средневзвешенная нерегулируемая цена на мощность для покупателей ряда гарантирующих поставщиков и субъектов оптового рынка первой ценовой зоны, руб./МВт





# ТЕХНОЛОГИЯ РУБЛЬ БЕРЕЖЕТ

ТЕКСТ: ИВАН ВОЛКОВ.

**В настоящее время, когда тарифы на электроэнергию высоки, все — от домохозяйки до владельца крупного промышленного предприятия — задаются вопросом: «Как на этом сэкономить?» Для этого и существуют специальные энергосберегающие технологии. О том, как они работают, нам рассказал специалист в этой области, начальник отдела маркетинга компании «Электротехснаб» Михаил ПОДМОРИН.**



— Михаил Анатольевич, расскажите немного о том, чем занимается ваша компания.

— Предприятие ЗАО «Электротехснаб» основано еще в 1993 году и в настоящее время является одним из крупнейших поставщиков светозлектротехнической продукции на Северо-Западе России. Основное направление нашей деятельности — поставка оборудования для промышленных организаций, предприятий сельскохозяйственной и лесной отрасли, предприятий ЖКХ и образовательных учреждений. В настоящий момент наша клиентская база насчитывает более 9000 предприятий, активно и постоянно сотрудничающих с компанией. Мы работаем с клиентами из Вологодской, Ярославской, Новгородской, Кировской, Архангельской областей, республики Коми. Также нашими клиентами являются и обычные потребители, желающие сэкономить на электроэнергии дома или у себя на даче, к примеру.

— Какую продукцию вы предлагаете?

— Спектр очень широк. Складские мощности компании позволяют поддерживать в наличии от 6 до 28 тыс. заказных позиций. Это товары отечественных и зарубежных производителей: кабельно-проводниковая продукция, светильники, лампы, низковольтная аппаратура, высоковольтное оборудование,

тепловое и сварочное оборудование, электроустановочные изделия, электрощитовое оборудование...

— Михаил Анатольевич, что дает приобретение вашей продукции клиентам?

— Эффект от мероприятий энергосбережения самый разный. Потребители могут снизить стоимость приобретаемых энергоресурсов, предприятие может снизить потребление энергоресурсов на единицу производимой продукции и тем самым уменьшить ее себестоимость; есть и экологические эффекты.

— Приведите примеры, пожалуйста.

— В каждом домашнем хозяйстве нужны лампочки. Какие выбрать? Обычные лампы накаливания? Или люминесцентные? А может светодиодные? Люминесцентная лампа служит 10 тыс. часов, в то время как лампа накаливания — в среднем 1,5 тысячи часов, т.е. в 6-7 раз меньше. Компактная люминесцентная лампа мощностью 11 Вт заменяет лампу накаливания в 60 Вт. Также она позволяет сэкономить потребление электроэнергии в 3-5 раз. Что же касается светодиодных ламп, то у них эффект энергосбережения еще выше — от 8 до 10 раз.

К этому можно добавить, что освещенность зависит не только от самой лампы, но и от конструкции светильника. Конструкции светильников сейчас становятся более совершенными, применяются более качественные материалы, устанавливаются современные отражающие элементы — за счет этого можно вкручивать лампочки меньшей мощности. То есть сама конструкция светильника будет помогать беречь электроэнергию. Такого рода технику также можно приобрести у нас.

— Давайте коснемся энергосбережения на производстве.

— Давайте. Например, есть такая технология, как плавный пуск электродвигателей. Эта технология позволяет сэкономить на запуске электродвигателя, когда

он потребляет большое количество электроэнергии. Система плавного пуска позволяет двигателю, не теряя мощности, плавно разогнаться, тем самым экономя электроэнергию и оберегая двигатель от поломок.

— А как обстоят дела с электросбережением в ЖКХ?

— Модернизация освещения в подъездах жилых домов с установкой высокоэффективных светильников и систем управления светом экономит до 90% от текущего потребления. И это всего лишь один из примеров, а их можно привести множество.

— Михаил Анатольевич, а часто ли появляется новая продукция?

— Постоянно. Ведь важно то, что универсальных способов экономить электроэнергию на данный момент не существует, но разработаны методики, технологии и устройства, помогающие вывести энергосбережение на качественно новый уровень. Поэтому наши поставщики активно следят за развитием технологий в области электросбережения. Благодаря этому все новые эффективные технологии приходят и в нашу компанию. Это помогает нам идти в ногу со временем и всегда отвечать потребностям наших клиентов. **EB**



**160004, г. Вологда,  
ул. Преображенского, 12,  
тел./факс: (8172) 53-30-01.**

**162603, г. Череповец,  
ул. Боршодская, 36-а,  
тел./факс: (8202) 23-45-62, 28-44-54.**

**162390, г. Великий Устюг,  
ул. Виноградова, 87,  
тел./факс: (81738) 2-69-24, 2-65-94.**



# «СЕВЕРЭНЕРГОСЕРВИС»:

## НА КОНТРОЛЕ КАЧЕСТВА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

ТЕКСТ: ЮЛИЯ НАУМОВА.

**Каждый из нас, приходя в магазин, несомненно, стремится приобрести качественный товар и пользоваться им в свое удовольствие. И все прекрасно знают, какой должна быть обувь, одежда, продукты питания. Но далеко не все понимают, что качественной должна быть и электроэнергия, которую мы приобретаем регулярно и за которую, между прочим, тоже регулярно платим деньги. О том, как определить качество электроэнергии и какова она — качественная электроэнергия, журналу «Бизнес и Власть» рассказал директор ООО «Северэнергосервис» Михаил НАВОЛОЦКИЙ.**



— Михаил Вениаминович, расскажите о вашей компании. Каковы основные направления ее деятельности?

— С момента своего образования наша компания выполняет работы по проектированию и монтажу электроустановок, пусконаладочные и режимно-наладочные работы.

За период с 2003 года специалистами организации построено более шестидесяти электроустановок, в том числе для таких организаций как ОАО «МегаФон», ОАО «МТС», ОАО «Вымпелком».

ООО «Северэнергосервис» аккредитовано Госстандартом России в качестве органа по сертификации и испытательной лаборатории по вопросам качества электрической энергии.

В 2005 году была получена, а в прошлом году продлена с увеличением сферы деятельности лицензия на проведение экспертизы промышленной безопасности.

Еще одним важным направлением нашей деятельности является выполнение работ

по повышению эффективности потребления энергоресурсов на объектах предприятий и организаций. Силами наших специалистов проведены энергетические обследования на объектах ООО «Харовсклеспром», ООО «Сухонский ЦБК», ФГУП «Управление конвоирования УФСИН по Вологодской области», ЗАО «ПТК Северное молоко».

С целью уточнения параметров работы энергетического оборудования котельных, обеспечивающих теплом объекты социальной сферы, нашей испытательной лабораторией по заявкам Региональной энергетической комиссии проведено более 100 обследований и замеров, на основании которых осуществлялась наладка гидравлических режимов и характеристик действующего оборудования. С более чем 40 предприятиями нас связывают договорные отношения по выполнению режимно-наладочных работ на котельном оборудовании и тепловых сетях.

— Значит, вы вносите вклад в развитие энергосбережения и энергоэффективности в стране?

— Да, самый непосредственный. Но, к сожалению, проведение энергоаудита было не востребовавшим в некоторых организациях в связи с тем, что Госэнергонадзор РФ, на который были возложены функции по контролю за исполнением ФЗ №28 «Об энергосбережении», был ликвидирован, а его полномочия в этой области никому не были переданы, и дело оказалось пущенным на самотек.

Мероприятия по повышению энергоэффективности получили новый толчок в прошлом году с принятием ФЗ №261, который, в отличие от предыдущего, является законом прямого действия и четко определяет права и обязанности организаций в области энергосбережения. С целью выполнения требований

настоящего закона ООО «Северэнергосервис» 8 апреля 2010 года вступило в члены Некоммерческого партнерства «Международный Центр Энергоэффективности, Энергобезопасности и Возобновляемых Источников Энергии», которое после принятия Минэнерго РФ соответствующего регламента получит статус саморегулируемой организации, члены которой получают допуски на право проведения энергетических обследований.

— Поясните, какова практическая необходимость энергетических обследований?

— Наша работа заключается в том, чтобы выявить «тонкие места» там, где они могут быть, сэкономить средства и энергетических компаний, и их потребителей. Пусковые работы и режимно-наладочные испытания теплоэнергетического оборудования позволяют без дополнительных капиталовложений увеличивать коэффициент полезного действия оборудования до паспортных значений.

Также мы выполняем необходимую гидравлическую наладку тепловых сетей. Допустим, бывает так, что от одной котельной отапливается несколько домов, при одной и той же температуре теплоносителя в одном доме батареи горячие, а в другом нет. Это и говорит о том, что необходима наладка системы отопления. С помощью переносных приборов мы проводим измерения, собираем данные, делаем выводы, производим расчет для последующей наладки. Полное, глубокое обследование — это почти половина решения возникшей проблемы.

— Как простые потребители могут ощутить результаты вашей работы?

— На цене услуги. Снижение расхода топлива в результате наладки понижает стоимость гигакалории. Могу привести такой пример. При проведении режимно-наладочных работ специалисты не могли выйти на паспортные показатели котельного оборудования, причиной тому — топливо, некачественное настолько, что его просто нельзя использовать. Топливо закупили, а оно не горит. Вот вам и «экономия».

— Расскажите о сертификации качества электрической энергии?

— Электрическая энергия, как и любая другая продукция, подлежит сертификации. Проверка ее соответствия ГОСТу является нашей работой.

— Получается, вы контролируете качество?

— Да, контролируем — по заявке энергоснабжающей организации, на договорной основе.

Мы проводим обследование предприятия, начиная с документации до анализа качества отпускаемой продукции.

— **Можете назвать организации, которые сертифицировали свою продукцию в вашей организации?**

— Это такие организации, как МУП г. Череповца «Электросеть», ГЭП «Вологдаоблкоммунэнерго», ГП ВО «Вожегодская электротеплосеть», ГП «Череповецкая электротеплосеть», ООО «Череповецкая электросетевая компания». Эти организации провели у себя огромную работу. Но если посмотреть по области, то сертифицируются не все.

— **А почему так происходит?**

— Просто не все энергоснабжающие организации заботятся о своем потребителе. Иногда даже в договоре нет координат, куда потребитель мог бы обратиться в том случае, если его что-то не устраивает. Как говорится, есть желание — ищем возможности, нет желания — ищем причины... Понятно, что потребитель должен получить качественный товар. Это предусматривает закон «О защите прав потребителей». И в договоре на поставку услуг в соответствии с законом должна быть прописана организация, проводившая сертификацию, куда обращаться — телефоны и реквизиты.

— **Тех, кто не сертифицирует свою продукцию, можно заставить это сделать?**

— Это не в нашей компетенции, но с уверенностью могу сказать, что качеству своей продукции необходимо уделять большое внимание, вести постоянный мониторинг.

И получается, если кто-то не принимает никаких мер, то это уже на их совести. Но у нас ведь как? Не пойман — не вор.

Наше дело — предложить свои услуги. Есть постановление Правительства РФ «Об утверждении единого перечня продукции, подлежащей обязательной сертификации, и единого перечня продукции, подтверждение соответствия которой осуществляется в форме принятия декларации о соответствии». Так вот, электроэнергия — это продукция, подлежащая обязательной сертификации.

— **А есть ли польза от контроля качества электроэнергии простому потребителю?**

— Более чем уверен, организация, подтвердившая сертификатом качество своей продукции, выдает электроэнергию согласно ГОСТу. Несоответствие параметров электроэнергии может привести к выходу из строя электрооборудования, которое сейчас стоит недешево.

— **Какие специалисты у вас работают?**

— Специалисты имеют высшее образование, соответствующее профилю работ.

— **А курсы повышения квалификации ваши специалисты проходят?**

— Да, конечно. Каждый специалист проходит обучение с последующей аттестацией по всем видам деятельности, то есть это и повышение квалификации по специальности, и обучение по промышленной безопасности и всем правилам, принятым Правительством РФ в данной отрасли. Для нашей работы это обязательная процедура. Виды работ, выполняемые нашим предприятием, невозможно выполнить без соответствующего подтверждения квалификации.

Сегодня «Северэнергосервис» располагает коллективом опытных специалистов, готовых к проведению мероприятий по сертификации качества электрической энергии,

## Справка о предприятии

ООО «Северэнергосервис» образовано в 2003 году на базе ГОУ ДПО «УМИТЦ» ГУ «Вологдагосэнергонадзор», основанного в 1999 году. На сегодняшний день это крупное подрядное предприятие Вологодской области в электромонтажной и тепломонтажной деятельности на объектах промышленности, муниципального и гражданского строительства. «Северэнергосервис» обеспечивает полный комплекс работ от составления технического задания до сдачи объекта заказчику. Персоналом компании выполняются работы на территории Вологодской и Архангельской областей. Работы ведутся на высоком организационном уровне.

«Северэнергосервис» осуществляет следующие виды деятельности:

- сертификация качества электрической энергии;
- энергоаудит;
- экспертиза промышленной безопасности;
- тепло- и электротехнические работы;
- услуги электролаборатории;
- грузоперевозки, бурильно-крановые работы.

ООО «Северэнергосервис» является членом СРО НП «Союз проектировщиков», СРО НП «Союз профессиональных строителей» и членом НП «Международный Центр Энергоэффективности, Энергобезопасности и Возобновляемых Источников Энергии».

энергосбережению и повышению энергоэффективного потребления энергоресурсов, начиная от проектных работ и монтажа до выполнения работ по энергосервисному договору на любых объектах и предприятиях. **БВ**

Частное образовательное учреждение

## «Вологодский учебный центр»

предлагает обучение по программам:

- Промбезопасность.
- Электротехнический персонал на группы допуска по электробезопасности.
- Теплотехнический персонал, оператор котельной.
- Эксплуатация и обслуживание электроустановок потребителей электрической энергии.
- Энергосбережение.
- Электротехнические лаборатории.
- Тепловые энергоустановки и тепловые сети.
- Газовое хозяйство.
- Грузоподъемные механизмы.
- Охрана труда.
- Обращение с опасными отходами.
- Автозаправочные станции и нефтебазы.



160001, г. Вологда, ул. Челюскинцев, 9, офис 411  
тел./факс (8172) 72-70-17, 56-26-42  
vcpktek@inarnet.ru  
162614, г. Череповец, пр-т Луначарского, 43, офис 46  
тел./факс (8202) 50-35-81, 55-32-03  
vucentr@mail.ru

Лицензия № 306635 от 18.05.2009 г. выдана Департаментом образования Вологодской области. Свидетельство об аккредитации в области промышленной безопасности № НАМЦ-0531 от 21.11.2008 г.

# ПРОМСВЯЗЬБАНК: КУРС НА ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЫЦЕВ.

Следуя современным тенденциям развития экономики страны, «Промсвязьбанк» открывает новые возможности для своих клиентов по повышению эффективности бизнеса.

Программа финансирования устойчивой энергетики Russian Sustainable Energy Financing Facility (RUSEFF) реализуется в России с прошлого года при поддержке Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР). Аналогичные программы уже успешно реализуются в Болгарии, Румынии, Молдавии, Словакии, Грузии, в Украине и в Казахстане.

Подробно о том, на каких условиях работает программа RUSEFF в нашем регионе, рассказывает Сергей КУЗНЕЦОВ, главный специалист отдела корпоративного бизнеса Вологодского филиала ОАО «Промсвязьбанк».



## — Что же такое программа RUSEFF?

— Главная цель программы — повышение эффективности использования энергии в российской промышленности. Общий объем финансирования составляет 300 млн долл. США. Первым банком-партнером программы RUSEFF стал Промсвязьбанк, которому ЕБРР предоставил пятилетнюю кредитную линию на сумму до 60 млн долл. для финансирования проектов частных компаний в сфере повышения энергоэффективности и использования возобновляемых источников энергии.

Пока эта программа рассчитана на частные предприятия или компании, государственное участие в которых не превышает 49%. Понятно, что с точки зрения финансовой устойчивости, кредитоспособности, это должны быть компании, пережившие кризис и имеющие ясное представление о том, как они собираются развиваться дальше.

## — Каковы основные условия кредитования?

— Минимальная сумма кредита по программе RUSEFF составляет 500 тыс. долл. США, максимальная — 6,5 млн долл. Причем все цифры могут обсуждаться. Если какой-либо проект будет дороже, возможно его финансирование с использованием других кредитных продуктов банка либо отдель-

ное одобрение сделки со стороны ЕБРР. Стоит подчеркнуть, что желательный объем собственных средств должен составлять порядка 30% полной стоимости проекта. При этом учитываются средства, затраченные предприятием в этом направлении еще до подачи заявки. Кредит предоставляется на длительные сроки, которые зависят только от окупаемости проекта. В качестве обеспечения рассматриваются как действующие производственные объекты и оборудование, так и оборудование, приобретаемое в рамках реализации проекта по энергоэффективности.

## — Какие проекты можно предлагать на рассмотрение?

— К рассмотрению будут приниматься проекты по двум направлениям. Первое — это собственно проекты по повышению энергоэффективности, которые направлены на сокращение потребления электро- и других видов энергии на производстве. Это может быть внедрение системы энергетического менеджмента, модернизация систем производства, передачи пара и сжатого воздуха, утилизация тепла от технологических процессов, установка энергоэффективного освещения или более качественной изоляции, организация комбинированного производства тепловой и электрической энергии.

Второе направление — проекты по возобновляемой энергии. Они могут быть связаны с установкой оборудования, систем,



Банковская программа финансирования устойчивой энергетики и ее аналоги уже доказали свою привлекательность для производителей. Так, для выхода на рынки Восточной и Западной Европы украинская компания, выпускающая промышленные аккумуляторы, приняла решение о замене старого оборудования на совершенно новую производственную линию. Эксперты программы энергоэффективности предложили несколько видов инвестиций для сокращения энергопотребления на новой производственной линии и надежного обеспечения предприятия электроэнергией. Предложенные инвестиции включают новую трансформаторную станцию, утилизацию вторичного тепла, усовершенствование районных тепловых трубопроводов, тепловою изоляцию стен и крыш, двойные стеклопакеты, модернизацию освещения и т. д. Эти инвестиции, по оценкам экспертов, приведут к значительной экономии энергоресурсов и денег компании, а также обеспечат стабильное и надежное производство. В целом, сумма инвестиций составит 15,5 млн долл. и компания сэкономит, по меньшей мере, 3,2 млн долл. в год, что выразится в сокращении издержек на энергоресурсы.

Или еще один пример. Один из крупных российских производителей молочной продукции для увеличения своей конкурентоспособности решил заменить старую систему фильтрации методом выпаривания под вакуумом, используемую для производства сыра, на новую энергоэффективную систему нано-фильтрации. С помощью новой системы будет прекращено использование природного газа, а экономия электроэнергии, используемой для производственных процессов, составит более 25%. В рамках программы было предоставлено финансирование на сумму 1 млн долл. В результате чистая экономия составит более 1,5 млн долл. в год и выразится в сокращении потребления природного газа и электроэнергии. А это, в свою очередь, приведет к кратчайшему периоду возврата инвестиций и огромным денежным сбережениям на многие последующие годы!

В прочем, проекты могут быть и менее масштабные. Имеются прецеденты, когда модернизации подвергалась только часть производства. Так, хлебозавод, произведя замену старой печи на новую современную печь, профинансированную в рамках энергосберегающей программы, не только удвоил свою производительность, но также сэкономил практически 50% природного газа, используемого в печи на каждую тонну производимого хлеба. По расчетам аналитиков банка, инвестиция на сумму полмиллиона долл. приведет к сбережениям природного газа на сумму практически 100 тыс. долл. в год, давая 25% окупаемости с инвестиций, выраженных в энергосбережении.



внедрением технологий, обеспечивающих переход от традиционных источников энергии к возобновляемым. Это и малые гидроэлектростанции, и использование энергии солнца, ветра, геотермальных вод. Утилизация биомассы для энергопроизводства, установка биогазовых генераторов и т. п. — подобные проекты в основном реализуются в агропромышленном секторе. В Вологодской области немало крупных животноводческих комплексов, птицефабрик, отходы которых вполне могут стать ценнейшим биотопливом и в конечном итоге вместо убытков приносить прибыль.

#### — А есть ли ограничения?

— Ограничения, конечно, есть. Во-первых, ЕБПП не поддерживало и не поддерживает производство оружия, крепких алкогольных напитков и табачных изделий, а также проекты, отрицательно влияющие на окружающую среду, например, плотинные ГЭС. Также не будет рассматриваться «голый» start up, то есть у заемщика должно быть действующее производство, база сравнения, отталкиваясь от которой можно показать энергосберегающий эффект. Проекты должны реально и просчитываемо давать экономии электроэнергии, тепла или других энергоресурсов не менее чем на 10%.


#### — А преимущества?

— Преимуществом RUSEFF является предоставление потенциальным заемщикам бесплатной технической помощи. Для этого привлекаются ведущие российские и евро-

пейские инженеры, аудиторы, экономисты, финансисты, эксперты, которые, используя опыт уже реализованных ЕБПП проектов и мировой опыт в целом, помогают заемщикам найти оптимальные, наиболее энергоэффективные решения.

Финансирование проектов сопровождается комплексом бесплатных услуг технической поддержки для компаний, в том числе энергетическим аудитом, что играет важную роль в выявлении рентабельных инвестиционных проектов и продвижении решений, основанных на лучшей мировой практике в области энергоэффективности. Эксперты RUSEFF также помогут оценить экономический и экологический эффект от реализации мероприятий по энергоэффективности, включая сокращение выбросов парниковых газов и возможности для продажи «углеродных кредитов» в рамках Киотского протокола.

Опыт и возможности Промсвязьбанка в сочетании с программой RUSEFF дают возможность финансировать комплексные проекты в области повышения энергоэффективности, используя сочетание различных инструментов международного финансирования, факторинга и стандартных кредитных продуктов.

Более подробную информацию о преимуществах и возможностях программы RUSEFF можно узнать в Вологодском филиале ОАО «Промсвязьбанк» или на сайте банка в разделе «Финансирование по программе повышения эффективности RUSEFF». 



**Промсвязьбанк**

Вологодский филиал ОАО «Промсвязьбанк»

г. Вологда, ул. Ленина, 10, тел.: (8172) 79-59-72. [www.psbank.ru](http://www.psbank.ru)

На правах рекламы.

# ОПОРА ВОЛОГОДЧИНЫ

ТЕКСТ: МИХАИЛ АЛЕКСЕЕВ.

**«Вологдарегионгаз» — главный поставщик природного газа на Вологодчине — подводит итоги в преддверии годового собрания акционеров ОАО «Газпром». На вопросы журнала «Бизнес и Власть» отвечает Генеральный директор ООО «Вологдарегионгаз» Владимир АГАФОНОВ.**



— Считанные дни остаются до годового общего собрания акционеров ОАО «Газпром». По традиции все предприятия газовой отрасли сейчас подводят итоги своей деятельности. Как «Вологдарегионгаз» прожил минувший год?

— Наше предприятие входит в группу компаний «Газпром», и в Вологодской области мы являемся проводником его политики. Минувший 2009 год был для всех нас непростым, что связано с общемировыми тенденциями. Однако, несмотря на неплатежи, даже в самые сильные холода «Газпром» в полном объеме выполнил свои обязательства по бесперебойной поставке газа потребителям России. Отопительный сезон на Вологодчине также прошел в штатном режиме.

Год пролетел достаточно быстро, хотя и был очень насыщенным. Он определялся новым уровнем задач, которые приходилось решать. Сложная экономическая ситуация в первую очередь коснулась промышленности и бюджетной сферы. Мне приятно отметить уровень взаимоотношений, сложившийся между правительством региона, муниципальными образованиями и нашей

компанией. Безусловно, в этом большая заслуга предыдущего руководителя компании — Николая Пеганова. Следует также отметить профессионализм коллектива «Вологдарегионгаза», благодаря которому мы достигаем высоких показателей. Среди 52 российских региональных компаний по реализации газа, входящих в ООО «Межрегионгаз», мы находимся в первой десятке по уровню платежей, экономическому потенциалу и финансовой стабильности.

— Владимир Александрович, можно чуть подробнее о проблемах минувшего года.

— Не буду отрицать, прошлый год был сложным. Отрицательные тенденции ярче всего проявились в депрессивных городах и районах области: Соколе, Великом Устюге, Грязовце. Там сейчас наблюдается резкий рост задолженности за потребленный газ. Однако в целом ситуация в области под контролем. Несмотря на последствия мирового финансового кризиса, Вологодчина сохранила свои позиции. Тут следует отметить роль руководства области и, в первую очередь, губернатора Вячеслава Позгалева. Правительство области контролирует ситуацию.

Благодаря этому мы выполняем свои обязательства как перед «Газпромом» по обеспечению уровня платежей, так и перед Вологодчиной по обеспечению бесперебойных поставок газа.

— Владимир Александрович, чуть больше года назад вы заступили на должность генерального директора «Вологдарегионгаза». За это время у вас наверняка сложилось свое представление о жизни области. Чем Вологодчина отличается, к примеру, от Орловской области, где вы работали до этого?

— Первое что бросилось в глаза — наличие солидного промышленного потенциала. Это отличает Вологодчину от областей центральной России, где преобладает сельское хозяйство. Отрадно, что вологодская промышленность постоянно развивается. Особенно это заметно в индустриальной столице области — Череповце. Люди работают на предприятиях в две, а где-то и в три смены. Ощущаешь, что регион живет, у него есть перспективы. А это в сегодняшних условиях много значит, в том числе и для нашей компании. Мы видим, что есть перспективы по реализации газа, ожидаем прирост уровня газопотребления. Цифры говорят о том же. Тенденция пяти месяцев этого года положительная. Мы отмечаем прирост объемов потребления газа по сравнению с началом прошлого года.

Второй момент, который хочу отметить, — это высокий уровень взаимопонимания между руководством области, главами муниципалитетов и бизнесом. Люди действительно находятся на своих местах, выполняют поставленные задачи, не стоят в стороне от проблем, ищут совместно с нами пути их решения. В сегодняшних условиях это много значит.

— Неужели на Вологодчине все так хорошо? Есть ли отрицательные моменты, на которые вы обратили внимание?

— Сразу оговорюсь, что я противник неконструктивной критики. Отрицательные моменты есть, но благодаря им образуется разность потенциалов, которая порождает поступательное движение вперед. Я считаю, что на Вологодчине недостаточно высокий уровень газификации. Особенно по сравнению с уровнем развития промышленного сектора. Простые жители нуждаются в дешевом, экологически чистом топливе. Это направление нужно развивать более интенсивно. Много населенных пунктов у нас еще не газифицировано. Конечно же, есть альтернативные виды топлива: уголь, дрова. Но они дороги

и при сжигании загрязняют окружающую среду. Только природный газ обеспечивает жителей села и отдаленных районов тем уровнем комфорта, который является для людей приоритетным в выборе места жительства. В нынешних условиях мы вместе с властями должны делать все для сохранения и приумножения человеческого капитала, создавать вологжанам привлекательные условия.

— **Что тормозит процесс газификации?**

— Территория Вологодской области очень большая — занимает один процент территории России. Кроме того, велика разбросанность районов и поселков. Это создает определенные трудности в развитии программы газификации, т.к. вести газ в отдаленный пункт, где живет немного людей, с точки зрения экономики, не очень выгодно. Но здесь есть над чем работать. И «Газпром», помня о социальной ответственности бизнеса, зачастую проводит газ себе в убыток. Кроме того, руководство области прикладывает максимум усилий, чтобы программа газификации развивалась. Со своей стороны компания «Вологдарегионгаз» делает все возможное, чтобы Вологодская область активно участвовала в программе газификации, чтобы ей выделялись большие объемы денежных средств и ресурсов.

ООО «Вологдарегионгаз» ежегодно реализует свыше шести миллиардов кубометров природного газа и имеет хорошие перспективы производственной деятельности. Проверенное временем партнерство связывает вологодскую региональную компанию по реализации газа с промышленными гигантами области: ОАО «Северсталь», ОАО «Череповецкий Азот», ОАО «Аммофос». За минувшее десятилетие компания «Вологдарегионгаз» прочно заняло место крупнейшего предприятия в топливно-энергетическом комплексе Вологодчины. Поле деятельности компании расширяется год от года. Это связано с устойчивым ростом экономики области. ООО «Вологдарегионгаз» реализует природный газ населению Вологды и Череповца, а также 14 муниципальным образованиям. Организация является стратегическим партнером жилищно-коммунального хозяйства области. Являясь региональным координатором программы ОАО «Газпром» «Газификация российских регионов», ООО «Вологдарегионгаз» эффективно содействует решению ключевой для экономического и социального развития Вологодчины проблемы.

— **Владимир Александрович, основной вид деятельности вашей компании — это реализация газа. Однако вы активно участвуете в программе газификации Вологодчины, помогаете строить спортивные объекты, занимаетесь благотворительностью. Участвует ли «Вологдарегионгаз» в объявленной президентом Медведевым модернизации?**

— Да, конечно. Совсем недавно было подписано соглашение по развитию теплоэнергетики Череповца. Создана большая рабочая группа, идет подготовка документации, определяются узкие места. «Газпром» готов выделить значительные финансовые ресурсы — до 5 млрд рублей, чтобы полно-

стью модернизировать тепловое хозяйство Череповца, а именно — снизить потери в сетях, поднять КПД газового оборудования. Это пилотный проект, впереди нас ждут Вологда, Сокол, Грязовец.

Вообще «Газпром» заинтересован в том, чтобы газ использовался эффективно, и выступает не только в качестве инвестора, но и той силы, которая консолидирует действия всех сторон по энергосбережению. Не секрет, что последние 10 лет самой проблемной отраслью было жилищно-коммунальное хозяйство. Все мы видим, что газ, тепло, вода в этой сфере используются не лучшим образом. КПД газового оборудования низок, высок уровень потерь. Это приводит к необоснованному повышению тарифов. «Газпром» обеспокоен этой ситуацией. Было принято решение об участии национального газового концерна в развитии теплоэнергетики. С этой целью выделяются значительные финансовые ресурсы, «Газпром» идет в регионы. Ранее аналогичные проекты были реализованы в Орле, Санкт-Петербурге, городах Южного федерального округа. Вологодская область должна проявить себя, чтобы конкурировать с другими регионами по привлечению инвестиций «Газпрома». В свою очередь, компания «Вологдарегионгаз» активно содействует вопросам взаимоотношений между подразделением «Газпрома», отвечающим за теплоэнергетику, — ООО «Межрегионтеплоэнерго» и нашими региональными властями. **55**



Пресс-конференция Владимира Агафонова в преддверии годового общего собрания акционеров ОАО «Газпром».

**ГАЗПРОМ**  
**МЕЖРЕГИОНГАЗ**  
ООО «ВОЛОГДАРЕГИОНГАЗ»

г. Вологда, ул. Октябрьская, 51  
Тел.: (8172) 57-01-00  
[www.vologdarg.ru](http://www.vologdarg.ru)



# МОДЕРНИЗАЦИЯ КОММУНАЛЬНОГО НАСЛЕДСТВА

ТЕКСТ: ВЯЧЕСЛАВ КЕСАРЕВ.

**Какие новшества и планы, позволяющие эффективно модернизировать старый жилищный фонд, при этом внедряя современные энергосберегающие технологии, есть у управляющих компаний областной столицы? С таким вопросом журнал «Бизнес и Власть» обратился к наиболее заметным, с точки зрения модернизации жилищного фонда, управляющим компаниям областной столицы: «Бывалово», «Висис» и «Жилищная эксплуатационная управляющая компания».**

Модернизация старого жилищного фонда — это проблема системная, требующая тщательной проработки. По мнению

участников проекта, при дефиците денежных средств многие инженеринговые решения на базе даже старых домов внедрять можно

и нужно. «Изначально мы уделили свое внимание решению инфраструктурных проблем, а именно, проблем отопления и водоснабжения, — рассказывает директор управляющей компании «Бывалово» **Леонид Серов**. — Мы выработали структурный план модернизации своего жилищного фонда». На первом этапе тепловые узлы были заменены на узлы с насосной циркуляцией. На системах отопления стали устанавливать сепараторы импортного производства для удаления воздуха. Далее структурной замене подлежат водонагреватели, срок эксплуатации которых превышает 10 лет и которые не прошли гидравлические испытания. Здесь компания пошла по пути замены старых кожухотрубных теплообменников на более надежные пластинчатые теплообменники. «Как показала практика, данное оборудование намного эффективнее. Постепенно в районе Бывалово будут заменены все водонагреватели, — уточняет Серов, — так как эта проблема очень актуальна для наших жителей». Но, установка теплообменников не решает проблему качественной подачи горячей воды в дома. По стандарту горячая вода в кранах должна подаваться постоянно, и ее температура должна быть не менее 50 градусов. Циркуляционная линия должна обеспечивать постоянство температурного режима. Простым индикатором наличия горячей воды у потребителя является полотенцесушитель. Если он теплый, то все в порядке. Проблема заключается в том, что во всех старых домах никакой автоматики нет, циркуляционные линии отсутствуют, а установлен дроссель. Дроссель — это ограничитель по теплоносителю. Такая простейшая система рассчитана на среднечасовой расход. Поэтому люди зачастую сталкиваются с проблемой, когда в выходные дни горячая вода вдруг исчезает, а ночью, наоборот, идет кипяток. Чтобы избавиться от этой проблемы, требуется обязательно устанавливать регуляторы. «В 2008 году мы приняли участие в федеральной программе по 185 федеральному закону (ФЗ РФ «О фонде содействия реформированию ЖКХ» — прим. ред.). В программе участвовало 13 жилых домов, расположенных в районе Бывалово. Программа по капитальному ремонту предусматривала работы по замене инженерных систем и установку приборов учета тепла, а также установку автоматики», — продолжает Серов. Автоматика предназначена для регулировки тепла внутри домов в зависимости от температуры на улице. Все приборы учета тепла, а их 14, и 51 домовый водомер входят в состав единой сети, и показания передаются автоматически по запросу диспетчерской службы. Поставленное оборудование дорогостоящее, поэтому на всех 49-ти жилых домах установлена охранная сигнализация, а в некоторых подвалах — видеонаблюдение. Работает служба охраны. Кроме того, в районе проводится





Леонид СЕРОВ, председатель наблюдательного совета НО СРО «Региональная ассоциация управляющих компаний», директор УК «Бывалово»



Петр РАДИОНОВ, директор ООО «Вологодские инженерные системы и сети»



Владимир ЛУКЬЯНОВ, директор ООО «Жилищная эксплуатационная управляющая компания»

постоянная работа по замене ламп в подъездных светильниках на энергосберегающие. Жильцы этих домов уже ощутили экономию при оплате освещения мест общего пользования. В разработке план по дальнейшему развитию работ по энергосбережению».

Директор управляющей компании «Висис» Петр Радионов соглашается со своим коллегой. «Мы управляем непростыми домами, средний возраст которых от 30 до 50 лет, расположенными в районе Лукьяново и частично в Заречье. Ремонтную программу начали с одного дома, для того чтобы «обкатать» все доступные нам на сегодняшний день технологии. В первую очередь, занялись подъездами, в которых меняли окна, входные двери, электрику. Это позволило значительно утеплить дома к осенне-зимнему периоду. Основываясь на этом опыте, мы смогли четко понять дальнейшую стратегию наших ремонтных работ, а это без малого 10% жилищного фонда, который обслуживают частные управляющие фирмы». В планах компании — к 2012 году полностью отремонтировать все подъезды жилых домов, находящихся под управлением «Висис». Параллельно ведется работа

по замене старых металлических труб на современные пластиковые, осуществляется программа по установке тепловых счетчиков. «На сегодняшний день все счетчики тепла и воды, которые установлены у нас в домах, подключены к центральному диспетчерскому пульта, и мы, фактически, не выходя из кабинета, можем проводить сбор данных, — отмечает Петр Владимирович, — а это не только информация о количестве потребленных ресурсов, но и мониторинг состояния инженерных систем». Данные приборов позволяют одновременно обнаружить прорывы и утечки, контролировать изменения параметров теплоносителя, выявлять ненормативное потребление воды и тепла в отдельных домах. Параллельно, исходя из общегосударственной концепции по энергосбережению, в жилых домах стали устанавливать энергосберегающие лампы. Эффект от замены, по словам управляющих компаний, составляет от 30 до 40% экономии электроэнергии. «Энергосбережение начинается с качественного учета, — продолжает Петр Радионов, — ведь если мы установим во все дома счетчики, причем не только на вводе в дом, но и в квартирах

граждан, люди волей-неволей начнут бережнее относиться к потреблению коммунальных благ. Европа уже давно считает каждый потребленный киловатт или литр. А чем мы хуже?»

«Эффективное энергосбережение в жилых домах должно строиться на автоматических системах регулирования тепла в доме», — так считает Владимир Лукьянов, директор «Жилищной эксплуатационной управляющей компании». «У меня практически во всех домах стоит автоматика и тепловые счетчики — это позволяет вести качественный учет и экономить в холодное время года значительные средства собственников жилья. Мы давно ушли от того навязанного образа жизни, когда из-за неправильно настроенных систем в квартирах зимой холодно, а весной в теплую погоду, наоборот, душно. Автоматическая система работает гибко и позволяет рационально нагревать квартиру, исходя из температурного режима наружной среды. К тому же, за счет четкого расхода энергии на содержание только одного дома в отопительный сезон удастся сэкономить от 35 до 40% потребления тепла», — подытоживает Лукьянов. **66**



**Проведение экспертизы обоснованности проектов производственных и инвестиционных, социальных программ, нормативов потребления коммунальных услуг, а также полной финансовой, технологической экспертизы экономического обоснования цен и тарифов на жилищно-коммунальные услуги.**





# НАСТОЯЩИЙ СТРАТЕГ

ТЕКСТ: ИГНАТ КРИВЧЕНКО.

**Глава Сокольского района Сергей СОРОГИН намерен развивать свой муниципалитет сразу в нескольких направлениях. Первое подразумевает возрождение экономики города Сокола. План его комплексной модернизации уже утвержден и скоро начнет воплощаться в жизнь. Планы по остальным направлениям еще разрабатываются, но энергичный руководитель района уверен в их скором завершении и дальнейшем осуществлении.**

— Сергей Александрович, вы работаете на руководящих постах в Сокольском районе уже полтора года. Какое первое впечатление было от Сокола?

— Когда я пришел в Сокол, ситуация была тяжелая. Об этом все знают. За короткий срок моей работы не только город,

но и Сокольский район стали для меня почти родными.

Сокол — сравнительно молодой город. В нынешнем году ему исполнится 78 лет. Появился он в результате объединения нескольких деревень, расположенных вокруг крупных предприятий. Общность населен-

ных пунктов долгое время была весьма условной. Их разделяли река и железная дорога... Специфику разделенных микрорайонов власти не всегда понимали, отсюда и возникшие проблемы.

— Вы многое успели сделать за полтора года?

— Вы должны понимать, что невозможно сделать все сразу. В этом плане я достаточно самокритичен. Пробелов много. Необходимо возрождать промышленность, восстанавливать коммунальное хозяйство и завоевывать утраченное доверие людей...

Первое, что я сделал, когда приехал работать в Сокол, — попытался наладить личный контакт с сокольчанами. Оказалось, что с ними уже давно никто не разговаривал. Поэтому многие из них радовались возможности простого общения.

Что касается промышленной политики, то были мысли сменить направление деятельности и, например, заняться металлургией. Но зачем изобретать велосипед, если у нас такая богатая сырьевая база для деревообработки. Поэтому было решено вывести имеющиеся предприятия из города, провести на них реконструкцию, чтобы создать из них конкурентоспособные фирмы.

Так родилась мысль разработать программу перспективного развития Сокола с привлечением для ее реализации федеральных денег и средств частного капитала. Иного выхода просто не было, потому что мы не могли каждый раз просить помощи у области.

— План по развитию Сокола понарился Центру. Теперь об этом городе знает даже Председатель Правительства РФ Владимир Путин. Расскажите, пожалуйста, что представляет собой программа по развитию районного центра.

— Это комплекс мер, который позволит городу выйти из затяжной рецессии. Программа рассчитана на период до 2015 года. В ее рамках планируется развитие коммунальной системы, градообразующих предприятий, модернизация Сокольского ЦБК, на завершение которой потребуются еще больше времени.

— В каком состоянии находится сейчас это предприятие?

— В лучшие времена на нем трудилось пять тысяч человек. Потом количество работающих уменьшилось до 3,5 тысяч человек. А сейчас производство поддерживают всего 500 сотрудников. Общее впечатление от предприятия далеко не радужное. Но у собственника ЦБК есть желание его возродить, и это не может не радовать.

В рамках плана власти готовы создавать для градообразующих предприятий условия для их развития. Но речь не идет о каких-то дармовых средствах, которые можно получить на нужды той или иной фирмы, а потом бездарно растратить.

Предполагается, что предприятия смогут привлечь для реконструкции своего производства деньги банковских структур и инвестиционных фондов. Видя всю серьезность проекта, кредитные организации вряд ли откажут в займах. А мы, в свою очередь, берем на себя развитие «коммуналки» и инфраструктуры, освобождая от этой задачи сокольские предприятия. Также за счет государства будет произведена реконструкция очистных сооружений. Экономисты просчитали, что подобная помощь предприятиям позволит им снизить свои расходы на энергоресурсы на 20%. Высвободившиеся средства можно будет использовать для развития производства.

Наша задача будет заключаться и в том, что мы возьмем на себя расходы на развитие не только коммунальной, но и социальной сферы. Это наши приоритетные направления. Мы должны понимать, что человек, отработавший смену, тогда чувствует себя комфортно, когда у него дома из кранов течет горячая и холодная вода, нет проблем с отоплением. И не надо будет думать о том, на кого оставить своего ребенка, потому что в детских садах имеется достаточно мест.

— **Что еще планируется в рамках плана развития районного центра?**

— Идей у нас много. Это и строительство индустриального парка «Сокол». На эти цели из федерального бюджета выделят 109 миллионов рублей. Предприятия парка разместятся на площади в 200 гектаров. Участок на эти цели уже выделен.

— **Как относятся сокольчане к этой программе?**

— Ждут. Но многие просто не верят. Люди устали от постоянных проблем.

Одна из них — трудоустройство. Уже осенью из армии вернутся более двух сотен молодых ребят. Куда они пойдут работать? Какая у них будет зарплата? Если работа в Соколе их не устроит, то они уедут из города, и вернуть их будет чрезвычайно сложно. Поэтому надо создавать конкурентоспособные предприятия. Они будут привлекать в свои цеха молодых специалистов выгодными условиями: высокими зарплатами, социальными пакетами и другими благами.

Еще одна проблема. Сфера здравоохранения укомплектована специалистами лишь на 50%. Ситуация осложняется тем, что в ближайшие годы большинство медиков достигнут пенсионного возраста.

— **Моногород — это еще не весь район...**

— Мы работаем в нескольких направлениях. Одно из них — создание центра олимпийского резерва по биатлону и лыжному спорту. Это амбициозный проект. Он будет иметь федеральное значение. Объект планируется возвести в нашем районе. Главная задача — развитие профессионального

спорта, хотя, конечно, там будут и базы отдыха. Мы уверены, что проект заинтересует федеральный центр. Во-первых, объект будет иметь очень удобное местоположение, 480 км до Москвы сегодня уже не расстояние. Во-вторых, создавая план строительства базы, мы учитываем федеральные нормы.

— **Вы защитите проект, и спортивный комплекс будет построен на деньги из федерального бюджета. Но где вы возьмете средства на его содержание?**

— Объект будет находиться в федеральной собственности, поэтому содержать его будет федерация. Подобных центров в стране не хватает. А в Вологодской области достаточно территорий и подходящий климат, чтобы организовать здесь достойную подготовку наших спортсменов.

Ну и, конечно, не будем забывать о другой пользе, которую принесет нам спортивный объект. Это новые рабочие места и повышение имиджа области.

Думаю, что уже к 1 июля мы сможем представить на суд жителей области план строительства спортивного комплекса.

— **Грандиозная задумка. Есть ли у вас другие планы по экономическому развитию района?**

— Если найдем инвесторов, возможно, удастся осуществить еще одну идею. Она заключается в том, чтобы создать предприятие по производству ориентировано-стружечной плиты. Последнюю используют для индивидуального малоэтажного домостроения. Проект по строительству индивидуальных коттеджей площадью от 50 до 150 кв. метров, расположенных в нескольких километрах от города, будет чрезвычайно актуален в наших условиях тотальной нехватки жилья. Это очень своевременное и привлекательное предложение. Но ближайший производитель ориентировано-стружечной плиты находится в Европе.

Недалеко от Сокола можно открыть специальный выставочный придорожный центр, предлагающий заказчику все виды малоэтажного индивидуального жилья. Человек остановится возле нашего комплекса, выберет себе дом. После оплаты ему этот дом привезут куда надо в разобранном виде и соберут.

Этот выставочный центр должен иметь придорожный сервис: гостиницы, кафе. Надо создать условия, чтобы человеку, посетившему центр, захотелось задержаться там на день-два.

Следующее очень важное для нас направление — работа с сельскими территориями. Сейчас разрабатывается программа развития сельского хозяйства Сокольского района. Трудно сказать, какие мероприятия она будет в себя включать. Прежде чем приступить к ее конкретной разработке, необ-

Сокольский муниципальный район имеет выгодное экономико-географическое положение. Он расположен в центральной части Вологодской области в 35 км к северу от г. Вологды. На севере он граничит с Харовским и Сямженским, на востоке — с Тотемским, на юге — с Междуреченским, на юго-западе — с Вологодским, на северо-западе — с Усть-Кубинским районами.

Площадь территории района — 4,2 тыс кв. км (2,8% в общеобластном показателе). При этом по району проходят три важные транспортные артерии: Северная железная дорога, водная магистраль — река Сухона, автомагистраль Москва — Архангельск. Речной транспорт по реке Сухоне имеет выход через систему шлюзов в Волго-Балтийскую и Северо-Двинскую системы, ведущие к портам пяти морей.

Наличие лесных ресурсов, развитая транспортная система, выгодное положение Сокольского района послужили предпосылками для формирования г. Сокола как крупного промышленного узла Вологодской области.

Численность населения Сокольского муниципального района составляет 53,7 тыс. человек (на 1 января 2009 г.), в том числе городского — 45,9 тыс. человек, сельского — 7,8 тыс. человек.

ходимо провести анализ территорий. Этим сейчас занимаются специалисты нашего управления сельского хозяйства.

В Сокольском районе есть крупные хозяйства. Но они практически все специализируются на производстве и переработке картофеля. У нас 8 из 15 поселений выращивают картофель. Раньше в районе развивалось молочное животноводство, но сейчас оно у нас практически не представлено. Инвесторы в замешательстве: куда вкладывать деньги? Конечно, картофель, это тоже хорошо, но у предприятия, его выращивающего, нет конкурентов. А вот это уже плохо. Именно поэтому мы привлекли к разработке программы сельскохозяйственных специалистов, которые подскажут, в каком направлении надо будет развиваться дальше. Ближе к концу года у нас будет разработана программа, и сельское хозяйство района продолжит свое развитие.

— **Ваши программы — это стратегия развития района. Вы верите в ее осуществление?**

— Вспомните, когда в сентябре прошлого года я говорил о необходимости плана развития моногорода Сокол, мало кто воспринимал эту идею всерьез. Но мы сделали все, чтобы этот план был создан. Мы получили не только признание, но и федеральную поддержку. Уверен, что другие программы тоже будут разработаны, утверждены и найдут свое применение. **BB**

# КАДНИКОВ СТАНЕТ ДУХОВНОЙ СТОЛИЦЕЙ СОКОЛЬСКОГО РАЙОНА

В этом уверен глава этого города Михаил КОРЗНИКОВ, который дал интервью журналу «Бизнес и Власть».



— Михаил Геннадьевич, сохранившийся архитектурный облик Кадникова характерен для многих русских купеческих городов XIX века. Кроме того, Кадников славился не только зодчеством, но и бондарным промыслом. Именно поэтому его название происходит от наименования деревянной посуды — кадки. А сейчас чем можно гордиться жителям этого города?

— Прежде чем ответить на этот вопрос, уточню, что наш старинный город был известен не только своей посудой. Жители Кадникова занимались смоло- и дегтекурением, что нашло свое отражение в гербе города, как и бондарный промысел. Но, как говорится, не хлебом единым жив человек.

Вблизи города расположен уникальный памятник православия XVIII века федерального значения — Ильинско-Засодимская церковь. Это один из немногих храмов Вологодской области, богослужения в котором не прекращались и в советский период. В центре города находится часовня Григория Пельшемского. На старом кладбище расположена церковь Дмитрия Солунского. В свое время недалеко от города был построен Лопотов Богородицкий монастырь.

Сегодня у Кадникова есть все предпосылки стать духовной столицей Соколь-

ского района. В этом году мы сделали первый шаг в этом направлении. В нашем городе прошел межрегиональный семинар по духовно-нравственному развитию русских территорий. В нем приняли участие представители нескольких регионов, а итогом стало предложение о создании учебно-методического центра «Истоки», который будет отвечать за разработку и реализацию различных программ развития. Это связано еще и с тем, что в Кадникове много детских учреждений. Мы хотим объединить воспитанников этих учреждений в рамках одного направления, которое будет способствовать более глубокому приобщению их к вере, духовности и культуре.

— Какие планы у Кадникова в области экономического развития?

— Наш город находится в 45 километрах от областного центра и в 15 километрах от районного — г. Сокола. Здесь расположен ряд предприятий лесопромышленного комплекса, например, «Норд-Форест», «Технолес». Новое предприятие «Топливо-энергетическая компания» приступило к выпуску топливных гранул из отходов лесной переработки. Его продукция востребована за рубежом и практически вся уходит на экспорт.

На территории города также расположены два предприятия агропромышленного комплекса. ОАО «Вологодский картофель» — самое крупное сельхозпредприятие Вологодской области, имеющее отделения в трех районах области. Особое внимание компания уделяет вопросам оптимизации производственных процессов, внедрению собственных инженерных и технологических разработок, а также адаптации опыта европейских стран по возделыванию и обработке земель, выращиванию, хранению и переработке зерновых культур и картофеля. Пищекомбинат «Вологодский» — это современное предприятие по переработке сельскохозяйственной продукции, известное вологжанам своими картофельными чипсами, хлопьями и сухими завтраками.

ОАО «Соколагрохимия» занимается заготовкой торфа и доставкой органических удобрений. Продукция предприятия становится широко известна во многих странах мира.

Готовит кадры для устойчивого развития села Кадниковский сельскохозяйственный колледж. Учебное заведение оснащено прекрасными лабораторными корпусами, располагает богатой материально-технической базой.

Как глава, я считаю, что у Кадникова хороший потенциал для развития своей экономики. У нас есть идея развития выставочных площадок, рекламирующих продукцию индивидуального малозатяжного домостроения.

— Кстати, ваш город когда-то славился проходившими в нем ярмарками...

— Да, и наиболее крупная из них — Петровская. В самом городе ее стали проводить в 1820 году.

Ярмарка была возрождена одной из первых на территории Вологодской области — первая попытка ее провести была сделана еще в 1992 году, когда отмечался 500-летний юбилей с даты первого упоминания поселения Кадниково. Теперь она ежегодно проходит в июле.

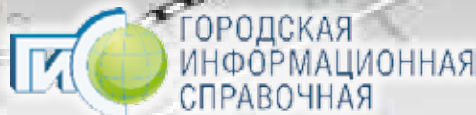
В этом году мы планируем ее расширить и, возрождая исторические традиции, пригласить для участия в мероприятии районы, входившие ранее в состав большого Кадниковского уезда. Впервые на ярмарке можно будет познакомиться с инновационными бизнес-проектами. В ее рамках пройдут «круглые столы» и мастер-классы. Еще одна новация — слет молодых предпринимателей, своего рода «Малый Селигер» Вологодчины.

**Впервые на Петровской ярмарке можно будет познакомиться с инновационными бизнес-проектами. В ее рамках пройдут «круглые столы» и мастер-классы.**

Кроме того, в рамках ярмарки планируется проведение областного семинара по вопросу развития сельских территорий...

В программе ярмарки будет много различных, ставших уже известными мероприятий, одно из них — областной конкурс мастеров по изготовлению изделий из дерева «Ода дереву, слава мастеру». В нынешнем году посетители ярмарки смогут не только приобрести товары, которых не найдешь на полках магазинов, но и посетить разнообразные выставки, поучаствовать во всевозможных играх и спортивных состязаниях. Приглашаю всех жителей области на Петровскую ярмарку! **55**

# ГИС-ВОЛОГДА ЗАВОЕВЫВАЕТ РОССИЮ



ТЕКСТ: ТАТЬЯНА АЛЕШИНА.

**Сегодня интернет достаточно быстро и неумолимо вытесняет другие средства массовой коммуникации, особенно в отношении справочных услуг. Ну кому захочется рыться в пыльных томах «желтых страниц», напечатанных в позапрошлом году, если можно просто войти в интернет и задать в строке поиска нужную фирму, товар или услугу? Возможно, именно поэтому в Вологде так прижилась электронная справочная система «ГИС-Вологда», которая сегодня уже занимает прочные позиции на местном информационном рынке.**

## Козырная карта ГИС

Три года назад ГИС-Вологда впервые появился на компьютерах вологжан и с тех пор стал их неизменным другом и помощником. Это действительно очень удобно. Устанавливаешь программу, набираешь в строке поиска улицу и номер дома или название нужной фирмы — и вот уже ГИС услужливо показывает то место на карте Вологды, где находится нужный вам адрес. А можно искать и по видам деятельности предприятий и организаций. Нужны вам, скажем, медицинские центры города Вологды или магазины стройматериалов — пожалуйста! Весь список с адресами, телефонами и дополнительной информацией можно посмотреть на карте, где находится, как выглядит (в последнее время ГИС предлагает новый сервис — фотография каждого здания на карте).

Надо ли говорить, что такую удобную справочную программку каждый бы с удовольствием установил на своем компьютере. Тем более, что это совсем не сложно. Диски с обновленной программой рассылаются по офисам Вологды каждые 4 месяца, а те, кому диск не достался, ежемесячно могут скачать или обновить справочник «ГИС-Вологда» с официального сайта [www.gis35.ru](http://www.gis35.ru). Кстати, востребованность этой программы подтверждает то, что на сегодняшний день она установлена на 85% вологодских компьютеров.

## Соедините меня!

Одна беда — не всегда под рукой оказываются компьютер, диск с обновлен-

ной программой и работающий интернет. Что же делать, если электронный вариант ГИС недоступен, а информация нужна позарез? Не нервничать и звонить по телефону 085 — в бесплатную телефонную справочную службу, в которой вы можете получить информацию о товарах, услугах, адресах, телефонах или о названии фирмы — ту же самую, что в «ГИС-Вологда», и даже подробнее. Операторы службы «085» не только вежливо и грамотно ответят на все ваши вопросы, но и вышлют информацию факсом или электронной почтой, а при необходимости соединят с интересующей организацией напрямую. Эта услуга под названием «Соедините меня» позволяет оперативно связаться с нужной фирмой. Причем, услугами справочной службы «085» вы можете воспользоваться, даже если находитесь за пределами Вологды, только тогда вам нужно позвонить по телефону (8172) 54-94-94.

## ГИС и РАТИСС объединяются

Как любому успешно развивающемуся проекту, со временем ГИСу стало «тесновато» в пределах одного города Вологды, и сегодня он выходит на российский уровень. Каким образом? Таким же современным и продвинутым, как и сама эта справочная система. Речь идет о сотрудничестве с Российской ассоциацией телефонных информационных справочных служб — РАТИСС.

РАТИСС — весьма крупная информационная система, в которую входит более 200 городов России, более 125 тысяч организаций, более 5,5 миллионов товаров и услуг. И если вам необходимо найти потен-

циальных партнеров в соседних регионах или товары и услуги по более низким ценам, эта база вам может быть очень полезной. Воспользоваться ею можно с помощью сайта [www.ratiss.com](http://www.ratiss.com) или — с 1 июня этого года — с помощью справочной службы «085».

Надо отметить, что пользование информационными ресурсами РАТИСС совершенно бесплатно. А вот для того чтобы самим оказаться в этой федеральной справочной базе, предприятию, организации или предпринимателю придется заплатить определенный взнос (правда, сравнительно небольшой — всего 15 тысяч рублей в год). Впрочем, эти затраты себя окупают. Фирма, которая внесит информацию о себе в единую российскую справочную систему, автоматически выводит свой бизнес на российский уровень, повышает свой имидж и привлекает новых партнеров. При этом те, кто пользуется сайтом РАТИСС, получают возможность самостоятельно обновлять и корректировать информацию о себе, а кроме того, по статистике запросов могут судить о востребованности тех или иных товаров и услуг.

Недаром говорят: кто владеет информацией, тот владеет миром. Именно такую возможность — владеть оперативной и достоверной информацией о российских компаниях — предоставляет сегодня вологодскому бизнесу «ГИС-Вологда». **BA**



# ВЫЖИВАЕТ СИЛЬНЕЙШИЙ

## КАК ИЗМЕНИЛСЯ СТРАХОВОЙ РЫНОК ОБЛАСТИ ЗА ВРЕМЯ КРИЗИСА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ. ФОТО: ИГОРЬ АКСЕНОВСКИЙ.

**Сегодня, когда финансовый сектор российской экономики уже пережил критическое падение, страховой рынок продолжает свое снижение. По данным за 2009 год, сокращение сборов страховых премий (без учета ОМС) составило в среднем по России 7%, а с учетом официального уровня потребительской инфляции — 15,8%. Насколько ситуация в Вологодской области отличается от общероссийской? Как вологодские страховые компании адаптируют свой бизнес к условиям кризиса? Об этом мы поговорили с постоянным экспертом журнала «Бизнес и Власть», директором Вологодского филиала ОАО «Страховая группа «МСК» Алексеем ГОЛУБИНЫМ.**

— Принято считать, что российская экономика постепенно выходит из острой фазы кризиса. Но в то же время на страховом рынке — сплошные потери. На фоне растущих выплат падают сборы, компании то тут, то там по всей стране исчезают, поглощаются или сливаются. Что происходит у нас?

— Кризис, конечно, — явление объективное и повсеместное. Он затронул, в том числе, и вологодских страховщиков. Специфика нашего рынка такова, что среди страховых компаний лишь единицы собственно вологодские, то есть региональные. Подавляющее большинство из тех, кто работает у нас, — это филиалы и агентства федеральных компаний. Соответственно, все процессы, которые идут в стране, находят отражение и в регионе. Еще одна особенность — на территории области работает, по последним данным Федеральной службы страхового надзора, 54 компании. Конечно, это число несколько лет назад было больше раза в полтора, но и это не мало для нашего, в общем-то, небольшого страхового рынка. Из них ощутимую долю рынка — более

1% — имеют не более 15 компаний. И вы знаете, если мы сравним данные за последние три года, окажется, что количество таких относительно крупных игроков почти не изменилось. Это одни и те же компании или группы компаний, которые оказывают полный спектр страховых услуг гражданам и организациям. На мой взгляд, это показатель стабильности ситуации на нашем рынке.

— Как компании реагируют на общий экономический спад?

— По-разному. Кто-то закрывает свои убыточные структурные подразделения. Кто-то просто уходит с рынка, как, например, «Городская страховая компания», имевшая свое представительство и в Вологде. Кто-то для сохранения финансовой устойчивости идет по пути укрупнения бизнеса...

— Многие компании в качестве стратегии выживания используют демпинг. Насколько это эффективно?

— Стоимость услуг занижали как компании, которые находятся в предбанкротном состоянии, так и лидеры нашего рынка. Резкое падение тарифов может происходить только

по двум причинам: либо компания занимается благотворительностью, либо у нее очень плохо с финансами. Есть компании, которые пытаются собрать хоть какие-то деньги, чтобы выдать зарплату сотрудникам или рассчитаться с теми клиентами, которые давно ждут страховых выплат.

По моим наблюдениям, в этом году некоторые компании, особенно при добровольном страховании автомобилей, продолжают демпинговать. Себестоимость страховки нового автомобиля сегодня — 7-8% от страховой суммы, то есть стоимости, но у нас встречается реклама, предлагающая застраховаться за 3 с небольшим процента.

— Но ведь снижение цен — это первый шаг компаний на падающем рынке.

— Да, но не в два раза ниже себестоимости самой услуги! Не хочу комментировать действия коллег, но такое поведение напоминает постройку финансовой пирамиды, которая рано или поздно рухнет.

— Российские аналитики отмечают, что в прошлом году резко возросло количество исков клиентов к страховщикам. С чем это связано и насколько реально добиться страховой выплаты через суд?

— Действительно, некоторые коллеги очень неохотно расстаются с деньгами и пускаются во все тяжкие, лишь бы оттянуть выплаты либо вообще не платить. Компании порой пользуются любыми предложениями: «кормят завтраками» клиентов, «теряют» документы или запрашивают сведения, которые запрашивать не должны. Но рост числа исков связан не только с «некрасивым» поведением страховщиков. Нужно учитывать и тот фактор, что растет правовая и страховая грамотность населения — люди стали более осмотрительны, щепетильны в финансовых вопросах. К тому же значительно увеличилось число специализированных организаций, оказывающих юридические услуги гражданам. Они помогают



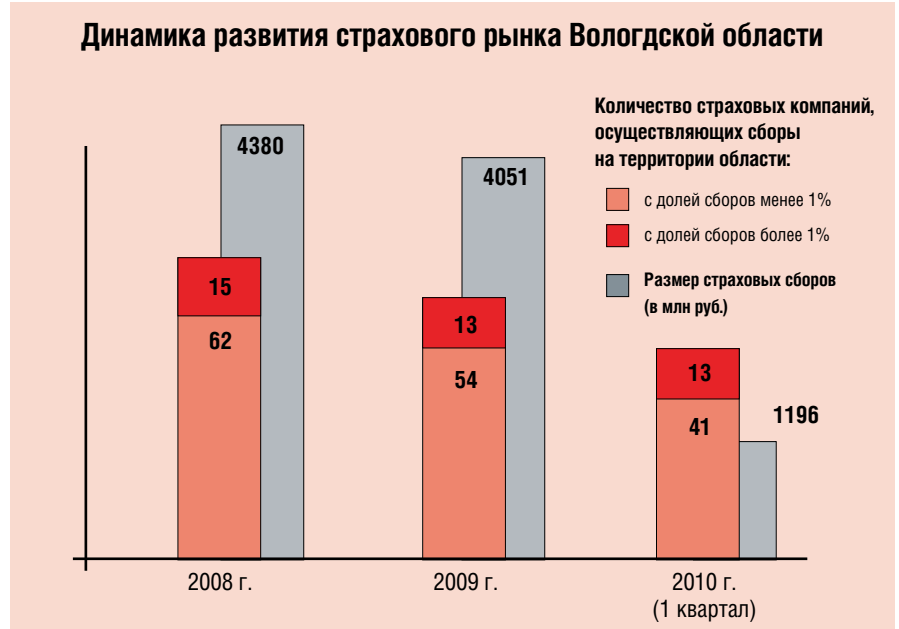
за относительно небольшую плату судиться со страховщиками.

— **Отношения между страховщиками тоже наверняка обострились?**

— На нашем рынке это не так заметно — все друг друга знают и стараются не портить деловые отношения. Например, в связи с увеличением случаев мошенничества со стороны страхователей, страховщики все активнее участвуют в совместных действиях по устранению возможного обмана. Но и у нас между страховщиками возникают проблемы по взаиморасчетам по суброгации. Например, мы должны выплатить компенсацию по КАСКО нашему клиенту, а ущерб ему нанес клиент другой компании, у которого полис ОСАГО. Мы предъявляем счет компании, у которой он купил полис ОСАГО. Компания начинает тянуть время, чтобы заплатить как можно позже. Приходится взыскивать в судебном порядке.

— **Статистика показывает, что пожары в развлекательных центрах, аварии на крупных промышленных объектах, к сожалению, становятся все чаще. Это повод задуматься о сохранении своего имущества не только собственникам бизнеса или гражданам, но и государственным структурам. Могут ли страховщики сегодня что-либо предложить обществу и государству в этом плане?**

— Пару лет назад власти области выходили к страховщикам с идеей страхования деревянных домов, которые чаще всего страдают от пожаров. Мы тогда откликнулись на эту идею и предложили разработать городскую или областную программу льготного страхования жилья. За основу предлагалось взять московский опыт — там постоянно совершенствуется система страхования с целью усиления адресной помощи москвичам, жилище которых пострадало в результате пожаров и аварий. При этом одновременно Правительство Москвы сокращает затраты города на восстановление поврежденного жилья за счет увеличения расходования средств страховых компаний. Таким образом, у нас



На правах рекламы.

в регионе и бюджетная нагрузка бы снизилась, и страховщики получили бы выход на массовый рынок страхования недвижимости, который пока еще не очень развит.

Мое мнение — если у вас есть объект бизнеса, будь это недвижимость, оборудование или товарные запасы, который приносит вам основной доход, страховать его нужно обязательно. Страховка стоит копейки, по сравнению с тем, что можно потерять за несколько минут. Наша страховая компания имеет богатейший опыт страхования имущества юридических лиц и предпринимателей, мы всегда сможем обеспечить качественную страховую защиту за разумные деньги.

— **А какие антикризисные меры предпринимает ваша компания, чтобы удержаться на рынке?**

— Чтобы выжить, все страховщики сокращают свои расходы, но при этом стараются улучшить сервис. Наша компания, например, составила антикризисный план, в который входил анализ эффективности всех продающих подразделений. Компания

сократила персонал, было продано несколько единиц автотранспорта, урезаны расходы на командировки, учебу, канцтовары, связь. Мы оптимизировали бизнес-процессы, перераспределив функции между сотрудниками. Такой же комплекс мер приняли в подавляющем большинстве страховых компаний, потому что по-другому просто нельзя.

В кризис компании укрупняются и сращивают капиталы, увеличивая свои активы. Так, компания ОАО «МСК», Вологодский филиал которой я возглавляю, в этом году поменяла структуру акционерного капитала, войдя в состав крупного объединения российских страховщиков — Страховой группы МСК. Ее уставный капитал составляет 6,5 млрд руб. — больше только у «Росгосстраха». Рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило Страховой группе МСК рейтинг надежности на уровне А+ («Очень высокий уровень надежности»). Так что наш филиал уверенно чувствует себя на рынке: обеспечивает качественный сервис и своевременно выполняет обязательства перед своими страхователями. **BB**



# ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПОДДЕРЖИТ БАНК

## СКБ-банк переходит на принципиально новые схемы кредитования малого бизнеса

### Предпринимателям нужны кредиты

Финансовые события 2008-2009 года оказали сильное влияние на сектор малого бизнеса. Приблизительно треть всех закредитованных предпринимателей попала в сложную финансовую ситуацию, многие оказались буквально разорены. Одной из причин такого положения дел стала финансовая неграмотность самих заемщиков того периода и переоценка ими своих будущих возможностей: большая часть субъектов малого бизнеса направляли полученные от банков средства не только на цели бизнеса, но и на потребительские цели. В результате кризисных волнений в экономике выручка малого бизнеса снизилась, вследствие чего многим игрокам рынка не удалось своевременно погасить взятые у банков займы.

Улучшение ситуации в сфере кредитования МСБ сегодня связано также с фактором отложенного спроса. Что это такое? Долгое время банковские займы были не востребованы, однако рано или поздно ситуация складывается таким образом, что потребность в них возникает. И эту потребность предпринимателям требуется удовлетворить. Это и называется отложенным спросом. Согласно статистике, январь и февраль — традиционно неблагоприятные месяцы для кредитования сектора МСБ. Однако 2010 год впервые за многие годы стал исключением: в январе и феврале кредитный портфель СКБ-банка увеличился, причем очень ощутимо. Это говорит о том, что спрос восстановился как раз за счет отложенного спроса. Тревога у представителей малого бизнеса постепенно сменилась умеренно позитивным настроением.

### Что могут предложить банки

Финансовые организации, которые вели грамотную политику по управлению рисками в 2008-2009, оказались сегодня в более выгодной ситуации. СКБ-банк спокойно пережил кризис и сейчас активно увеличивает объемы кредитования МСБ: в 2010 году запланирован двукратный рост портфеля, в то время как ожидаемый рост самого рынка в лучшем случае составит лишь 15-20%.

Все кредиты можно условно разделить по размеру на «маленькие» (до 1 млн рублей) и «большие» (более 1 млн рублей). Потребность клиента в определенной сумме займа определяет и приоритеты, на которые он ориентируется: процентная ставка, обеспечение или простота оформления. Если говорить о «маленьких» кредитах, то клиенты, развивая бизнес с их помощью, увеличивают обороты своего предприятия. С помощью грамотной маркетинговой политики легко можно покрыть разницу в размере ставки, поэтому она и не играет принципиально значимой роли. Таким клиентам важно получить кредит быстро и просто. Поэтому на первый план выходит отсутствие обеспечения. Сегодня уже есть банки, которые предлагают кредиты без обеспечения, задавая тем самым общую тенденцию для остального рынка. В их числе и СКБ-банк. В середине ноября 2009 СКБ-банк отменил обеспечение по ряду кредитных программ.

Второе, на что ориентируется клиент, — простота оформления. Всем известно, насколько тяжело собирать большое количество справок, заполнять множество анкет и т. п. В СКБ-банке гарантируют своим клиентам выдачу кредита за 1-2 дня с минимумом формальностей, и это уже является серьезным конкурентным преимуществом. В СКБ-банке есть кредитные продукты, быстрые и простые в оформлении, дающие возможность получить суммы до 1 миллиона рублей без обеспечения. Что касается кредитов на сумму свыше 1 миллиона рублей, то в этом случае первостепенным фактором для клиента уже является именно цена кредита, которая формируется ставкой, комиссией, дополнительными требованиями по страхованию и т. д.

### Соответствовать требованиям клиентов

В марте 2010 года СКБ-банк сделал своим клиентам уникальное предложение, которого еще нет на рынке кредитования. Специалистами банка разработана особая кредитная программа со ступенчатой схемой изменения процентных ставок, начиная с льготных, находящихся гораздо ниже

рыночного уровня. Предложение ориентировано на заемщиков с потребностью в кредитном финансировании от 1 млн руб. Заемщик получает комфортную ставку в первый период обслуживания кредита, когда потребность в ресурсах особенно остра. В дальнейшем бизнес развивается и укрепляется. Вместе с этим ставка по кредиту достигает своего рыночного уровня, который уже не обременяет клиента. Кроме того, для уменьшения кредитной нагрузки при желании клиент может досрочно погасить кредит в любой момент без уплаты каких-либо комиссий за досрочное погашение.

### Прогноз: малый бизнес будет развиваться

Через 2-3 года можно ожидать полномасштабного кредитного бума, таковы прогнозы специалистов. Кризис постепенно забывается, а малый бизнес продолжает активно развиваться. В России сегодня активно нарабатываются кредитные истории клиентов. После огромного количества невозвращенных займов в период 2008-2009 гг банки стали более внимательно к ним относиться. Тем, кто испортил свою кредитную историю, получить кредит в каком-либо банке очень сложно, практически невозможно. Через пару лет система кредитных историй будет уже достаточно развита для того, чтобы четко выделять из всех желающих безусловно кредитоспособных клиентов. Обобщая вышесказанное, сегмент малого бизнеса в экономике будет развиваться высокими темпами, соответственно, равнозначными темпами будет развиваться и кредитование малого и среднего бизнеса. **BB**



СКБ-банк. Все виды банковских услуг.

г. Вологда, ул. Зосимовская, 40

телефон 8-800-1000-600

[www.skbbank.ru](http://www.skbbank.ru)



# БЕЗУБЫТОЧНОСТЬ. ТОЧКА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

ТЕКСТ: КОНСТАНТИН САВЧЕНКО, ГК «ГЛОБАЛ ЭДЖ».

**Эта статья ни в коем случае не претендует на академический подход к экономике создания деревообрабатывающих производств. Она также не является практическим руководством для тех, кто намерился такое производство создать своими силами. Тогда зачем она?**

Небольшое отступление: на протяжении многих лет Группа компаний «Глобал Эдж» живет и работает под лозунгом: «Мы не «торгуем станками». Мы поставляем прибыльные производства». И все эти годы специалисты ГК «Глобал Эдж» помогают людям, желающим создать такие заводы, фабрики, цеха на своей земле. Каждый из тех, кому помогают, делает все, чтобы обеспечить достойную жизнь себе, своим близким и еще несколькими сотням людей. Как именно? Сколько людей, столько и подходов. Кто-то выбирает одну технологию, а кто-то — другую. Кто-то не жалеет денег, а кто-то считает каждую копейку. У кого-то получается сразу, а у кого-то мучительно долго. Почему? Ведь сидели, считали: взяли заявленную производительность комплекта оборудования, рассчитали

инвестиции по времени, учли проценты по кредиту, а не сходятся концы с концами. В чем дело?

Получается, что эта статья для тех, кто сегодня психологически готовится к выходу на старт, и о том, что вам предстоит не забег с барьерами, вам предстоит забег с граблями, причем подводными... Заранее предвижу гневный рев трибун и град тухлых помидоров, особенно из лож.

Что ж, тем сильнее азарт! Наша комментаторская кабина расположена в центральном секторе, среди болельщиков команды «Глобал Эдж» — ведущих деревообрабатывающих предприятий России, надежно оснащенных всем, чем надо, в том числе нашим оборудованием. У нас хорошая группа поддержки, с адресами и фамилиями.

С чего начнем? Верно, с разминки. В качестве исходной позиции примем,

что в силу известных только вам и близкому кругу ваших единомышленников обстоятельств, вы решили заняться деревообработкой. То есть, создать собственное производство. Скорее всего, не самое маленькое — иначе вы бы играли во дворе, а не выходили на стадион.

Первое правило, как ни странно, записано в инструкции к карточному пасьянсу «Солитер», входящему в любой комплект операционной системы Windows. Оно гласит: «Прежде чем сделать первый ход, оглянитесь». Даже если на поверхности лежат все четыре туза. Незаметная четверка, притаившись в раскладе, может убить вашу игру в разгаре самой выигрышной комбинации, если соответствующая ей пятерка распо-

**Наша комментаторская кабина расположена в центральном секторе, среди болельщиков команды «Глобал Эдж» — ведущих деревообрабатывающих предприятий России, надежно оснащенных всем, чем надо, в том числе нашим оборудованием.**

ложена на недоступной верхней строчке. А если для принятия решений у вас не осталось свободных клеток игрового пространства?

Так что первое и главное — оглянуться. Неважно, что в соседнем городе кто-то процветает, изготавливая деревянные окна на потоке. Какова долгосрочная перспектива сбыта? Каков масштаб строительства в округе? Каково предложение сырья? Может быть, лучше изготавливать заготовку для производства окон? Или строительные комплекты бруса для изготовления домов, куда окна будут вставлять? Или «вагонку» для обшивки домов со вставленными окнами? Или эксклюзивную мебель для обстановки домов? Или начать с простого и двигаться к сложному путем модульного построения производства? Не теряя присутствия духа, вам предстоит пройти эту фазу принятия решения самостоятельно. Или пригласить специалистов, желательно нескольких.

Второе — где разместить производство? Где аренда дешевле? Или где есть бесхозный корпус? Ближе к сырью? Или ближе к источнику вменяемой рабочей силы? Вариантов несколько.



*Первое правило при создании деревообрабатывающего производства — выяснить, есть ли спрос на будущую продукцию.*

Например, одни мои хорошие знакомые поставили завод в двухчасовой транспортной доступности от арендуемых делянок, где они сами заготавливают лес. Транспортные расходы минимальны. Но в этой местности они не могут найти рабочих, способных оперировать современными обрабатывающими центрами, не говоря уже об инженерах, способных поддерживать их в рабочем состоянии, поэтому производят простой мебельный щит хорошего, однако, качества. И гонят на экспорт. Они сами и двести человек персонала — все довольны.

Другие мои хорошие знакомые поставили свой завод посреди одного из подмосковных «наукоградов», и транспортное плечо доставки сырья у них — две недели (все равно, из Ангарска или из Ганновера, везут и оттуда, и оттуда). Зато инженеры и рабочие «в прошлой жизни» делали ракеты. Поэтому изготавливают уникальный паркет на высокоточных станках. В экспорте не нуждаются — и здесь к ним очередь стоит. Они и их семьи — все довольны.

И те, и другие мои знакомые выбрали свой собственный путь, основываясь на интуитивных, только одним им известных соображениях. Не теряя присутствия духа, вам предстоит пройти эту фазу принятия решения самостоятельно. Или проконсультироваться со специалистами, желательно с несколькими.

И это только начало вопроса. Ведь помимо мало-мальски квалифицированной рабочей силы, способной отличить параллельное от перпендикулярного, вам



потребуется квалифицированные инженеры, наладчики, управленцы. Вам будет нужен медпункт, столовая, охрана, торговые агенты...

Одновременно вам придется задуматься о логистике: есть ли у вас в предполагаемой местности размещения предприятия дороги? А если есть, то как скоро потребуются их ремонт, и сколько он будет стоить для того, чтобы ваши транспортные потоки поступления сырья или вывоза продукции не были внезапно заблокированы завязшей по ступицы в весенней грязи или перевернувшейся на зимних обледенелых колдобинах фуры?

Ведь если перед стартом не загрузить оборудование на полную расчетную мощность (а вы ведь в расчетах брали полную, а не процентов десять), нет смысла даже тратить дыхание: денежные затраты не оправдают себя. Позволю себе привести любимый тезис вице-президента «Глобал Эдж» Михаила Анкирского, не одну собаку «съевшего» на организации собственного успешнейшего деревообрабатывающего производства (несколько памятных лет снабжавшего Москву и окрестности такими погонажными изделиями, что они установили на рынке стандарт качества). Этот тезис гласит: «Вы зарабатываете деньги только тогда, когда из-под пилы летят опилки».

И как мы уже знаем, загрузка оборудования зависит от выверенного понимания спроса, качества обслуживания станков, надежности персонала, регулярности поставок сырья. Сырье, если не ваше собственное, принято брать у поставщиков. Не теряя присутствия духа, позвоните специалистам, а лучше несколькими, и спросите про то, что такое «проблемы с поставщиками». В наших планах предстартовой подготовки испуг не является ключевой задачей. Достаточно здоровой дрожи, чтобы обеспечить прилив адреналина.

Решив для себя, что для вас эта проблема не является ключевой (и только тогда), пора приняться за расчет затрат на инжиниринг. Да, конечно, можно самостоятельно изучить отраслевые стандарты, перевести часть их на параметры импортного оборудования, раскидать масштабные выкройки станков на планах цехов, рассчитывая технологические и транспортные потоки, объемы и маршруты аспирации, зоны, подлежащие контролю климата, и прочие приятные мелочи типа согласования расположения контуров обслуживания установками бесперебойного питания. Также можно само-



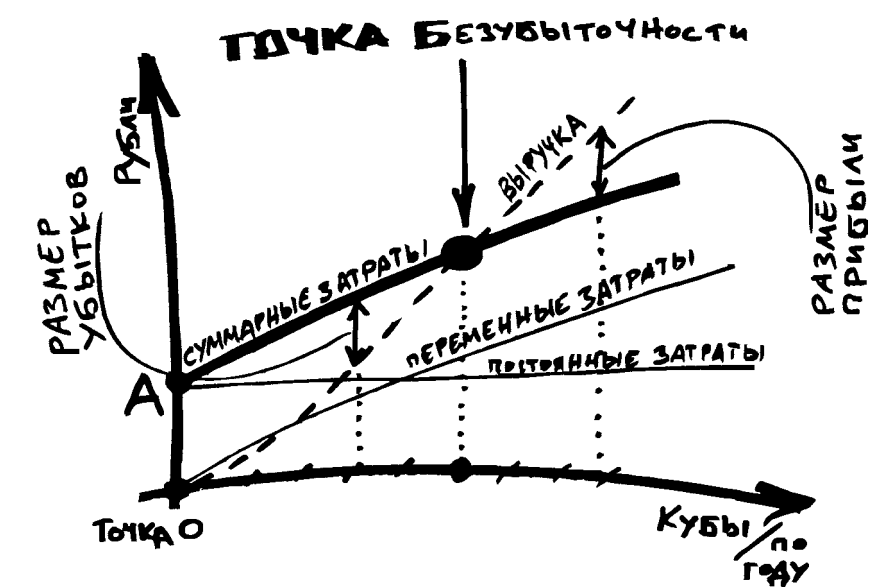
Надежность современного оборудования и высокая квалификация персонала обеспечат качество конечного продукта.

стоятельно принять решение о степени автоматизации производства. Вот, например, где лучше поставить шестерых тетенок на сортировку (дяденьки не выдержат — сопьются, как правило, через неделю), а где — одного промышленного робота с функцией распознавания дефектов, но при нашем климате и т.д. и т.п... Или отдать это в руки тем, кто «в теме», оставив за собой право перепроверять каждый шаг. В общем, пространство принятия решений не имеет границ. Это целая вселенная, где нельзя терять присутствия духа.

Разобравшись с вышеизложенным, можно (и уже пора, скоро стартовый выстрел будет дан, ведь мы не одиноки во вселенной) приняться за расчет бизнес-плана для себя и для банка, который гипотетически может дать кредит. Учтем, что, заседая в нем будут не «Мистер Отдалл» и «Мистер Роздалл», а «Г-н Наместенетт» и «Г-н Денегнетт».

Разминка закончена. Пошел разогрев. Допустим, что все схвачено, и в банке сидят ваши друзья из «одноклассники.ру». Тем не менее, чего хочет банк (и вы, кстати, тоже)? Расчета прибыли? Да видали они эти расчеты. В первую очередь, с профессиональной точки зрения, необходимо спрогнозировать затраты. Повторим перед стартом: помимо затрат на приобретение оборудования вам предстоит предусмотреть:

- стоимость сырья и ее возможные девиации;
- стоимость логистических затрат;
- стоимость обслуживания производства (энергетика, горюче-смазочные материалы, запасные части, планово расходующие материалы, обслуживание инструмента и далее по списку);
- стоимость расходов на персонал (да, кстати, тут важен тонкий расчет, а именно: не сэкономить, чтобы пройдя вашу школу обучения, хороший парень не ушел к ближайшему конкуренту);
- важно учесть высшую математику бухгалтерии — амортизацию (для расчета которой методик есть больше, чем пальцев на всех имеющихся конечностях, смысл которых — включать амортизационные расходы в стоимость производимого товара при расчете затрат). Вот здесь внимание: амортизационные отчисления не облагаются налогом на прибыль;
- неплохо бы учесть, что затраты на оплату электроэнергии могут быть как технологическими, так и нетехнологическими (освещение территории, столовая), а если включаете расходы на электроэнергию в затраты, то, например, сегодня в машиностроительной отрасли такие общепроизводственные расходы могут достигать 700-800% к зарплате производственного персонала;
- учесть управленческие расходы, то есть зарплату управленческого персонала, рас-



ходы на поддержание в должном порядке зданий, сооружений, заборов и вообще инфраструктуры предприятия.

Прикинув, наконец, производительность вашего планируемого производства, свои затраты, оценив рыночную обстановку и, прикинув предполагаемую выручку, мы с вами приходим к неизбежному уравнению: прибыль равна выручке минус затраты.

А вот теперь мы подходим к Точке. Для себя (хотя неплохо бы и для банка тоже) стоит нарисовать такой график:

1. По оси X расположим количество досок, плитусов, окон, срубов или просто кубов продукции, которую вы намерены произвести в день/месяц/год/пяatileтку... И в тот же срок сбыть.

2. По оси Y расположим ваши кровные рубли, т.е. выручку и затраты за тот же период.

3. От точки «ноль» построим условную поднимающуюся вверх линию, означающую переменные затраты (ведь чем больше кубов вы производите, тем больше тратите на их производство).

4. Там же, на оси Y, только выше, расположим точку «А», задающую горизонтальную прямую, отражающую постоянные затраты (поскольку вы еще ничего не произвели, а уже платите за аренду, свет, газ, охрану, рекламу и пр.).

5. Таким образом, суммарные затраты начинаются именно с этой точки, увы. И в большинстве случаев именно здесь, между точками «О» и «А» кроется причина преждевременного схода с дистанции.

6. И допустив, что вы все правильно рассчитали и ваша выручка началась с первого же изготовленного куба продукции, проданного в первый же день, проводим (условно!) линию вашей выручки из точки О (на моем рисунке она не совсем идеальная прямая, т.к. неминуема задержка платежей).

7. И там, где линия выручки пересечется с линией суммарных затрат, находится желанная «точка безубыточности».

8. До достижения ее (слева) находятся ваши убытки и ничего более. За ней (справа) расположен размер вашей прибыли. Именно такое количество кубов в год вы должны производить, чтобы существовать.

9. Остается пересчитать все еще раз. Вот теперь, если еще не отпала охота, надо, не теряя присутствия духа, садиться и считать, считать в подробностях, причем обложившись хорошими книгами. Или пригласить специалистов, желательно нескольких. Очень полезно, чтобы среди них был хотя бы один, кому знакомо словосочетание «оценка рисков». И тогда снова пересчитать.

Мы намеренно оставляем за скобками влияние таких факторов, как действия местной администрации, налоговиков, пожарной инспекции, санэпиднадзора и прочих обстоятельств непреодолимой силы. Это тема отдельной статьи. Будем думать, что и здесь у вас все в порядке.

И если ваши прогнозы (и /или прогнозы приглашенных специалистов в области маркетинга, финансирования, инжиниринга и, что немаловажно (а, может быть, и в первую очередь), практиков, обладающих здравым смыслом и многолетним опытом наступания на подводные грабли) говорят, что «точка безубыточности» не за горами, можете смело идти в банк или доставать деньги из кармана.

Что именно делать — решать вам. Ведь это ваше пространство принятия решений. Главное — не терять присутствия духа. ☐

**ГК «Глобал Эдж»**

**Московская область, г. Химки,  
ул. Ленинградская, 1  
тел.: (499) 735-49-69  
www.globaledge.ru**



# КЛУБ ОППОЗИЦИОНЕРОВ

ТЕКСТ: ИГНАТ КРИВЧЕНКО.

**22 апреля впервые в новейшей истории Вологодчины заработал политический орган, объединивший под своим флагом сразу несколько оппозиционных партий. Его участники заявляют, что подобные организации еще ни разу не создавались ни в одном российском регионе.**

Совет призван обеспечивать постоянное взаимодействие между региональными отделениями политических партий, способствовать повышению уровня политической конкуренции в регионе и консолидировать гражданское общество. В его состав вошли региональные отделения «Справедливой России», ЛДПР, «Правого дела», «Яблока» и «Патриотов России».

В соответствии с «Положением о Межпартийном совете Вологодской области» его участниками могут быть любые региональные отделения политических партий, прошедшие государственную регистрацию в нашем регионе. Это значит, что в его составе могла бы оказаться и «Единая Россия». Однако она от членства в этой организации отказалась. Ее представители объяснили это так: «Мы пока не видим предмета разговора и причины работать вместе». Остается предположить, что «единороссы» просто не посчитали нужным лишний раз общаться с оппозицией.

Региональное отделение КПРФ также отказалось вступать в Межпартийный совет. Возможно, потому что коммунисты редко заключают союзы. В своем письме в адрес «Справедливой России» они вкратце объясняли, что взаимодействовать с участниками Совета они готовы «на основе межпартийных совещаний...

Накопленный опыт практического взаимодействия позволит правильнее определить формализованные формы дальнейшего межпартийного сотрудничества...» И далее в том же духе: «...Не имея практического опыта взаимодействия, считаем преждевременным утверждение и подписание предложенных проектов документов».

## Равнение на ООН

Вместе с тем и коммунисты, и представители партии власти, вступив в Совет, могли бы легко «развалить его изнутри». В соответствии с регламентом любой участник имеет право заблокировать любое решение этого органа, наложив на него «вето». По такому же принципу работает Совет Безопасности ООН.

Но если разногласия не настолько принципиальны, чтобы блокировать решение Совета, то можно просто воздержаться от голосования. Особое мнение воздержавшейся партии будет занесено в протокол для того, чтобы впоследствии все могли ознакомиться с ее точкой зрения.

Заседания политического органа должны проводиться достаточно регулярно — не реже одного раза в три месяца. Участники Совета один раз в полгода будут выбирать себе председателя.

Первой выполнять полномочия Председателя Совета стала председатель Совета регионального отделения партии «Справедливая Россия» Марина Смирнова.

## Едва не дошло до скандала

Любопытно, что первое заседание Совета вообще могло не состояться, так как вечером накануне его проведения организаторам мероприятия было отказано в предоставлении помещения. Предполагалось, что встреча партийных деятелей пройдет в областной столице в здании по адресу: ул. Козленская, 6, которое находится в муниципальной собственности. После этого в кулуарах поползли слухи, что мероприятие оппозиционеров решили сорвать, используя при этом административный ресурс. Впрочем, сделать это не удалось, так как участники нашли другое помещение.

Кого же так пугает Межпартийный совет? Ведь он является всего лишь консультативным органом, решения которого для органов государственной власти необязательны. Очевидно, здесь имеет место привычка властей «держаться и не пушкать», «чтобы чего не вышло». Но после первого собрания страсти вокруг Совета поулеглись, и второе заседание, которое состоялось 28 мая в стенах областного парламента, прошло без эксцессов.

## В рабочем порядке

В повестке дня второго заседания было три вопроса. Первый касался инициатив по модернизации политической системы Вологодской области. Участники единодушно согласились, что выборы в Законодательное Собрание области должны

проходить только по пропорциональной системе (партийным спискам). Напомним, что сейчас оно формируется по смешанной системе: половину депутатов граждане избирают по одномандатным округам, а половину — по партийным спискам. Также в совместном заявлении, которое было направлено областным властям, Межпартийный совет предложил внести поправки в закон, чтобы проводить выборы в представительные собрания крупных городов области по смешанной мажоритарно-пропорциональной избирательной системе.

Затем члены Совета занялись судьбой некоммерческих организаций. Они предложили внести в законодательство поправки, смягчающие для них налоговое бремя, стимулирующие благотворительную и добровольческую деятельность граждан.

Вышеперечисленные инициативы Межпартийного совета будут внесены на рассмотрение Законодательного Собрания области в качестве законопроектов фракциями ЛДПР и «Справедливой России».

Под занавес заседания политический орган принял специальное заявление, осуждающее решение Европейского суда по правам человека (ЕСПЧ) в отношении бывшего партизана Кононова. В заявлении говорится, что позиция ЕСПЧ является сугубо политической и противоречит «общепризнанным фундаментальным принципам права и, прежде всего, принципу отсутствия обратной силы уголовного закона. Более того, это постановление ЕСПЧ потворствует попыткам пересмотреть решения Нюрнбергского трибунала, являющегося основополагающим источником современного международного уголовного права. Указанные действия ЕСПЧ означают, по сути, оправдание нацистов и их пособников, а значит способствуют дальнейшему росту влияния в Европе реваншизма и крайних национал-радикальных настроений».

Наблюдая слаженную работу Совета, создается впечатление, что серьезных противоречий между его участниками пока не наблюдается. Любопытно, как поведет себя этот политический орган в период серьезных выборов, не рассорятся ли между собой его члены. Это мы узнаем уже в ближайшее время.

## МЕЖПАРТИЙНЫЙ СОВЕТ ГЛАЗАМИ УЧАСТНИКОВ

### Председатель Совета регионального отделения партии «Справедливая Россия» Марина СМЕРНОВА:

Межпартийный совет Вологодской области создан для объединения ресурсов оппозиционных политических сил региона в целях отстаивания общих интересов. Собственно говоря, оппозиционным этот орган сделала сама партия власти, поскольку руководство регионального отделения «Единой России» дистанцировалось от работы по учреждению Межпартийного совета. Прежде всего, мы хотим быть услышанными, и поэтому посредством совета намерены инициировать актуальные общественные дискуссии и предлагать механизмы решения острых социально-экономических проблем. Ведь если сегодня оппозиционная партия выступает даже с очень прогрессивной инициативой, от нее очень просто отмахнуться, сославшись на целый ряд причин. Теперь же, если то или иное предложение получило поддержку большинства партийных организаций региона, его будет гораздо сложнее игнорировать. Еще одна важная задача совета состоит в интеграции усилий политических движений по обеспечению достойного представительства оппозиции в избирательных комиссиях различных уровней. Это создаст надежные гарантии для того, чтобы все избирательные кампании проходили в соответствии с принципами законности.

### Координатор Вологодского регионального отделения ЛДПР Сергей КАРГИНОВ:

ЛДПР решила принять участие в этом проекте. Идея создания подобной организации появилась в феврале в стенах Законодательного собрания в ходе круглого стола, посвященного модернизации политической системы и совершенствованию избирательного законодательства. Тогда она была поддержана практически всеми партиями. Поэтому сейчас вызывает удивление и сожаление тот факт, что партия, называющая себя правящей, а также региональное отделение КЛРФ отказались от участия в Совете. Создается впечатление, что первая не хочет вести диалог с партиями и другими общественными объединениями, считая, что в нашем обществе нет проблем, а коммунисты привыкли решать вопросы только на улицах и баррикадах. В своих выступлениях президент РФ не раз отмечал роль малых партий, за которыми стоят миллионы избирателей. Но позиция этих малых партий зачастую не бывает услышана. Поэтому Межпартийный Совет даст им такую возможность. ЛДПР готова поддержать малые партии. Мы даже готовы

озвучить их предложения, если они не будут противоречить нашей позиции. Нам импонирует, что принципы работы Совета созвучны принципам работы ООН. Любой член Совета, не согласный с мнением большинства, имеет возможность наложить вето на его решение. Это вынудит партии, состоящие в совете, договариваться и находить компромиссы, чего так не хватает нашему обществу сегодня.

### Председатель Вологодского регионального отделения политической партии «Патриоты России» Игорь ГОРЯЧЕВ:

Это объединение нужно было сделать давно. По отдельности мы все равно слабы и сейчас, к сожалению, партия власти нас не слышит. Тем более наша партия не парламентская. Мы представляем оппозицию власти, но это не значит, что мы все время власть ругаем. Мы еще и предлагаем. Для этого гораздо будет удобнее и эффективнее, когда мы будем выступать вот таким советом».

### Руководитель регионального отделения Всероссийской партии «Правое дело» в Вологодской области» Константин БУДЫЛЬНИКОВ:

Это хороший знак, что мы договорились. Радует, что процесс переговоров проходил очень легко и все готовы были идти на определенные уступки. Хочется, чтобы мы занимались не лечением симптомов, а выявлением причин заболевания. Здесь нам не важно, чья будет идея, главное, чтобы она была конструктивной.

С другой стороны, объединиться было нетрудно. У участников Совета похожие взгляды на модернизацию политической системы, а значит — общие интересы. Члены Совета выступают против гегемонии одной партии и за переход к выборам в областной парламент по пропорциональной системе.

До этого между партиями бывали соглашения, но они, как правило, не выполнялись. Например, речь идет о договоре «за честные выборы». Надеюсь, этот союз будет по-настоящему прочным и долговечным.

Что касается отсутствия в наших рядах регионального отделения КЛРФ, они предполагали и, надеюсь, до сих пор предполагают сотрудничество с Межпартийным Советом. Их позиция вполне адекватна: прежде чем вступить, они решили посмотреть, что это за орган. Думаю, рано или поздно они станут участниками нашего «клуба». Мы нужны им, а они нужны нам.

Поведение «Единой России» тоже понятно. Их стратегия и их взгляды — как можно реже общаться с оппозицией. **ББ**



# СЕЯТЬ РАЗУМНОЕ...

## КАКОЙ БУДЕТ РОССИЙСКАЯ СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ?

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ.

**Этой весной наделал много шума законопроект (а теперь уже закон) о так называемом «платном образовании» в школах. Сейчас, когда на дворе экзаменационная пора, вновь вспыхнули дискуссии о Едином государственном экзамене — о несовершенстве заданий, об огрехах в организации, позволяющим неучам получать чуть ли не стобалльные результаты. Вот и Министр образования и науки Андрей Фурсенко в начале июня «держал ответ» по этому вопросу сначала на специальном заседании Госумы, а затем и перед Президентом... В общем, самое время посмотреть, что происходит в нынешнем российском образовании.**

### Новая школа — какая она?

Принятый в начале мая и вступающий в силу с начала следующего года Федеральный закон с длинным и рутинным названием «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» оказался документом

во многом революционным, в том числе и для системы образования, и заставил поволноваться многих — и родителей, и учителей. Дело в том, что на стадии обсуждения законопроекта в СМИ просочилась информация, о том, что в ходе реформирования системы финансирования бюджетных организаций школам его настолько урежут, что государственных денег хватит только на два-три обязатель-

ных предмета, за остальное же придется платить родителям из своего кармана. Возмущение подобными «инновациями» было настолько сильно, что Минобрнауки и официальным федеральным СМИ пришлось проводить целую разъяснительную кампанию, в ходе которой озвучивались вроде бы очевидные вещи. Во-первых, финансирование бюджетной сферы по сметам не эффективно, так как у руководителей бюджетных организаций нет стимула экономить деньги, да и должный контроль за качеством их деятельности отсутствует. При новой системе все школы будут поделены на казенные, бюджетные и автономные, и разница между ними будет заключаться в степени финансовой самостоятельности.

Полностью зависимы от бюджета казенные учреждения, для них будут четко прописаны все статьи затрат — это детские дома, спецшколы, школы при колониях и т. п. Им оказывать платные услуги ученикам запрещено. Финанси-

рование бюджетных учреждений (предполагается, что таких будет большинство) с 2011-2012 года осуществляется по новым принципам — через субсидии, которые будут выделяться под конкретные госзадания. При этом учреждения сможет само решить: вводить ли платные кружки и на что потратить заработанные деньги — на выпускной бал или ремонт. Автономные же учреждения получают наибольшую финансовую свободу. Они смогут открывать счета в коммерческих банках, оказывать платные услуги, привлекать инвестиции и тратить доходы исключительно по своему собственному усмотрению. При этом для бюджетных и автономных учреждений предполагается создание и внедрение новых контрольных механизмов, таких как попечительские и наблюдательные советы, обязанность публиковать отчеты о своей финансовой деятельности и другие. При этом обанкротить школу нельзя — ее имущество независимо от статуса остается в государственной или муниципальной собственности.

Второй тезис, который пришлось отстаивать перед общественностью авторам нового закона — обязательное бесплатное полное среднее образование гарантировано Конституцией. По заверениям чиновников все обязательные предметы, преподаваемые сейчас, будут бесплатными для учеников и впредь. При этом меняется подход к обучению и воспитанию. С введением новых федеральных государственных образовательных стандартов (пока принят только один — для начальной школы) учить будут не какой-то определенной сумме знаний, выраженной в наборе терминов, а «ключевым компетенциям». «Школьное обучение должно быть построено так, чтобы выпускники могли самостоятельно ставить и достигать серьезные цели, умело реагировать на разные жизненные ситуации, оно должно стать базой для получения профессионального образования» — говорят в Департаменте образования Вологодской области. При этом о переводе учебных заведений в новый статус предпочитают пока не говорить — для чиновников от образования, как и для обычных граждан, в законе многое остается пока непонятным, так как отсутствует необходимая подзаконная нормативная база.

Но не только граждане, авторитетные эксперты все еще со скепсисом смотрят на перспективы образовательной реформы. Так, экономист Михаил Делягин в недавнем интервью «Комсомольской правде» на эту тему отметил: «Главная, принципиальная проблема заключается в ускоренном атрофировании, отмирании бюджетной системы. Поддержание инфраструктуры бюджетных организа-

ций с расчетом на будущие потребности не будет осуществляться просто потому, что Минфин всегда склонен к сокращению расходов, к экономии средств... Далее серьезная проблема связана с тем, что эта реформа в любом случае будет расширять платность бюджетной сферы. Увеличение платной части бюджетной сферы в стране, где более 75% населения искусственно удерживается в бедности, означает, что значительная часть бюджетной сферы станет недоступной для населения».

**«Сегодня если кто-то говорит о том, что его ребенок ходит к такому-то репетитору, это звучит не как признание: «мой ребенок тупой», а как если бы он хвастался новой машиной. Теперь это показатель престижа»**

В прочем, так мрачно в будущее смотрят далеко не все. Евгений М., вологодский предприниматель, ежедневно отправляющий своих двоих детей одного в детсад, другого в школу, в частной беседе заметил: «Я плачу за детсад после того как там «оптимизировали» ряд педагогов 2,5 тыс. рублей ежемесячно. Но этих денег не хватает, поэтому регулярно приходится «скидываться» то на краску, то на песочницу — даже песок за свой счет приходится покупать! В школе тоже деньги собирают, но кто, как и на каких основаниях их расходует, не совсем понятно. Если теперь все будет прозрачно, и при этом я смогу с конкретного человека — или из попечительского совета, или из школьной администрации — спросить, на что тратятся мои деньги, почему я бесплатно не могу получить то или иное — я с такой реформой в принципе согласен».

### **Подготовка к экзаменам. Пока по-старому**

Одна из целей школьной реформы — повысить качество образования и при этом сделать «обычное» учебное заведение конкурентоспособным на рынке образовательных услуг. Пока же перед выпускными экзаменами без дополнительной подготовки обходится редкий ученик. Если есть спрос, то есть и предложение — этот закон из школьного курса экономики работает и здесь. Вот почему местные газеты объявлений пестрят сообщениями о частных школах, курсах, репетиторах и прочих «помощниках», оказывающих платные образовательные услуги. Более того, появляется особый род специалистов, которые так и говорят: «Учу сдавать ЕГЭ».

Цены у них не маленькие — 500 рублей за часовой или полурочасовое занятие, например, по математике. На сайте

ru.repetitors.info, где можно найти и вологодских репетиторов, причем по практически любому предмету, цены несколько ниже — часовой урок у наставника может стоить и 150 руб. «Цена зависит от опыта преподавателя, от того, насколько он «близок к ЕГЭ», но справедливой можно считать цену около 10 долл. в час — это международная цена», — говорит Дмитрий Маркелов, который занимается с детьми английским языком с 1994 года. Сегодня он один из немногих вологодских репетиторов, который осуществляет свою деятельность абсолютно легально, позволяя себе ничем иным себе на жизнь больше не зарабатывать. «Сегодня к репетиторам обращаются не только дети, у которых проблемы в школе или которым предстоит сдавать экзамен. Ходят и взрослые, которые просто хотят повысить свой уровень владения языком, кому-то это нужно по работе, — рассказывает Владимир Александрович. — Люди стали охотнее вкладывать деньги в образование, 4-5 лет назад у представителей среднего класса к этому отношению было другим. Сегодня если кто-то говорит о том, что его ребенок ходит к такому-то репетитору, это звучит не как признание: «мой ребенок тупой», а как если бы он хвастался новой машиной. Теперь это показатель престижа». На вопрос, не боится ли он в ближайшее время конкуренции со стороны бюджетных организаций, которые получают право оказывать платные образовательные услуги, Маркелов уверенно отвечает: «Уже сейчас большинство школьных учителей занимаются репетиторством, поэтому вряд ли что поменяется. Существуют своеобразные ниши — люди с относительно невысоким доходом будут ходить на курсы при школе или при вузе, а те, кто готов отдавать по 5-6 тыс. руб. в месяц за индивидуальные занятия, будут искать человека «с именем». А если кто-то хорошо оказывает услуги — у него всегда будут клиенты».

### **Экзамен — проверка для всех**

Некоторые противники ЕГЭ упрекают его в том, что он стал своего рода «теневым бизнесом», а не средством борьбы с коррупцией. Дело не только в появлении нового вида репетиторства, связанного с повышением уровня знаний в спецификациях ЕГЭ. Сама процедура проведения экзамена, проверки работ и обработки результатов не гарантируют полной конфиденциальности, а значит честности и объективности результатов. Каждый год в СМИ появляются различные истории о том, что где-то были замечены посторонние люди на пунктах проведения экзамена, где-то «отличник» по русскому языку не смог написать заявление в приемную

Федеральное государственное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования



## СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ АКАДЕМИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ

**ОБЪЯВЛЯЕТ ПРИЕМ СТУДЕНТОВ**  
для обучения в филиале академии  
в городе Вологде по следующим специальностям  
высшего профессионального образования

### СПЕЦИАЛЬНОСТЬ: «ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ»

#### КВАЛИФИКАЦИЯ: «МЕНЕДЖЕР»

Срок обучения	Базовое образование
6 лет	Среднее (полное) общее
4 года 6 месяцев	Среднее профессиональное непрофильное
3 года 6 месяцев	Среднее профессиональное профильное
3 года 6 месяцев	Высшее профессиональное

### СПЕЦИАЛЬНОСТЬ: «ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»

#### КВАЛИФИКАЦИЯ: «ЭКОНОМИСТ»

Срок обучения	Базовое образование
3 года 6 месяцев	Среднее профессиональное профильное
3 года 6 месяцев	Высшее профессиональное

### СПЕЦИАЛЬНОСТЬ: «УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ»

#### КВАЛИФИКАЦИЯ: «МЕНЕДЖЕР»

Срок обучения	Базовое образование
6 лет	Среднее (полное) общее
4 года 6 месяцев	Среднее профессиональное непрофильное
3 года 6 месяцев	Среднее профессиональное профильное
3 года 6 месяцев	Высшее профессиональное

**По окончании обучения выдается диплом о высшем  
профессиональном образовании.**

### ПРИГЛАШАЕТ ПРОЙТИ ОБУЧЕНИЕ ПО ПРОГРАММАМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ:

- «Государственное и муниципальное управление»;
- «Управление персоналом»;
- «Управление государственными и муниципальными финансами»;
- «Управление государственными и муниципальными заказами»;
- «Менеджмент»;
- «Управление общественными отношениями»;
- «Финансы и кредит».

**Срок обучения 1 год  
на базе высшего профессионального образования.**

Приемная комиссия работает с 10.00 до 16.00,  
кроме субботы и воскресенья, перерыв: с 12.00 до 13.00.  
Контактные телефоны: (81 72) 72-31-98, 72-50-16.  
Адрес сайта: ags-vologda.ru

Подготовительные курсы: с 7 по 26 июня и с 26 по 31 июля  
Прием документов осуществляется до 30 июля 2010 г.  
по адресу: г. Вологда, ул. Октябрьская, 19, IV этаж

комиссию без ошибок, а где-то целый регион выдал такой результат, что невольно появляется повод заподозрить в манипуляциях с баллами всю предметную комиссию и стоящее над ней руководство. В Вологодской области, правда, пока никаких таких «сбоев» не было, по крайней мере, нас в этом заверили работники ГОУ «Центр оценки качества образования», который отвечает за проверку ЕГЭ.

Экзаменационная пора только началась и известны статистические данные лишь по первым экзаменам. Так, в экзамене по русскому языку, проходившем 31 мая, приняли участие более 6,5 тыс. учащихся Вологодской области — выпускников этого года и предыдущих лет. На 56 пунктах проведения экзамена присутствовало 294 общественных наблюдателей. При этом в областную конфликтную комиссию поступила лишь 1 апелляция о нарушении установленного порядка проведения ЕГЭ. «Апелляций всегда не много, — говорит Наталья Моторова, председатель областной предметной комиссии по обществознанию. — Даже если ученики и жалуются, то не потому, что не удовлетворены формулировками заданий или организацией экзамена, а просто чтобы посмотреть на свои ошибки».

Результаты экзамена по русскому языку на момент сдачи номера в печать не были опубликованы, но зато есть информация по литературе, биологии и информатике. Как показывает сравнительный анализ за последние два-три года, сдавать хуже не стали, но и отличников особо не прибавилось. Так, например, по литературе, как и в прошлом году, выдающихся работ было не много — 10 учеников получили более 90 баллов, при этом более 95% экзаменуемых набрали баллы выше порогового значения, установленного Рособнадзором, то есть справились с испытанием. Эти данные близки к тем общероссийским цифрам, которые озвучил на недавней встрече с Президентом РФ Андрей Фурсенко (30 тысяч выпускников, т.е. 3% учеников завалили экзамены сразу по двум экзаменам — русскому языку и математике).

Вряд ли в том, что дети плохо сдают экзамены, стоит винить ЕГЭ. Скорее наоборот, он выявил те проблемы, которые есть в российском образовании, но которые до этого скрывались за официальными отчетами (достаточно вспомнить вечную учительскую шутку «три ставим — два в уме»). Многие эксперты отмечают, что по сравнению с «экспериментальным периодом», экзаменационные задания стали более качественными, появилась достойная методическая литература для подготовки к экзаменам. «Определенно ЕГЭ (по крайней мере, по обществознанию) меняется, причем в лучшую сторону, — считает Елена Кузнецова, кандидат юридических наук, член предметной комиссии по обществознанию с 5-летним стажем. — Появляются новые типы заданий. Например, в демонстрационной версии этого года имеется новое задание: составить развернутый план ответа по предложенной проблеме. Задание ориентировано и на проверку знаний абитуриента соответствующей проблемы, и умений логически выстраивать материал. Задания ЕГЭ последних лет уже более сбалансированы по уровню сложности, позволяют проверить различные умения: анализ текста, диаграмм, изложение мнения по проблемному вопросу и др.». Хотя и недостатков Елена Владимировна тоже не отрицает: «Типы заданий стандартны и, как правило, подготовка к экзамену представляет собой «натаскивание» на их выполнение. ЕГЭ в его настоящей форме не позволяет проверить умения и навыки изложения материала в устной речи, решения нестандартных ситуаций. Отсюда вполне объяснимо стремление вузов ввести дополнительный, внутренний экзамен».

Каким бы ни был ЕГЭ, сдавать его придется всем — очередные разговоры о его отмене были пресечены на самом высшем уровне. Означает ли это, что школьная программа позволяет (или будет позволять в ближайшее время) подготовиться к экзамену всем



ученикам? «На мой взгляд, без дополнительной подготовки выполнить задания ЕГЭ на высокий процент без дополнительной подготовки довольно сложно, — считает Елена Кузнецова. — Хотя получить школьную тройку или четверку вполне возможно. Другое дело, что с таким низким показателем — 40-60 баллов — на многие специальности в вузе не поступить... ЕГЭ, разумеется, построен по школьной программе, но если класс не специализированный и ребята ориентируются на разные специальности, то довольно сложно обеспечить высокий уровень знаний по всем предметам. К тому же следует учитывать и сугубо психологический фактор: если ребенок самоорганизован и родители контролируют процесс выделения свободного времени для подготовки, тогда можно рассчитывать на успех. Однако зачастую родители предпочитают пристроить ребенка для подготовки к какому-нибудь репетитору.

## Итого

Парадокс: система, которая должна способствовать тому, чтобы в юном поколении взросло разумное, доброе и вечное, сама на протяжении уже не первого десятка лет никак не может выстроиться на абсолютно разумных и справедливых началах. И, надо признаться, реформа образования еще далека до завершения. К чему она приведет? Расслоение школ на элитные «XXI века» и «церковно-приходские» с минимальным набором предметов и средств, выделяемых на основе подушевого принципа? Или наоборот, повысится конкуренция на рынке образовательных услуг, и востребованное обществом и государством качественное современное образование будет доступно для всех? Ясно одно — без ускоренной модернизации системы образования (причем не только ее школьного звена) экономическая модернизация страны, о которой сегодня так много говорят, будет невозможна. Очередной этап школьной реформы вселяет некоторый оптимизм: если будут «легализованы» денежные сборы, существующие в нынешних бюджетных образовательных учреждениях, если заработает механизм общественно-государственного управления и контроля за образованием, в том числе и при проверке знаний учащихся, то тогда для «инновационного рывка» появится реальная основа. **БВ**

*Продолжение темы —  
в рубрике «Опрос».*

# ОБРАЗ ОБРАЗОВАНИЯ

**Оптимизация школ, развитие профильного обучения, компетентностный подход вместо квалификационного и, наконец, укрепление связей между учебным заведением и работодателем — вот, по мнению наших читателей, самые актуальные меры по реформированию системы образования. Причем, сколько отвечающих, столько и мнений. Мы рассчитывали на это, посплав запрос для нашей традиционной рубрики «Опрос» в столь разные места: областной Департамент образования, одну из школ Вологды, вуз и на производственное предприятие.**

Думается, если бы мы обратились еще в несколько мест с вопросами: «Что необходимо изменить в системе образования, чтобы она способствовала модернизации страны? Как повысить качество подготовки будущих специалистов?», то получили бы еще несколько совершенно разных ответов. Например, «стимулирование здоровой конкуренции между частными и государственными образовательными учреждениями» или «расширение сети колледжей и профессиональных учебных заведений». Что ж, чем масштабнее и сложнее проблема, тем меньше следует рассчитывать на единственно верный «рецепт» и тем более системно следует подходить к ее решению. Вот лишь несколько шагов на этом пути.

## Елена РЯБОВА, начальник Департамента образования области:

В настоящее время актуальной проблемой остается обеспечение доступности качественного образования. Создание необходимых условий для реализации образовательных программ — одно из жестких требований нового стандарта общего образования. В то же время мы понимаем, что сегодня в каждой школе создать такие условия, в том числе обеспечить требования к безопасности, санитарно-бытовым условиям, оснащенности учебным оборудованием, нереально.

Поэтому главная задача, которая стоит сейчас перед системой образования Вологодской области, — это приведение сети учреждений в оптимальное состояние. Чтобы обеспечить лучшие условия для обучения как можно большему числу детей, в настоящее время идет работа по развитию базовых школ. На данный момент в области функционирует 57 базовых школ.

До сих пор остается необходимость замены устаревших фондов литературы —



и учебной, и научно-популярной, и методической. Но, могу заверить, 1 сентября каждый школьник бесплатно получит полный комплект учебников. Для обеспечения доступности образования в районах также организуется подвоз детей и их проживание в интернатах; на закупку автобусов, ремонт и содержание дорог по маршрутам подвоза детей в ближайшее время будет направлено более 111 млн рублей. Улучшению качества образования способствует реализация на территории области проекта «Цифровая школа XXI века». В регионе уже действует шесть «цифровых школ», в этом году добавятся еще четыре.

Что касается профессионального образования, то на его качество влияет множество факторов: материальная база, учебно-методическое обеспечение, профессиональный уровень преподавателей и мастеров, мотивация обучающихся, сотрудничество с работодателем. Каждое учреждение должно найти свое место на рынке образовательных услуг, своего ученика и обеспечить ему получение профессии высокой квалификации, которая будет востребована на рынке труда.

Для этого необходимо выстроить механизм эффективного взаимодействия всех

заинтересованных сторон в подготовке кадров: работодателей, учебных заведений, органов власти и управления, службы занятости. Работодатели должны активнее выступать в качестве заказчиков и инвесторов подготовки кадров.



**Ирина СМЕРНОВА, директор Школы №1 (г. Вологда):**

В качестве одной из мер могло бы стать усиление роли гуманитарных наук при формировании образовательных стандартов, ориентир на общечеловеческие ценности, мораль и этику. Проблемы общества можно решать с помощью милиции, прокуратуры и судов, но лучше и дешевле (хотя и дольше) через образование. Качественная реализация идей профильности обучения и создание условий для индивидуальных траекторий развития на старшей ступени также приведут к улучшению «качества» выпускника средней школы — будущее за квалифицированными специалистами, не нужно учить всему, необходимо учить главному: умению проявить свою индивидуальность и этим быть полезным обществу.

Что же касается вопросов повышения качества подготовки будущих специалистов, то здесь может сыграть свою положительную роль такая мера, как введение в практику вузов независимой экспертизы со стороны государства с соответствующими квалификационными испытаниями и возможностью прохождения аттестации по специальности. Тогда можно было бы уйти от уравниловки при выпуске из учебных заведений, повысить их конкурентоспособность при трудоустройстве и замотивировать обучающихся на накопление профессионального опыта во время учебного процесса.

**Вячеслав ПРИЯТЕЛЕВ, директор Северо-Западной Академии Государственной Службы (филиал в г. Вологде):**

Сегодня перед вузом нет более приоритетной задачи, чем задача повышения

качества профессионального образования. С чем это связано? С вхождением России в европейское образовательное пространство, с реализацией принципов Болонской декларации. Одним из показателей повышения качества подготовки специалиста является наличие внутривузовской системы обеспечения качества образования. И первым принципом менеджмента качества является ориентация на потребителя, студента, а именно, определение степени удовлетворенности студента.

Это значит, что при обучении студентов следует осуществлять переход от квалификационного подхода к компетентностному. Научить студента какой-либо технологии стало явно недостаточно. Студенту нужно дать не просто набор знаний, умений и навыков, а научить его успешной работе в постоянно изменяющихся внешних условиях, нужно сформировать у него социально-личностные компетенции, умение и готовность менять направления деятельности, умение работать в коллективе, участвовать в творческом процессе и др.



С нашей точки зрения, студент — не потребитель, а участник совместной с педагогическим коллективом деятельности по получению им высшего образования.

В общем, ориентируемся на студента!

**Владимир БРИТВИН, директор компании «Нордкирафт» (г. Череповец):**

Не могу согласиться с утверждением, что существующая система образования препятствует модернизации страны. Оборудование, качество которого соответствует европейским и международным стандартам, создается на нашем предприятии умами и руками российских специалистов. Наш коллектив — это не столько инженеры старой технической школы, сколько вчерашние выпускники столичных вузов, а чаще —

вузов Вологодской области, молодые ребята, которым интересно работать в профессии и добиваться высоких результатов.

Однако не секрет, что на протяжении последнего десятилетия большинство предприятий высокотехнологичного сектора экономики сталкиваются с проблемой нехватки квалифицированных кадров. Изменения сложившейся ситуации можно добиться при активном сотрудничестве трех сторон: власти, бизнеса и самого человека. На наш взгляд, главным со стороны государства должно стать повышение престижа профессии инженера, конструктора, рабочих специальностей — всех тех, кто является непосредственным участником процесса разработки и создания технологического оборудования. Со стороны бизнеса, предприятий должны быть предложены условия, когда инженеру будет интересно работать и зарабатывать, т.е. необходима система комплексной мотивации и стимулирования работников. Но главным фактором преобразований должен быть сам человек. Стремление к получению профессиональных знаний и применение их на практике есть внутренняя потребность человека. Тот, у кого они выражены ярче, остается в профессии, продолжает самосовершенствоваться, учиться. Современное информационное общество предоставляет все возможности для непрерывного самообразования инженера.

Что касается системы образования и качества подготовки будущих специалистов, здесь также необходимо вести активный диалог по цепочке «предприятие — вуз — студент». К сожалению, довольно часто система образования перекладывает функцию воспроизводства кадров, особенно в сфере промышленного производства, на сами предприятия — в 80% случаев предприятию приходится или доучивать молодого специалиста на практике или вообще учить с нуля. **БВ**



# ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ



---

«Энергетическая тема» прослеживается и в нашей информационно-образовательной рубрике «Личный консультант». Где-то косвенно, лишь в названии статьи (материал Татьяны Корниловой о тренингах для менеджеров по продажам), а где-то очень даже непосредственно (смотри подрубрики «Финансы» и «Новое в законодательстве»).

---

Итак, читайте в нашей рубрике «Личный консультант»:

**Энергетика продаж: все, что нужно знать эффективному менеджеру**

**Закон об энергосбережении и о повышении энергоэффективности**

**Технологии «развода» и защита прав потребителя**

**Ситуация в российском сегменте теплогенерации: прогнозы биржевых трейдеров**

**Психология: как не перепутать желания и цели**

# ЭНЕРГЕТИКА ПРОДАЖ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА КОРНИЛОВА, УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ «ТАЛЛЕНТ СЕРВИС».

**Кризис, как и любое другое событие, имеет две стороны. Негативная отражается в аналитических обзорах рынка консалтинговых и тренинговых услуг, где отмечается значительный спад на услуги консультантов и бизнес-тренеров. Позитивная же сторона заключается в том, что компании начали заниматься активными продажами, включая и подбор сотрудников, и их поиск, и обучение — в общем, весь набор мероприятий, чтобы продажи «пошли», поскольку работать по-старому нельзя, а по-новому (т. е. активно) не умеем.**



С января 2010 года наша компания постоянно выполняет заказы, связанные в той или иной степени с организацией активных продаж. Так как мы занимаемся обучением персонала отделов продаж (открытый и корпоративный формат) и оказываем консультационные услуги в построении/оптимизации отделов продаж коммерческих организаций, то в этой статье хочу поделиться опытом и своими наблюдениями о том, что, когда и как лучше использовать при построении или оптимизации отделов продаж.

## Головная боль отдела продаж

Цель отделов продаж (коммерческих служб, отделов сбыта) достаточно ясна — продать продукт компании. Задачи тоже понятны: новых клиентов — привлечь, перевести их в категорию постоянных; для постоянных — увеличить объемы продаж; «потерянных» — вернуть и сделать постоянными. А вот дальше начинаются вопросы и плутания... Сколько? Когда? Каким образом?

Мы для себя еще в 2008 году нашли оптимальный способ, решающий эти три задачи одновременно. Организовали в ком-

пании ежемесячную систему демоверсий (бесплатных презентаций) наших обучающих программ, самая востребованная из которых — тренинг продаж B2B. На эти презентации мы приглашаем сотрудников компаний, принимающих решение об обучении или влияющих на его принятие. Приходят очень разные люди: и директора компаний, и начальники отделов продаж, и опытные менеджеры, и совсем новички.

Их запросы в чем-то похожи и в то же время очень разнятся. Условно их можно разделить на три группы:

1. Узнать что-нибудь новое из области продаж.
2. Оценить, стоит ли посылать сотрудников на открытый тренинг (заказать корпоративный).
3. Как построить работу отделов продаж, а именно: как найти эффективных менеджеров по продажам; как правильно организовать их работу; как замотивировать их на выполнение планов продаж.

Третью группу вопросов задают обычно руководители отделов продаж. Некоторые ответы эта третья группа получает на демоверсии, некоторые — на тренинге, а некоторые требуют иной (консалтинговой) формы взаимодействия с клиентом. Давайте внесем ясность в правильность путей поиска решений.

## Как найти эффективных менеджеров по продажам?

В рамках тренинга этот вопрос не решается, хотя некоторые клиенты предлагают подобрать им достойные кандидатуры из тренинговых групп. Такой подбор сотрудников — это другой бизнес (рекрутинг или, скорее, хедхантинг).

При заказе корпоративных программ часто клиентом заявляется следующая проблема: «Я готов заказать у Вас обучение, но я не могу найти людей в отдел». В таком случае мы предлагаем руководителю отдела продаж заполнить матрицу (в качестве при-

мера на соседней странице приведена реальная матрица кандидатов одного из проектов. Эта матрица сработала — через 4 недели корпоративный тренинг по продажам в компании был проведен).

## Как правильно организовать работу менеджеров по продажам?

Этот вопрос возникает еще и потому, что в рамках тренинга имеется целый блок работы, посвященный самоорганизации работы менеджера по продажам: прогноз и план продаж, формирование рабочей базы, технология продаж, планирование мероприятий.

Прогнозирование и планирование продаж. На тренинге можно «вооружить» конкретных сотрудников методиками расчета реальных прогнозов собственных продаж для выполнения индивидуальных планов, замотивировать их на достижение более высокого результата, снизить сопротивление при повышении планов продаж. Однако, есть ряд задач, которые не решаются в тренинговом режиме. Планы продаж на 2010 год есть практически у всех компаний, прошли те времена, когда нужно было доказывать их необходимость. На первое место выходит вопрос адекватности этих планов. Рынок изменился, и планы должны измениться вместе с ним. В рамках консалтинговых проектов мы работаем над вооружением компании методиками прогнозирования и планирования продаж исходя из нескольких показателей: собственная динамика продаж, анализ ситуации на рынке (потенциальная емкость, отраслевые тенденции и т. д.).

Формирование рабочей базы (РБ). На тренинге менеджеры осваивают правила ведения РБ: полнота, регулярность, конкретность заполнения, приемы эффективного использования. Базу клиентов ведут практически все компании, осознавая ее необходимость и важность. Но, к сожалению, до сих пор встречаются случаи, когда база важных клиентов находится в записной книжке у менеджера или еще хуже — в голове у одного. Он ушел, и база клиентов тоже, и не просто телефоны и адреса, а связь — реальные живые контакты. И восстанавливать их весьма и весьма непросто. Или еще интереснее вариант: база клиентов есть, но заполняют ее не менеджеры, а системные администраторы, которым менеджеры подают информацию в бумажном виде (то есть опять папки, ежедневники, бумажки). РБ должна быть рабочим инструментом, которым сотрудники пользуются



каждый день, и одновременно инструментом контроля и анализа, причем для руководителя отдела продаж контроля в онлайн-режиме.

Технология продаж. На тренинге — это знакомство с базовым алгоритмом (обязательные шаги) процесса продажи в сфере B2B, в корпоративном формате тренинга — описание этого процесса и необходимая корректировка процесса. В рамках консалтингового проекта необходима формализация бизнес-процесса продажи и его оптимизация. В результате описания бизнес-процесса клиент получает на только

пошаговый алгоритм, но и готовый рабочий функционал, а также обязательное описание процесса управления этим основным процессом. Результат — «контрольные точки» для руководителя отдела.

Планирование. В работе менеджера очень важно уметь распределять свое время, так как время — это самое дорогое, что у него есть, самый невосполнимый ресурс. На тренинге участники учатся распределять рабочее время, составляют реальные рабочие планы с распределением различных видов работ. В одном из корпоративных тренингов очень много времени ушло на пре-

одоление сопротивления сотрудников — они не видели необходимости составления планов мероприятий: ежемесячных, еженедельных, ежедневных. Однако результат того стоил. По словам одного из участников после тренинга, «жизнь стала организованнее, но жестче».

### Как замотивировать сотрудников?

На тренинге мы затрагиваем только нематериальные аспекты. При этом в рамках проекта мы работаем над формированием системы мотивации под конкретные задачи. Вот, например, у нас был такой запрос клиента: «Мне нужен тренинг, чтобы изменить жизненные установки менеджеров по продажам». На вопрос консультанта «А зачем?» был дан ответ: «Они не хотят больше зарабатывать, им хватает!».

В рамках проекта мы обычно корректируем систему мотивации, которая является инструментом для реализации целей компании (в данном случае — службы продаж). Изменяются цели, изменяется и мотивация. Но даже если система мотивации подобрана идеально, чтобы она работала эффективно, необходимо помнить о соблюдении нескольких условий:

1. Подобранные сотрудники должны подходить по своим способностям (психотипу) для должности.
2. В компании должны быть описаны основные рабочие бизнес-процессы.
3. И самое главное, даже если все вышеизложенные составляющие имеются в наличии, а поведенческие нормы (корпоративная культура) не заточены на эффективность, то все усилия могут быть затрачены впустую... Но это уже другая история. **БВ**

Параметры подбора	Обязательные условия	Желательные условия	Условия, неприемлемые ни при каких обстоятельствах
<b>Коммуникабельность</b>	Без дефектов речи, доброжелательность, вежливость, умение убеждать, умение вести диалог, смотрят в глаза	Обаяние, заинтересованность в собеседнике, умение задавать вопросы, открытость	Закрытость и застенчивость
<b>Внешний вид</b>	Улыбка, приятный и ухоженный вид: чистые, уложенные волосы, ногти, одежда	Чистое лицо, здоровье и румянец	Хмурое лицо, усталость от жизни и семейных неурядиц
<b>Уровень образования</b>	Высшее/последний курс вуза, профиль — дизайн, архитектура	Дизайн интерьеров, первое педагогическое/психологическое Знание истории культуры и истории искусств	Без высшего образования
<b>Знание языков</b>	Русский литературный, английский	Итальянский, немецкий	Без русского литературного
<b>Наличие опыта продаж</b>		Активные продажи от 1 года	
<b>Мотивация</b>	Мотивация на профессиональный рост и желание заработать	Карьерный рост, желание работать с vip-клиентами, умение «чувствовать запах денег»	Работать за оклад

# ЗАКОН ОБ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИИ: ДО И ПОСЛЕ ЛАМПОЧКИ

ТЕКСТ: ЕЛЕНА БЕЛОВА.

**Задачи разумного стимулирования энергосбережения и повышения энергетической эффективности воплотились в принятом в конце прошлого года Федеральном законе от 23 ноября 2009 года № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Одна из самых обсуждаемых новаций, которая будет реализована в рамках закона, связана с ограничением, а в дальнейшем и вовсе с запретом использования ламп накаливания. Какие еще перемены несет новый закон об энергосбережении? Какие последствия он будет иметь для производственных предприятий, физических лиц, предпринимателей, ресурсоснабжающих организаций и муниципалитетов?**

## Кому закон писан?

Новый закон затрагивает интересы всех без исключения: отечественных производителей и импортеров энергопотребляющих и электронных товаров, управляющих компаний, и, конечно, конечных потребителей — юридических и физических лиц.

Закон предусматривает государственное регулирование в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности

путем установления требований к обороту отдельных товаров. В частности, предусматривается введение запретов или ограничение производства на оборот товаров с низкими показателями энергетической эффективности, если есть возможность использования аналогичных товаров с высокой энергоэффективностью.

Производители и импортеры бытовых энергопотребляющих устройств, компьюте-

ров, компьютерных устройств, оргтехники должны контролировать, чтобы все их товары содержали данные о классе их энергетической эффективности. Эта информация будет составлять часть технической документации, прилагаемой к указанным товарам, в их маркировке, на их этикетках и наноситься в сроки, прописанные Законом.

Каждый дом, офис, квартира и дача распахнут двери перед требованиями Закона, который устанавливает достаточно жесткие сроки использования на территории всей России традиционных электрических ламп накаливания для государственных или муниципальных нужд, также применяемых в целях переменного тока для освещения. А с 1 января 2013 года может быть введен запрет на использование электроламп накаливания мощностью 75 ватт и более, годом позднее порог мощности электрических ламп накаливания, запрещенных к обороту, может быть понижен до 25 ватт. Стоит обратить внимание на формулировку «может быть», используемую Законом в освещении вопроса сроков отмены ламп мощностью от 75 до 25 Вт, и предположить вероятность изменения данных сроков в ту или иную сторону.

Застройщики и собственники зданий, строений, сооружений должны исполнять требования энергетической эффективности, которые начнут действовать с начала следующего года. Эти требования, устанавливаемые Правительством РФ, будут содержать критерии, которым здания и сооружения должны соответствовать при вводе в эксплуатацию и в процессе эксплуатации. Требования энергетической эффективности не распространяются на культовые здания, памятники истории и культуры, временные постройки со сроком службы менее двух лет, объекты индивидуального жилищного строительства, отдельно стоящие здания с площадью менее 50 кв. м.

Кроме этого, собственники зданий, строений, сооружений, введенных в эксплуатацию на день вступления Закона в силу, обязаны к новому году оснастить собственные объекты приборами учета используемой воды, природного газа, тепловой и электрической энергии и ввести установленные при-



## Руководитель Северного управления Ростехнадзора Эдуард БОГОМОЛОВ:

В связи с принятием закона об энергоэффективности в области разрабатывается программа по внедрению энергосберегающих технологий. В соответствии с Положением о Федеральной службе по экологическому, технологическому и атомному надзору Ростехнадзор осуществляет контроль за соблюдением предприятиями и организациями требований о принятии программ в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности. Данную функцию планируется исполнять в процессе контрольных мероприятий согласно Федерального закона от 26.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей

при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».

В процессе проверок будет уделяться внимание следующим вопросам:

1. Организация внедрения энергосберегающего и энергоэффективного оборудования.
2. Согласование программ энергосбережения.
3. Проведение регулярного надзора за рациональным и эффективным расходованием энерго-ресурсов предприятий:
  - учет расхода теплоносителя и тепловой энергии;
  - контроль и анализ удельных расходов сетевой воды, тепловой и электрической энергии.
  - анализ технико-экономических показателей для оценки состояния тепловых сетей и режимов их работы;
  - анализ эффективности проводимых организационно-технических мероприятий по энергосбережению;
  - ведение установленной статистической отчетности.

боры в эксплуатацию. Эти же мероприятия, но с отсрочкой до 1 января 2012 года обязаны провести собственники помещений в многоквартирных домах. При этом в соответствии с Законом многоквартирные дома должны быть оснащены коллективными счетчиками воды, тепловой и электрической энергии.

### Новые понятия

Закон дает определение энергетического ресурса как носителя энергии, энергия которого используется или может быть использована при осуществлении хозяйственной деятельности, а также вида энергии (атомной, тепловой, электрической, электромагнитной или другой). Вторичный энергоресурс является отходами производства и потребления или побочных продуктов в результате осуществления технологического процесса или использования оборудования, назначение которого не связано с производством данного энергоресурса.

Класс энергетической эффективности — это характеристика продукции, которая отражает ее энергоэффективность. Бытовое энергопотребляющее устройство — продукция, которая является потребителем энергетических ресурсов для личных, семейных, домашних и подобных нужд своего владельца. Мощность устройства не должна превышать для электрической энергии 21 кВт, для энергии тепловой — 100 кВт.

Закон устанавливает добровольное и обязательное энергетическое обследование, которое может проводиться в отношении продукции, технологического процесса, а также юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Обязательным такое обследование является для органов государственной власти и местного самоуправления, наделенных правами юридических лиц, для организаций с участием государства или занимающихся регулируемым видом деятельности. Кроме этого, энергетическое обследование должны проходить предприятия, чья деятельность связана с производством и (или) транспортировкой воды, природного газа, тепловой и электрической энергии, добычей и переработкой определенных полезных ископаемых, а также организации, чьи совокупные затраты на потребление природного газа, дизельного и иного топлива, мазута, угля, тепловой и электрической энергии превышают 10 млн руб. за календарный год; организации, проводящие энергосберегающие мероприятия за счет бюджетных средств.

На основании результатов энергетического обследования составляется энергетический паспорт, содержащий информацию об оснащении объекта приборами учета энергоресурсов, об объеме используемых энергоресурсов и его изменении, о показателях энергетической эффективности, о величине потерь энергоресурсов, о потенциале энергосбережения и перечне типовых

мероприятий по энергосбережению и повышению энергоэффективности.

Закон вводит понятие энергосервисного договора (контракта), предметом которого является проведение мероприятий, направленных на энергосбережение и повышение энергетической эффективности использования энергоресурсов заказчиком. Данный документ должен содержать условия о величине экономии ресурсов, о сроке действия контракта и иные условия, установленные законодательством РФ. Кроме этого, он может включать в себя дополнительные условия об обязанностях исполнителя, в частности, обязанности по установке и вводу в эксплуатацию приборов учета используемых энергоресурсов.

### Меры государственной поддержки

Инвестиционная деятельность в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности может поощряться мерами государственной поддержки стимулирующего характера. Речь идет о возмещении части затрат на уплату процентов по кредитам, займам, полученным в российских кредитных организациях на осуществление инвестиционной деятельности, реализации инвестиционных проектов в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

В соответствии с изменениями, внесенными Законом в ст. 67 Налогового кодекса РФ, инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен организации, являющейся налогоплательщиком соответствующего налога при проведении ею научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ либо технического перевооружения собственного производства, направленных на повышение энергетической эффективности производства товаров, выполнения работ, оказания услуг.

Еще одним основанием для получения инвестиционного налогового кредита будет осуществление организацией инвестиций в создание объектов, имеющих наивысший класс энергетической эффективности, в том числе и многоквартирных домов, и (или) относящихся к возобновляемым источникам энергии, и (или) относящихся к объектам по производству тепловой и электрической энергии, имеющим коэффициент полезного действия более чем 57 процентов, и (или) иных объектов, технологий, имеющих высокую энергетическую эффективность, в соответствии с перечнем, утвержденным Правительством РФ.

Кроме этого, дополнения к ст. 259.3 Налогового кодекса РФ предусматривают возможность организацией применять специальный коэффициент к основной норме амортизации, но он должен быть не выше двух. Данная норма действует в отношении к амортизируемым основным средствам, относящимся к объектам, имеющим высокую энергетическую эффективность, в соответствии с перечнем этих объектов, установленным Правительством РФ, или к объектам, имеющим высокий класс энергетической эффективности.

Нарушение законодательства об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности влечет за собой дисциплинарную, гражданскую, административную ответственность. Так, выпуск производителем, ввоз на территорию страны и реализация товаров без информации о классе их энергетической эффективности и иной обязательной информации грозит административным штрафом должностным лицам и предпринимателям в размере 10-15 тыс. руб., юридическим лицам — в размере до 150 тыс. с конфискацией товаров, явившихся предметом нарушения, или без таковой. **БЗ**

Полный текст статьи читайте на сайте

[www.volbusiness.ru](http://www.volbusiness.ru)



Расширить спектр доступной вам правовой информации, получить конкретный документ, а также консультации по работе с информационными банками «КонсультантПлюс» можно в Региональном информационном центре Сети «КонсультантПлюс» компании «Бизнес-Софт» по телефону горячей линии в Вологде: (8172) 53-44-66, в Череповце: (8202) 55-29-02.

**КонсультантПлюс**  
Надёжная правовая поддержка

# ТЕХНОЛОГИИ «РАЗВОДА»

## ОСТОРОЖНО: ОНИ ИДУТ К ВАМ!

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ШАЛУШКИНА, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОЮЗА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ  
Г. ВОЛОГДЫ, ОБОЗРЕВАТЕЛЬ ГАЗЕТЫ «КРАСНЫЙ СЕВЕР».

**Все это мы уже проходили: и приборы «Коралл», и чудодейственные электровибромассажеры, и волшебное средство «Нестарит», избавляющее от всех заболеваний. Теперь технологии «развода» продавцами прямых продаж стали другими, более изощренными. Если раньше торговые агенты применяли метод групповой психологической обработки потенциальных покупателей, то сейчас работают в индивидуальном порядке: «дают» на самое дорогое, самое болезненное, что есть в каждой семье. Происходит это так.**

Вологжанке Наталье С. позвонили домой по телефону представители фирмы «Капиталь» и предложили бесплатно провести химчистку на дому. При этом назвали имя знакомых, которые рекомендовали их семью. На другой день в назначенное время появились два молодых человека с прибором, похожим на большой бритвенный станок, и множеством насадок. «Это американский пылесос «Кирби», — с благоговением произнесли они, — самая совершенная в мире система домашней уборки. В течение трех часов молодые люди старательно чистили ковры, мебель, доставая из пылесоса один за одним белоснежные

фильтры с толстым слоем грязи. Показывая на серый слой на фильтре, продавцы объясняли: «Это пылевой клещ, который виноват в болезни вашего ребенка, страдающего аллергией».

— Продавцы виртуозно владеют психотехникой и, скорее всего, прошли курс специального обучения, — предположила Наталья, сама профессиональный психолог, лишь из любопытства позволившая продемонстрировать работу пылесоса. — Приемы психологического воздействия самые элементарные, но даже я не могла им противостать, — удивляется молодая женщина. Она уже была готова выложить за чудо-пылесос 147 тысяч рублей.

К счастью, подоспевший муж выпроводил гостей из квартиры. Напоследок продавцы пылесоса «Кирби» предложили Наталье три тысячи рублей, если она уговорит кого-нибудь еще на проведение презентации. Заглянув в Интернет, супруги узнали, что настоящая стоимость пылесоса — 800 долларов, включая бесплатную доставку.

К сожалению, десятки других вологодских семей попались на удочку.

— Я была словно под гипнозом, — рассказывает Валентина Зиновьева. — Опомнилась, когда меня привезли в офис. Отказываться от товара было уже стыдно. Подкупило и то, что мне без всяких проблем предложили кредит в московском банке без всяких справок и поручителей, который я не могла получить ни в одном вологодском банке. Вечером, когда Елена изучала новинку, пришел муж и, прочитав договор, был шокирован. Учитывая проценты по кредиту, пылесос обошелся семье в 5 тысяч долларов — почти в 150 тысяч рублей!

Разорвать договор с фирмой, как выяснилось, невозможно. По закону «О защите прав потребителей» данный род товара обмену и возврату не подлежит. Документы, подтверждающие законность сделки, оформлены безукоризненно. Каждый лист договора купли-продажи, заявление на получение потребительского кредита, график платежей, гарантийный талон с отметкой о проведенном инструктаже подписаны потребителем собственноручно. Обращаться в суд бессмысленно.

Правда, специалисты управления Роспотребнадзора, куда также поступают заявления от владельцев драгоценного пылесоса «Кирби», обнаружили в договоре пункты, ущемляющие права потребителей. И приготовились наказать нарушителей в административном порядке. Однако к тому времени фирмы «Капиталь» и след простыл. В офисе на ее месте появилось совсем другое юридическое лицо — фирма «Инновация», которая точно так же занимается продажей «Кирби», да и директор у нее все тот же, но в соответствии с документами она не несет ответственности за действия своих предшественников.

Чем можно помочь людям, попавшим в кабалу? Разве что сочувствием и советом на будущее: не пускать в квартиру никаких продавцов. **66**

### Атака на пенсионеров

В похожую ситуацию недавно попали двое вологодских пенсионеров. Представители компании «Центер Интернациональ» так настойчиво приглашали Новиковых посетить их презентацию, что те не устояли.

На ней им и другим покупателям продемонстрировали посуду, «просто необходимую для здоровья пожилых людей». Стоимость посуды называлась в у. е. без перевода на рубли, к тому же товар предлагался в рассрочку, и Новиковы подписали договор на уплату первоначального взноса в размере 11 тысяч рублей, а также ежемесячное перечисление на счет компании по 2 тысячи рублей. «По условиям договора товар будет доставлен 15 июля», — заверили работники фирмы.

Дома, внимательно перечитав договор, старики пришли в ужас. В нем говорилось, что кастрюли и сковородка им будут предоставлены в июле... будущего года после того, как они полностью выплатят обозначенную сумму — 56 тыс. руб.!

Когда они попросили фирму вернуть 11 тысяч, им вручили бланк заявления о расторжении договора купли-продажи, где было условие, напечатанное мелким шрифтом о том, что потребители согласны уплатить неустойку — 25% от общей стоимости договора. Однако юристы Союза потребителей Вологды объяснили, что до передачи товара покупатель имеет право расторгнуть договор по своему желанию, компенсируя продавцу лишь понесенные им фактические расходы. Никаких расходов в отношении Новиковых фирма не понесла, наоборот, покупатели вложили в ее развитие свои кровные денежки. Общественные правозащитники помогли пожилым людям составить исковое заявление в суд, где их требования поддержал эксперт областного управления Роспотребнадзора.

В итоге судья удовлетворил требования истца в полном объеме, обязав «Центер Интернациональ» вернуть Новиковым сумму первоначального взноса, компенсировать моральный вред, заплатить судебные расходы и штраф.



# «БЫКИ» ИЛИ «МЕДВЕДИ»?

**Стоит ли покупать подешевевшие акции и доллары? Кем лучше быть в нынешних условиях: «быком» или «медведем»? На вопросы читателей отвечает Алексей РОМАНОВ, финансовый советник Череповецкого филиала ООО «Компания Брокеркредитсервис».**

**ВОПРОС:** Очень часто по телевизору можно услышать термины «быки» и «медведи». Можете ли вы поподробней объяснить, что это значит?

**ОТВЕТ:** Так принято называть биржевых трейдеров, по-разному зарабатывающих в зависимости от движения рынка. «Быки» работают на росте акций, покупают с целью продать дороже, а «медведи», напротив, играют на понижение, используя так называемую операцию «short», о которой мы уже рассказывали на страницах журнала «Бизнес и Власть».

**ВОПРОС:** Я уже практически полгода работаю на рынке акций. В основном операции совершаю не очень активно и использую стратегию «buy&hold». Подскажите, насколько это оправдано в условиях сегодняшнего рынка.

**ОТВЕТ:** Данная стратегия подходит для долгосрочных инвесторов, которые покупают бумаги не на один год и используют коррекции рынка для того, чтобы докупить бумагу «пониже». Тем не менее, используя более активные стратегии работы на рынке, можно увеличить заработок в разы, потому

как за последние полгода значение индекса практически не изменилось, а за счет высокой волатильности на рынке и более активного управления своим портфелем счет можно было увеличить довольно значительно.

**ВОПРОС:** Что вы, как профессионалы, посоветуете делать на фондовой бирже в настоящий момент — стоит ли покупать подешевевшие за последний месяц акции уже сейчас?

**ОТВЕТ:** Это смотря на какой период инвестирования вы ориентируетесь. Если это полгода — год, то, безусловно, да, покупать стоит. В том случае, если вы располагаете более «короткими» деньгами, то нет. Возможно, в ближайшее время мы увидим наш рынок несколько ниже нынешнего уровня.

**ВОПРОС:** На ваш взгляд, следует ли воспользоваться текущим снижением котировок по акциям компании «Распадская»? Каков потенциал их роста?

**ОТВЕТ:** Наши аналитики придерживаются «базового» сценария развития ситуации,

согласно которому шахта будет полностью восстановлена. В данном случае справедливая цена за одну акцию составит 250 рублей на горизонте инвестирования 6-9 месяцев, что соответствует 70% доходности от текущих уровней.

**ВОПРОС:** В настоящий момент у нас с мужем образовались временно свободные денежные средства, на которые мы хотим купить доллары. Как вы считаете, какие перспективы у данной валюты?

**ОТВЕТ:** Да, действительно доллар в последнее время укрепляется, и на фоне проблем в еврозоне данная тенденция, возможно, будет продолжена. В свою очередь наша компания также предоставляет своим клиентам возможность извлекать прибыль за счет роста той или иной валюты. В вашем случае я бы порекомендовал вместо самого актива — долларов — приобрести валютный фьючерс. Таким образом, вы затратите гораздо меньше денег на его покупку, заплатив лишь гарантийное обеспечение биржи, а за счет возникающего эффекта плеча прибыль может увеличиться в несколько раз. Данный финансовый инструмент пока еще кажется не совсем понятным для обывателя, но уверяю вас, что там нет никаких сложностей. За более подробной консультацией вы можете обратиться к нам в офис. **БВ**

**БЕСПЛАТНЫЕ  
БИЗНЕС-СЕМИНАРЫ  
ПО БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛЕ  
21-25 июня**

**Учим делать деньги**

Тысячи клиентов научились управлять своими деньгами, посетив наши семинары. Мы обучаем применять новейшие технологии и инструменты, чтобы работа на фондовом рынке приносила прибыль. Сегодня наши клиенты инвестируют свои, следуя советам Персонального брокера, с довольным результатом.

Овладейте и Вы секретами успешной торговли на рынке ценных бумаг!

**8 800 100 55 44 • (8202) 518 670 • WWW.BCS.RU**  
Череповец, Советский пр-кт, 83

ООО «Компания БКС», лицензия ФСФР РФ  
№154-05434-102000 от 10.01.2001 на осуществление  
брокерской деятельности, Россия.

**БКС**  
БРОКЕР

# РОССИЙСКИЙ СЕГМЕНТ ТЕПЛОГЕНЕРАЦИИ:

## ПОСЛЕДНИЙ ФРАГМЕНТ ПАЗЛА ВСТАЛ НА СВОЕ МЕСТО

ТЕКСТ: АНДРЕЙ МУРАНОВ, ДИРЕКТОР ВОЛОГОДСКОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ФК «ОТКРЫТИЕ».

**Долгожданное утверждение параметров рынка мощности по существу устранило наиболее значительный риск, который ставил под угрозу успешное завершение процесса реформирования российского генерирующего сегмента. Мы пересмотрели наши модели расчета справедливой стоимости акций 19 теплогенерирующих компаний и повысили наши прогнозные цены в среднем на 56%. На динамике стоимости генкомпаний благоприятно скажется не только запуск рынка мощности, но и продолжающаяся либерализация оптового рынка электроэнергии.**

### Рынок мощности

Наконец определены правила и параметры рынка мощности. В апреле Правительство РФ выпустило постановление, в котором прописаны правила и параметры долгосрочного рынка мощности для теплогенерирующих компаний, которые с января 2011 г. будут учитываться при расчете тарифов на новую мощность. Предполагается, что для газовых электростанций стоимость строительства составит 29-42 тыс. руб. за 1 кВт мощности, для угольных электростанций — 49-53 тыс. руб. за 1 кВт мощности. Для генерирующих компаний, которые привлекли дополнительные средства путем размещения допэмиссии, норма внутренней доходности (IRR) устанавливается на уровне 14%; для генкомпаний, которые не воспользовались таким способом привлечения средств, IRR составит 15%. Период окупаемости инвестиционного проекта составит 15 лет. Тарифы компенсируют только 71-79% строительных расходов газовых генераторов и 95-100% строительных расходов угольных генкомпаний.

### Фавориты — угольные и эффективные газовые генкомпания

Мы повышаем наш прогноз по внутренним ценам на природный газ. На долю топливных расходов приходится в среднем 50% общих расходов генкомпаний, работающих на органическом топливе. Из этого следует, что прогноз цен на топливо имеет решающее значение для оценки будущей фундаментальной стоимости компании.



Учитывая прогнозы, изложенные аналитиками Инвестбанка «Открытие» в последнем обзоре по нефтегазовому сектору, мы повысили наши прогнозы по внутренним ценам на природный газ, которые мы используем в наших DCF-моделях. Более того, высока вероятность дальнейшего роста внутренних цен на газ в том случае, если «Газпрому», государственному газовому монополисту, удастся пролоббировать либерализацию цен на природный газ на внутреннем рынке. Согласно новым прогнозам, среднегодовые темпы роста (CAGR) цен в 2009-2015 гг. составят 15%.

Угольные генкомпания будут испытывать меньшее давление со стороны расту-

щих топливных расходов. Вместе с тем мы не меняем прогнозы по росту цен на энергетический уголь, и, по нашим оценкам, до 2015 г. цены на уголь будут расти со скоростью 7% в год. По нашему мнению, благодаря этому в течение следующих пяти лет угольные генераторы смогут демонстрировать более высокие показатели рентабельности, что является еще одним аргументом в их пользу.

Эффективность российских генкомпаний существенно ниже мировых уровней. По средней топливной эффективности российские теплогенерирующие компании существенно отстают от своих иностранных аналогов, и, по нашим оценкам, среднее значение показателя удельного расхода топлива у российских ОГК и ТГК равно 341 гут/кВт\*ч (гут — грамм условного топлива), в то время как в западных компаниях аналогичный показатель равен в среднем 250 гут/кВт\*ч. Единственная российская генкомпания, которая по этому показателю приближается к иностранным аналогам, — это компания «Мосэнерго»: ее показатель удельного расхода условного топлива составляет 274 гут/кВт\*ч.

Либерализация рынка благоприятно скажется на генкомпаниях с высокими показателями топливной эффективности. По нашему убеждению, для успешного функционирования в условиях либерализованного рынка и демонстрации более высоких, чем у конкурентов, показателей рентабельности российские генкомпания должны обладать сравнительно высокой топливной эффективностью. К списку наиболее эффективных генкомпаний мы добавляем ОГК-4, ОГК-1, ТГК-10 и ТГК-1 (в структуре генерирующих активов ТГК-1 на долю дешевой гидрогенерации приходится 50% мощностей). По нашему мнению, наименее эффективными являются ТГК-14, ОГК-5 и ОГК-3.

К 2015 г. совокупная выручка сегмента вырастет в 2,6 раза, а показатель EBITDA увеличится в 4,7 раза. По нашим прогнозам, в следующие пять лет, к 2015 г., общая совокупная выручка российских ТГК и ОГК увеличится до 55 млрд с 21 млрд долл. США, протектиризованных в 2009 г. Основным катализатором этого роста станет продолжающаяся либерализация рынка

электроэнергетики и внедрения методики расчета экономически обоснованных тарифов на мощность.

Рост показателей рентабельности у угольных генкомпаний будет выше. Благодаря продолжающемуся реформированию российского электроэнергетического сектора генерирующие компании смогут повысить свои показатели рентабельности EBITDA до уровней, демонстрируемых мировыми аналогами. По нашим оценкам, к 2015 г. среднее значение показателя рентабельности EBITDA в российском генерирующем сегменте увеличится до 25% с 14%, продемонстрированных в 2009 г., при этом на сегодняшний день значение показателя рентабельности EBITDA у теплогенерирующих компаний развивающихся рынков составляет в среднем 27%, тогда как у аналогов развитых стран этот же показатель равен 33%. Однако, по нашим прогнозам, рост показателей рентабельности у российских генераторов не будет равномерным. Мы полагаем, что рентабельность EBITDA у генкомпаний, работающих исключительно на основе природного газа, повысится до 20% в 2015 г. (с 13% в 2009 г.), а у угольных генкомпаний этот же показатель вырастет до 27% в 2015 г. (с 11% в 2009 г.).

Все наши фавориты продемонстрируют высокие темпы роста финансовых показателей. На приведенном ниже графике представлены наши прогнозы по темпам роста выручки и показателя EBITDA для каждой компании в отдельности. Мы обращаем особое внимание на то, что, по нашим оценкам, все наши фавориты сегмента генерации — «Кузбассэнерго», ТГК-13, ОГК-1, ТГК-1 и ОГК-4 — продемонстрируют в 2009-2015 гг. высокие среднегодовые темпы роста выручки и показателя EBITDA. Кроме того, мы выделяем «Фортум» (ТГК-10) как еще одну генерирующую компанию, выручка и EBITDA которой должны расти темпами, превышающими среднестатистические: по сравнению с другими ТГК, «Фортум» может похвастаться весьма амбициозной инвестиционной программой. Это наблюдение также верно в отношении ОГК-2, которая выгодно отличается более высокими показателями топливной эффективности и отчасти выигрывает благодаря эффекту низкой базы, возникшему в результате неэффективного ценообразования по топливу в 2009 г.

### Риски

Введение регулирующим органом ограничений на предельный рост цен на электроэнергию и мощность. Функционирование российского сектора электроэнергетики по-прежнему в значительной степени регулируется государством. И, несмотря на то, что непосредственная доля

электроэнергетических расходов в счетах конечных потребителей все еще остается сравнительно низкой, фактическая доля расходов на электроэнергию значительно превышает этот уровень, поскольку стоимость электроэнергии учитывается в ценах на практически все промышленные товары. В результате цены на электроэнергию оказывают существенное влияние на общую динамику инфляции. Мы не исключаем того, что правительство, желая уменьшить инфляционное давление, может ввести регулируемые ограничения на предельные темпы роста цен на электроэнергию и мощность. Между тем, в этом году мы наблюдаем за замедлением темпов инфляции, а потому, по нашему мнению, вышеозначенный риск не представляет собой непосредственной угрозы.

На нерегулируемые цены оказывает давление снижение спроса. Мы считаем, что в этом году основным катализатором роста цен на электроэнергию в либерализованном оптовом сегменте стала необычайно холодная зима. Если попытаться

заглянуть в будущее, то мы не можем исключить вероятность того, что на смену таким необычайно холодным зимам придут необычайно теплые, что отрицательно скажется на динамике спроса на электроэнергию и будет способствовать снижению цен в либерализованном сегменте рынка. Мы также считаем, что период экономического восстановления в России может несколько затянуться, что повлечет за собой вялую динамику макроэкономических показателей. Это, в свою очередь, может привести к сокращению спроса на электроэнергию и снижению нерегулируемых цен.

Еще один риск — валютный, связанный с ослаблением курса рубля в будущем. Денежные потоки российских электроэнергетических компаний деноминированы в национальной валюте. Следовательно, любая инвестиция, осуществляющаяся в иностранной валюте, подвержена риску девальвации рубля. На сегодняшний день вновь наблюдается повышение курса рубля, хотя мы считаем, что риск девальвации в будущем будет сохраняться. **BB**

ФИНАНСОВАЯ КОРПОРАЦИЯ

# Открытие

Идите на встречу своей  
финансовой свободе!

Сегодня я свободна на 12%, а к концу  
года рассчитываю на 45%!

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

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

г. Череповец, Советский пр., 8«А»,  
тел.: (8202) 51-74-41

[www.open.ru](http://www.open.ru)



ОАО «Брокерская дом «ОТКРЫТИЕ». Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности № 177-08007-100000, выдана ФРСР России 26 июня 2002 года без ограничения срока действия.

# ЦЕЛЬНОСТЬ: КАК НЕ ПЕРЕПУТАТЬ ЖЕЛАНИЯ И ЦЕЛИ

ТЕКСТ: АННА КЛИМОВА, ПСИХОЛОГ.

**Цель — важнейшее звено осознанного процесса регулирования деятельности. То, какой будет деятельность, определяется именно целью. Концепция постановки целей проста, однако далеко не все индивиды и организации эффективно ставят цели. Попробуем разобраться почему.**

Психологическое благополучие предполагает, что человеку помимо удовлетворения базовых потребностей нужны принятие себя, автономия, контроль над окружающей его средой, позитивные отношения, личностный рост и цель в жизни. Чего я хочу больше всего на свете? Ответ на этот вопрос задает направление нашей жизни. Однако поиск ответа труднее, чем само достижение цели, потому что нам привычнее заботиться о том, как соответствовать ожиданиям родителей, окружающих, руководителей, коллег. Мы неизбежно сталкиваемся с неуверенностью («Хватит ли мне сил?»), тревогой («Туда ли я иду?»), чувством вины. Очень часто принимаем чужие желания за свои. А то, что мы называем целями, является всего лишь желаниями.

Цель — это важнейшее звено процесса регулирования деятельности. Цель конструирует деятельность, определяет ее характеристики и динамику. Она выступает как феномен опережающего отражения. Эффекты антиципации (предвосхищения, заглядывания вперед) служат материалом для построения цели, которая может выступать и как образ восприятия объекта, на который направлено действие, и как определенная система утверждений, в которой с большей или меньшей конкретностью отражены некоторые желательные результаты. Любая цель выполняет роль модели потребного будущего. Человек способен «смотреть вперед», выходить за пределы наличного, оценивать будущее и принимать соответствующие подготовительные меры. И этому также, как и другим способностям, надо учиться.

Цели можно определить как будущие состояния, желательные для человека или организации. Цели можно также рас-

сматривать в качестве осознаваемых ограничений, которые наложены на нынешнее и будущее поведение и основаны на анализе прошлых и будущих потребностей, желаний, устремлений. Следовательно, цели — это не только желательные ориентиры для будущих достижений; они предполагают также определенное поведение и выделение ресурсов, необходимых для воплощения целей в жизнь. Постановка целей — это динамический процесс, с помощью которого индивиды и организации определяют свои будущие устремления в рамках некоторых известных им ограничений. Фактически, постановка целей превращается в процесс распределения ресурсов.

## Правила эффективной постановки целей

1. Цель должна быть сформулирована позитивно. Не «бросать курить», а «стать здоровым, получать удовольствие от свободного дыхания, свободного времени...»

Этот метод трансформации с негативной формулировки на позитивную опирается на научные факты: наша психика «не знает» отрицательную частицу, когда мы говорим себе «не напрягайся», приборы фиксируют обратное — сжатие мышц. Когда человек говорит себе «я должен», «надо», он бессознательно ожидает, что ему предстоит преодолеть сопротивление. Чтобы избежать этого ощущения, стоит попробовать изменить словесную формулировку: «я должен» превратить в позитивное «я мог бы...», «я собираюсь...», «я хотел бы...» Союз «но» тоже программирует на сопротивление. Замените его на союз «и» и увидите разницу. Если вместо «мне надо это сделать, но это будет непросто» сказать «я хотел бы это сделать, и я могу найти возможности для этого», перед вами откроется область возможного. Концентрируясь на сфере своих возможностей, вы ощущаете больше силы и уверенности, так как вы способны изменить ту ситуацию, которая возникла. Изменяя способ выражения мысли, мы меняем и свой подход к обстоятельствам. Руководитель, который акцентирует свое внимание на том, «как бы не испортить отношения с партнерами», будет менее успешен, чем руководитель, который ставит цель — «поддерживать хорошие отношения с партнерами». Важно помнить, что проблема — это всего лишь задача, которую можно решить, поэтому важно правильно сформулировать вопрос, ответ на который и будет целью.

2. Ответственность. Реализация цели зависит от вас и находится под вашим личным контролем — это второе, на что следует обратить внимание при постановке цели. Часто возникает соблазн переложить ответственность за реализацию поставленной цели на другого человека. Например: «хочу, чтобы машина отъехала и освободила мне место для парковки». И все... Теперь то, будет или нет достигнута цель, зависит в большей мере от сидящего за рулем машины человека, а нет от инициатора цели.

**SMART (SMART) — принцип, на соответствие которому полезно проверять поставленные цели. Этот принцип помогает программировать себя на достижения, настраивает на движение к результату. У него, правда, есть ограничения (например, при его использовании можно не заметить новые возможности, позволяющие достигнуть желаемого совершенно иным путем). Но данный принцип не является догматичным. В разных источниках встречаются разные расшифровки его пяти пунктов. Например:**

**S — specific (конкретный), significant (значительный), stretching (гибкий);**

**M — measurable (измеримый), motivational (мотивирующий или стимулирующий), manageable (осуществимый);**

**A — achievable (достижимый), acceptable (приемлемый), ambitious (амбициозный), action-oriented (ориентированный на действие), agreed upon (согласованный с целями более высокого уровня);**

**R — realistic (реалистичный), relevant (значимый), reasonable (целесообразный, исходящий из здравого смысла), rewarding (стоящий), result-oriented (ориентированный на результат);**

**T — timely (своевременный), time-bound (ограниченный временными рамками), tangible (материальный, осязаемый).**



Переформулировав же цель на «занять место на парковке максимально близко к входу в здание», вы достигаете того, что процесс реализации цели переходит под ваш контроль и зависит в большей мере от вас и от ваших действий. Формулировка цели в виде «хочу получить деньги на реализацию разработанного проекта» не фиксирует личную ответственность. При такой постановке цели неясно, какова же роль инициатора цели, как он сам может повлиять на то, чтобы цель была реализована. Другое дело, когда желаемый результат звучит как «составить качественный бизнес-план, чтобы привлечь необходимые ресурсы». Здесь цель имеет больше шансов быть реализованной, поскольку имеется в виду только то, что зависит напрямую от вас, на что вы можете реально влиять.

3. Конкретность. Поставленная цель должна быть конкретной: «увеличить продажи на 10%», а не размытой: «постарайтесь улучшить продажи». Люди выполняют порученную им работу наилучшим образом, когда от них требуется достижение конкретной цели, а не когда их просят «проявить максимум усилий» или когда цель вообще не поставлена. Конкретика означает, что результатом формулировки цели является ответ на вопрос: «Что сделать?» (чего добиться? где? когда? с кем? в каком объеме?).

По мере того, как цели становятся более конкретными и работники яснее представляют стоящие перед ними задачи, их мотивация непрерывно усиливается. Однако это происходит лишь до момента, когда конкретность цели начинает превращаться в ограничения, препятствующие творческой активности работников. И чем больше и жестче становятся формальные ограничения, тем ниже падает уровень мотивации. Очень важно конкретизировать сроки достижения цели, можно определить конечный срок (dead-line),

который дает разумное ограничение по времени. Необходимо учесть, что формулировка вроде «выполнить в течение 30 дней» ориентирует скорее на процесс, чем на результат. Даже если цель масштабна и трудно указать дату, то, в любом случае, она должна соотноситься с определенным сроком.

4. Цель должна быть измеримой. Результат должен иметь реальные размеры. Как вы узнаете, что уже достигли своей цели? И в какой степени вы ее достигли? Если речь идет о количественной измеримости, нужно оперировать цифрами, если о качественной — к формулировке цели следует приложить задание.

5. Ставьте сложные, но выполнимые цели. Трудные цели ведут к более высокой результативности по сравнению с легкими целями. Уровень устанавливаемой цели должен быть достаточно высоким, с тем чтобы цель могла восприниматься сотрудником как определенный «вызов» его профессионализму и способностям. Однако если цель представляется недостижимой, работники не принимают ее всерьез.

6. Процесс обсуждения цели помогает принять ее и обеспечивает приверженность поставленной цели. У сотрудника появляется ощущение поддержки. Последние исследования выявили: вне зависимости от того, назначаются цели руководством или ставятся при участии подчиненных, решающий фактор — поддержка руководителя. Она может выражаться в четкой обратной связи, раскрывающей то, насколько работник приблизился или отдалился от своей цели, что позволило бы ему регулировать соответствующим образом свои усилия или стратегию деятельности.

Как видите, концепция постановки целей очень проста. Тем не менее, интересно, что по моим наблюдениям, знакомясь с этой идеей вызывает две противоположные реакции. Некоторые утверждали: все

## Что важно помнить руководителю при постановке цели

Правильная формулировка целей в процессе управления отвечает следующим основным положениям. Цель должна:

- конкретизировать требуемый конечный результат;
- конкретизировать заданный срок достижения цели;
- конкретизировать максимальную величину допустимых затрат сил, средств, времени и энергии;
- давать, где это возможно, количественную характеристику требуемого результата работ, необходимую для подтверждения факта достижения цели;
- оговаривать только то, «что» и «когда» должно быть сделано, не вдаваясь в детали, «как» и «почему» это должно быть сделано.
- отвечать непосредственно назначению и функциональным обязанностям данного исполнителя;
- быть понятной всем, кто будет работать для ее достижения;
- быть реальной и достижимой, но не легкой;
- обеспечивать большую отдачу от затрат времени и ресурсов по сравнению с другими возможными целями;
- быть реализуемой в пределах наличного или ожидаемого бюджета времени;
- исключать или делать минимальной возможность двойной ответственности за результат совместных работ;
- соответствовать основным принципам и методам научной организации труда;
- совпадать с интересами исполнителей и не вызывать конфликтов в организации;
- фиксироваться в письменном виде;
- быть согласованной менеджером в личной беседе с подчиненными.

настолько просто и очевидно, мы это знаем и активно пользуемся. Однако в процессе коучинга выяснялось, что это не соответствует реальности. Другие, наоборот, утверждали, что идея не сработает именно потому, что она слишком проста (подразумевая, что необходимо нечто более радикальное и сложное). Однако исследования и опыт доказывают, что и они ошибаются. Постановка целей — базовая техника, метод, от которого зависит организационная и личная эффективность мотивационных процессов, которые энергизируют нашу деятельность. Именно от того, куда вы направляете большую часть своего внимания и своих действий, зависит ваш успех в жизни. **ЕВ**

# «ГОЛОСА ИСТОРИИ»: НАВСТРЕЧУ ЮБИЛЕЮ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ.

**Год 1991-й. Вологодские газеты пестрели заголовками: «В Вологде стартует первый Всероссийский театральный фестиваль», «Фестиваль спектаклей в исторической архитектуре «Голоса истории Великой», «Впервые в Вологде — смотр профессиональных драматических театров в историко-архитектурной среде». ... Так появился Вологодский театральный фестиваль под открытым небом, ставший событием для профессионалов и зрителей.**

Идея освоения историко-архитектурной среды средствами театра появилась в конце 80-х. Творческие коллективы старинных русских городов (Ярославля, Пскова, Владимира, Новгорода) начали тогда использовать в качестве декораций архитектурные ансамбли. Однако ансамбль Вологодского кремля в качестве театральной среды оказался уникальным — его архитектура складывалась на протяжении многих веков, при этом она не подвергалась современным перестройкам. Кроме того, Вологодский кремль на протяжении своей истории никогда не был монастырем, а значит, в его застройке нет насыщенности культовыми сооружениями; кремль компактен, замкнут, на его территории расположены дворыки различных конфигураций, разделяющие территорию на сценические площадки.

Афиша первого фестиваля включала всего 7 спектаклей. Но уже на втором театральном форуме в 1993 г. их было показано 16. Тогда же окончательно сформировалась концепция фестиваля, точно определившая перспективу его развития, — объединение



## А судьи кто?

В состав жюри юбилейного фестиваля «Голоса истории» традиционно войдут известные деятели культуры и искусства. В разные годы среди них были такие имена как Константин Щербаков, Видмантас Силюнас, режиссер Валерий Бухарин, кинорежиссер и народный артист СССР Марлен Хуциев и многие другие.

Работу жюри X фестиваля, как и предыдущего, возглавит Алексей Бартошевич, профессор, доктор искусствоведения, заслуженный деятель науки РФ. В жюри также будут работать доктор искусствоведения, профессор, заслуженный деятель искусств РФ Инна Соловьева и народный артист РСФСР Георгий Тараторкин.

спектаклей в историко-архитектурной среде и спектаклей в традиционных театральных помещениях исторической темой. Еще через 2 года у фестиваля появилась научная составляющая — прошла теоретическая конференция «Театр и история», а также большая выставка художников театра С. Зограбяна и О. Резниченко. В 2005 году в программу Фестиваля был включен Российский семинар художников Союза театральных деятелей России «Сценография спектаклей в историко-архитектурной среде» и большая выставка «Голоса...». С 2003 года в рамках фестиваля традиционно проходит Российский семинар театральных критиков СТД РФ под руководством И. В. Холмогоровой.

Со дня начала работы театрального фестиваля прошло почти 20 лет, и сегодня «Голоса истории» — это «визитная карточка» Вологодчины, в нем традиционно принимают

участие коллективы России и зарубежья (в 2003 г. фестивалю был придан статус международного). За годы существования проекта на сценических площадках Вологодского кремля было показано более 100 спектаклей. На фестивале неоднократно выступали творческие коллективы Московского театра «Мастерская П. Н. Фоменко», Московского академического театра им. В. Маяковского, Центрального академического театра Российской Армии,

Театра Романа Виктюка, Санкт-Петербургского государственного академического театра им. Ленсовета и других известных театров. Кроме двух кремлевских «сцен» участники успешно осваивают и другие площадки под открытым небом. Театр имени А. С. Пушкина из Пскова играл спектакли на территории Главного двора кремля, у Кремлевской стены, перед фасадом Софийского собора, на берегу реки Вологда. Вологодский драматический театр использовал крышу театра и ландшафт городского парка, а театр «У Никитских ворот» — двор Вологодской мэрии.

24 июня — 2 июля этого года Вологодчина встречает гостей и участников X фестиваля «Голоса истории» пышной церемонией открытия, которая пройдет на Кремлевской площади. Для подготовки торжества приглашен молодой режиссер Московского театра «Саунд-Драма» Владимир Панков. Афиша

фестиваля также обещает театрам яркие впечатления. Итак, что нас ждет?

Театры представят спектакли на исторические темы: «Орфей и Эвридика» («Омма-студио», Греция), «Мария Стюарт» (БДТ им. Г. А. Товстоногова), «Александр Невский» (Новгородский академический театр драмы им. Ф. М. Достоевского); «На дне» («Ведогонь-театр», Зеленоград); «Гоголь. Вечера. Часть I» («Студия SounDrama»).

Не пройдет незамеченным и 150-летний юбилей со дня рождения русского классика А. П. Чехова. В афише — спектакль Львовского академического духовного театра «Воскресиння» «Вишневый сад».

В год 65-летия Великой Победы программа «Голосов истории» не может обойти эту знаменательную дату. Ряд спектаклей программы посвящены войне, либо связанным с ней событиям истории страны, человеческих судеб в довоенные и послевоенные годы: «Московский хор» (Малый драматический театр — Театр Европы, Санкт-Петербург), «Саня, Ваня, с ними Римас» (Коми-Пермяцкий национальный драматический театр им. М. Горького), «Черный тополь» (Минусинский драматический театр), «Ночевала тучка золотая» (Национальный молодежный театр Республики Башкортостан им. Мустая Карима).

Афишу украсил спектакль — гость фестиваля «Посвящение Еве» артистов Московского государственного академического театра им. Вахтангова. Встреча с любимыми актерами Василием Лановым, народным артистом СССР, и Евгением Князевым, народным артистом России, станет настоящим сюрпризом для зрителей.

Вологодские театры традиционно представляют на суд критиков и зрителей премьерные спектакли: «Эшелон» (режиссер З. Нанобашвили) и «...Забывать Герострата!» (режиссер Б. Гранатов). Одной из особенностей юбилейного форума предполагается стать расширение его территории — впервые в истории фестиваля показ спектаклей планируется и в Череповце. Выступления звездных театральных коллективов, получивших широкую известность не только в России, но и за рубежом, стало бы замечательным подарком жителям и гостям города.

Мы перечислили основные особенности юбилейного театрального форума. А вот станут ли вологодские дожди традиционным пунктом в его программе? Сказать трудно, но несомненно одно — любой каприз погоды не сможет омрачить радость зрителя от новой встречи с театральным искусством. **☐**

**Билеты можно приобрести в театрально-концертной кассе (ул. Батюшкова, 11), в кассах театров и у администраторов филармонии.**

**Справки по телефонам: 75-75-13, 75-95-25, 72-23-19.**



Х Международный театральный фестиваль  
Министерство культуры Российской Федерации  
Союз театральных деятелей Российской Федерации  
Правительство Вологодской области  
Администрация города Вологды

**ГОЛОСА ИСТОРИИ**

24 июня (четверг), 18.00, Кремлевская площадь **ТОРЖЕСТВЕННАЯ ЦЕРЕМОНИЯ ОТКРЫТИЯ ФЕСТИВАЛЯ**  
19.00, Кремлевская площадь **ОРФЕЙ И ЭВРИДИКА**, «Омма-студио» (Греция)  
23.00, Кремль, Консistorский двор **ЭШЕЛОН**, Вологодский ордена «Знак Почета» государственный драматический театр  
25 июня (пятница), 23.00, Кремль, Пятницкая башня **НА ДНЕ**, «Ведогонь-театр» (Зеленоград)  
27 июня (воскресенье), 14.00, 19.00, Театр для детей, и молодежи **ЧЕРНЫЙ ТОПОЛЬ (в 2-х частях)**, Минусинский драматический театр  
27, 28 июня (воскресенье, понедельник), 23.00, Кремль, Консistorский двор **ВИШНЕВЫЙ САД**, Львовский академический духовный театр «Воскресиння»  
28, 29 июня, (понедельник, вторник), 18.00, Драматический театр, основная сцена **МАРИЯ СТЮАРТ**, Российский государственный академический Большой драматический театр имени Г. А. Товстоногова (Санкт-Петербург)  
28 июня (понедельник), 18.00, Театр для детей и молодежи **НОЧЕВАЛА ТУЧКА ЗОЛОТАЯ**, Национальный молодежный театр Республики Башкортостан имени Мустая Карима (Уфа)  
29 июня (вторник), 23.00, Кремль, Пятницкая башня **...ЗАБЫТЬ ГЕРОСТРАТА**, Вологодский театр для детей и молодежи  
30 июня (среда) 18.00, Театр для детей и молодежи **САНЯ, ВАНЯ, С НИМИ РИМАС**, Коми-Пермяцкий национальный ордена «Знак Почета» драматический театр им. М. Горького (Кудымкар)  
21.00, Кремль, Консistorский двор **АЛЕКСАНДР НЕВСКИЙ**, Новгородский академический театр драмы им. Ф. М. Достоевского  
1, 2 июля (четверг, пятница), 18.00, Драматический театр, основная сцена **МОСКОВСКИЙ ХОР**, Малый драматический театр – Театр Европы (Санкт-Петербург)  
2 июля (пятница), 18.00, Кремль, Консistorский двор **ТОРЖЕСТВЕННАЯ ЦЕРЕМОНИЯ ЗАКРЫТИЯ ФЕСТИВАЛЯ**  
Внеконкурсная программа  
25 июня (пятница), 18.00, Театр для детей и молодежи **ГОГОЛЬ. ВЕЧЕРА. ЧАСТЬ I**, Студия SounDrama (Москва)  
26 июня (суббота), 15.00, Театр для детей и молодежи **МРАК**, Генеральное Консульство Республики Польша в Санкт-Петербурге Санкт-Петербургская государственная академия театрального искусства  
27 июня (воскресенье), 18.00, Драматический театр, малая сцена **ИСКУССТВУ БЫТЬ! ГАРОЛЬД КЛУРМАН: ЖИЗНЬ, ПОЛНАЯ СТРАСТИ**, Рональд Ренд, США  
Гость фестиваля  
25, 26 июня (пятница, суббота), 18.00, Драматический театр, основная сцена **ПОСВЯЩЕНИЕ ЕВЕ**, Артисты Московского государственного академического театра им. Вахтангова

## МЕНЕДЖМЕНТ

**Федосеев А. В. и др. Бизнес в шоколаде.**

СПб.: Питер, 2010. 480 с. (+ CD)

«Дорогая, у нас плохи дела. Теперь мы должны жить экономнее», — сообщает жене олигарх. «Хорошо, — соглашается жена, — но что я должна делать: меньше заниматься или меньше отдавать?»

Вот так, с шутками и прибаутками, эксперты одной из крупнейших консалтинговых компаний России «Инталев» показывают грубые управленческие просчеты и дают взвешенные рекомендации о том, как построить серьезный бизнес.

Как эффективно управлять предприятием и его финансами? Особенно сейчас, в условиях кризиса? Авторы помо-

гают ответить на эти вопросы, перемежая материал по финансовому менеджменту с относительно свежими примерами, взятыми из практики известных российских компаний («РосБизнесКонсалтинг», Mirax Group, «Куда.ру», «Вымпелком» и др.).

Недостатки книги являются продолжением ее достоинств. Так, обилие анекдотов, «лирических отступлений» и «наблюдений с натуры» (некоторые из них и в правду весьма точны — например, обнаруженная консультантами обратная связь между размером кабинета начальника и количест-

вом существующих в компании неурядиц) затуманивает основную мысль главы или раздела — авторам ее приходится повторять снова и снова, хотя вроде итак уже читателю все ясно. Другой недостаток — решение всех проблем сводится к одному — оживлению системы управления финансами, контролю над доходами и расходами. Между тем, принято считать, что любой бизнес стоит на трех «китах»: человеческие ресурсы, маркетинг, финансы. Если с последним все ясно, то как быть с первыми двумя, авторы ответа не дают.



## ПСИХОЛОГИЯ

**Харский К. Ценностное управление для бизнеса.**Б/м.: Б/и, 2010. 289 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.harsky.ru](http://www.harsky.ru).

«Эта книга о власти. О непреодолимой власти. О непреодолимой власти ценностей», — так представляет автор результаты своей многолетней работы в области консалтинга.

Константин Харский доказывает, что деньги — плохой мотиватор поведения сотрудников, а целью бизнеса не может являться прибыль (она лишь средство).

Поэтому, чтобы бизнес был эффективным, руководитель должен в первую очередь сформировать благоприятную корпоративную среду. Среда, в которой сотрудники хотят продолжить работу в этой компании; клиенты хотят продолжить покупать товары и услуги этой компании; владельцы хотят продолжить владение этой компанией; партнеры хотят продолжить сотрудничать с этой

компанией. Зная цель, проще определиться с ценностями и приоритетами как личными, так и корпоративными.

«Книга о бизнесе, но она скорее о мировоззрении и воспитании мировоззрения», — пишет в отзыве один из читателей на форуме, где книга выложена для свободного скачивания. И с этим сложно не согласиться.



## НОН-ФИКШН

**Млодинов Л. (Не)совершенная случайность. Как случай управляет нашей жизнью.**

М.: Гаятри, 2010. 352 с.

Любознательному читателю, может стать, автор уже известен: Млодинов в соавторстве с легендарным Стивеном Хокингом написал книгу «Краткая история времени», одну из самых известных работ последнего времени в жанре «научпоп». В рецензируемой работе, более точный перевод которой означает «Походкой пьяного», Млодинов увлекательно и запросто знакомит всех желающих с теорией вероятностей, теорией случайных блужданий, научной и прикладной статистикой, историей развития этих дисциплин, а также с тем, какое значение случай и закономерность и неизбежная путаница между ними имеют в нашей повседневной жизни.

В книге бесконечное количество примеров — из повседневной жизни, из лите-

ратуры, из политики и бизнеса, один острее другого. Все они свидетельствуют о том, что наши попытки рационально объяснить окружающий нас мир стоят недорого: очень многое происходит в жизни «нипочему», «так», а все «объяснения» даются задним числом и не научны, поскольку объясняют уже случившееся, но не обладают предсказывающей силой. Если и есть какая-то судьба, заранее predetermined сценарий, то это перемещение «походкой пьяного»: как молекулы в космосе, которые движутся по случайным траекториям, иногда, случайно же, сталкиваясь с другими молекулами. Вот, например, как вам такой пассаж: «В мире спорта широко распространено убеждение, основанное на интуитивном опыте соотнесения: победа или поражение

команды по большей части зависит от профессиональных качеств тренера. В итоге после проигрыша команды тренера часто увольняют. Однако результаты недавнего математического анализа свидетельствуют о том, что в общем и целом увольнения эти на характер игры не влияют — незначительные улучшения, достигаемые сменой тренеров, обычно перекрываются имеющими случайный характер изменениями в игре отдельных игроков и всей команды. То же самое происходит и в мире корпораций: считается, что генеральный директор обладает сверхчеловеческими способностями, может создать или разрушить фирму, но на примере таких компаний как «Кодак», «Люсент», «Ксерокс» снова и снова убеждаешься — власть обманчива».





## КЛАССИКА ЖАНРА

## Уолл-стрит/Wall Street

Реж.: О. Стоун. США, 1987.

Накануне выхода на широкий экран сиквела «Уолл-стрит: Деньги не спят» нельзя не вспомнить об оригинале, который Оливер Стоун снял 13 лет назад. События первого фильма происходят в 1985 году, в эпоху расцвета пресловутой рейганомии. Молодой честолюбивый брокер Бад Фокс (Ч. Шин) готов на все, чтобы пробиться на самый верх в биржевой торговле. Его кумир — Гордон Гекко (М. Дуглас), акула рынка. Случайно узнав инсайдерскую информацию о том, что в ближайшее время суд вынесет решение в пользу одной авиакомпании, Фокс проникает к Гордону и рассказывает ему об этом, предлагая купить акции этой ком-

пании до того, как они поднимутся в цене. Гордон неожиданно соглашается, и на этом начинается деловое сотрудничество молодого брокера и акулы рынка, кардинально повлиявшее на дальнейшую судьбу Фокса.

Погоня за большими деньгами требует от человека согласиться с девальвацией моральных ценностей, и Фокс это к концу фильма отчетливо понимает. Однако Стоун не был бы великим режиссером, если бы снял банальный хэппи-энд, в котором главный герой встает на путь истинный. Открытый финал, харизматичный Дуглас в роли главного злодея (именно в этом фильме из его уст звучит знаменитое: «Жадность —



это хорошо. Это работает!») — все это делает «Уолл-стрит» одним из лучших фильмов о бирже и биржевой торговле.

## НАШЕ КИНО

## Как я провел этим летом

Реж.: А. Попогребский. Россия, 2009.

Собственно, это никакой не триллер, как значится в официальных документах, а настоящая драма, где представитель потерянного в последние десять лет молодого поколения, воспитанного ложью, комфортом и своей безответственностью, превращает неспешно разворачивающуюся историю в трагедию. Среди множества вариантов прочтения этого фильма данный представляется наиболее вменяемым — все упреки в «недоделанности», «затянутости» и пр., звучащие то тут, то там в критических и псевдокритических обзорах, следует считать надуманными.

Сюжет ленты-призера нескольких кинофестивалей прост. На чукотской метеостанции с ветшающим оборудованием советских времен несут вахту двое: молодой Данилов (Г. Добрыгин, «Черная молния») приехал стажироваться, опытный же Гулыбин (С. Пускепалис, «Простые вещи» того же режиссера Попогребского) — такая же деталь местности, как льдины и белые медведи. Когда старший отправляется на рыбалку, из Центра поступают очень неприятные новости, которые младший то ли от страха, то ли из милосердия предпочитает скрыть. Но дело не в сюжете.



Фильму хватает глубины, чтобы история о столкновении реального мира и виртуального (в котором живет Данилов) не оказалась высосанной из режиссерского пальца, а сочетание принципов игрового и документального кино — всего лишь художественным приемом.

## АВТОРСКОЕ КИНО

## Замерзшие души/Cold Souls

Реж.: С. Бартез. США, Франция, 2009.

Выходящий в российский прокат этой весной фильм рассказывает о скитаниях нью-йоркского актера в поисках своей души как в прямом, так и в переносном смысле.

Пол Джаматти, занятый в бродвейской постановке чеховского «Дяди Вани», испытывает трудности в работе над образом, которые усугубляются, по-видимому, кризисом среднего возраста. В качестве решения проблемы Пол видит обращение в фирму Soul Storage, которая с помощью новейших технологий извлекает души, хранит их в специальных колбочках и,

по желанию клиентов, дает «поносить» чужие. Несмотря на все уверения специалистов, что после операции «все будет иметь гораздо больше смысла, все станет целенаправленным», герой страдает от потери чувствительности и хочет вернуть душу «на место». Но тут оказывается, что ее украли русские контрабандисты и поэтому Джаматти придется ехать за ней в Санкт-Петербург...

История абсурдная, но дающая немало пищи для размышлений: о человеке, о прогрессе, о нас, русских.



Вообще фильм, несмотря на множество аллюзий и заимствований (первое, что приходит на ум, — «Бить Джоном Малковичем»), довольно необычен для нынешней ситуации в кино: фантастика без экшна, философствование без заумствования, юмор без пошлости.



# НЕИЗВЕСТНАЯ БОЛГАРИЯ

## ВОЛОГЖАНЕ ОСВАИВАЮТ НЕТРИВИАЛЬНЫЕ ТУРИСТИЧЕСКИЕ МАРШРУТЫ В ПОИСКАХ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ

ТЕКСТ: МИХАИЛ АЛЕКСЕЕВ.

**Соотношение цены и качества отдыха — вот на что сейчас обращают внимание искушенные вологодские туристы. Опытные путешественники давно уже «переболели» Турцией и Египтом, посетили большинство европейских столиц. Впереди непроторенные маршруты и новые места для отдыха и оздоровления.**

Одно из них — это СПА-столица Балкан болгарский город Велинград, где успешно развивается бальнеологический туризм. В отличие от Софии, Пловдива, курортных Золотых песков и Солнечного берега, Велинград расположен в патриархальной болгарской провинции. От ближайшего аэропорта до этого города 2 часа езды на автомобиле. При этом Велинград — один из самых молодых городов Болгарии. Он был основан всего 60 лет назад после слияния трех старинных деревень. Цены здесь ниже, климат мягче, люди приветливее.

Жительница Вологды Елена Смирнова несколько лет назад была в числе первых, кто открыл это место. Теперь вологжанка каждый год летает на минеральные воды с поистине волшебными лечебными свойствами и девственной природой гор Родопы. Стоимость перелета туда-обратно не превышает 15-20 тыс. руб. в зависимости от времени года и авиаперевозчика.

«Я влюбилась в Велинград с первого взгляда и возвращаюсь вновь и вновь, — рассказывает Елена. — Приветливые люди,

которые хорошо понимают по-русски, великолепный воздух, потрясающе красивые горы, очень похожие на Карпаты, и самое главное богатство — термальные минеральные источники. Последний раз я была в Велинграде совсем недавно, в апреле этого года. Отличный пятизвездочный отель «Дворца» обошелся мне в 20 тыс. руб. за 10 дней проживания, включая завтраки, бесплатный аквапарк, включенный набор косметических процедур. Мне очень понравился тройной бассейн с минеральной водой температурой 20, 37, 42 градуса. За дополнительную плату я принимала грязевые ванны, несколько видов массажа, включая мой любимый — ширатхара. Это когда в течение 45 минут тебе массируют плечи, шею, затылок, волосистую часть головы, затем укладывают на спину и медленно из специальной чаши льют на лоб горячее масло. После этого волосы, лицо, глаза просто сияют. И стоит это удовольствие в «Дворце» всего 800 рублей».

Помимо косметических процедур отели Велинграда предлагают целый набор медицинских услуг. Термальные минеральные источники с температурой от 22 до 96 °С поистине творят чудеса. Болгарские медики посоветуют вам, как лучше исцелить самые разнообразные недуги, среди которых гипертония, заболевания бронхов и легких, желудочно-кишечной системы и опорно-двигательного аппарата. Пары, считавшиеся бесплодными, после посещения минеральных вод Велинграда рожают детей.

На водах источников функционируют 6 крупных бальнеолечебниц: Женская баня, Вельова баня (построенная в 1640 году), Кремьчна баня, Радонова баня, Кална (грязевая) баня, Сярна (сероводородная) баня. При каждом источнике имеются открытые и закрытые термальные бассейны. В городском курорте работают национальный реабилитационный центр, более сорока санаториев и пансионатов различных ведомств, множество частных клиник, более двух десятков гостиниц, СПА-клубов и апарт-отелей.

Великолепная оздоровительная база — это лишь одно из преимуществ Велинграда. Не стоит забывать, что болгарская провинция — одно из самых дешевых и «вкусных» мест Восточной Европы. Прекрасный обед в домашнем ресторане (суп, гора овощей, мясо, гарнир и десерт) обойдется вам в 200 рублей. Примерно столько же будет стоить роскошный ужин.

«Там подавали такие большие порции, что я с трудом их доедала, но остановиться не могла, так было вкусно, — вспоминает

свое недавнее путешествие Елена Смирнова. — Особенно мне нравятся болгарские мясные блюда. Мое любимое — кебабчи. Это запеченные на вертеле или гриле котлетки из ягнятины. В каждом ресторанчике свой рецепт, так что я старалась менять места трапез каждый день. Получалось своеобразное кулинарное путешествие внутри одного города. Причем в крошечном Велинграде так много ресторанов, что это путешествие может показаться бесконечным. Отдельно хочу отметить болгарские кондитерские — сладкарницы. Уверена, таких вкусных тортов вы еще не пробовали. Разом забываешь про все диеты и ограничения: что вкусно, то и полезно».

Прелесть Велинграда в том, что это тихое место. Впрочем, если вы заскучаете, то София находится всего в 135 км. Большая часть пути до столицы Болгарии приходится на скоростную автомагистраль Тракия, а последняя треть пролегает по удивительно живописному ущелью Чепинской реки. До Пловдива от Велинграда 80 км,



столько же и до знаменитой горнолыжной курортной зоны Разлог — Банско. Так что при желании вы сможете покататься на горных лыжах, съездить на всевозможные экскурсии.

Впрочем, Елена Смирнова практически весь отпуск проводит в Велинграде, лишь изредка выбираясь посмотреть на памятники фракийской и античной архитектуры.

«Город находится не очень высоко над уровнем моря — всего 750 м, при этом окружен горами, — поясняет Елена, — поэтому здесь всегда умеренный климат, полезный для нас — северян. Лето теплое, но не жаркое. В окруженном горами Велинграде никогда не бывает сильных ветров. Зато есть теплые южные воздушные течения, которые здесь называют «белым ветром». Вечером легкий ветерок приносит нежную прохладу».

Слова Елены подтверждают и самые авторитетные путеводители: Велинград — один из лучших климатических курортов Болгарии. **BB**

*Благодарим за помощь в подготовке материала ТБ «Гулливёр» (сеть агентств «Велл» в Вологде).*



Наши представительства расположены на всей территории России: Адлер • Актобе • Архангельск • Волгоград • Вологда •

Петербург • Сосновый бор



Вологда, ул. Батюшкова, 11, 2 этаж, офис 210  
Тел.: (8172) 72-96-27 e-mail: vologda@bezgranits.ru

**Туры в любую  
точку мира!**

Казань • Краснодар • Нижний Новгород • Новокузнецк • Омск • Оренбург • Ростов-на-Дону • Рязань • Самара • Санкт-

ООО «Мир без границ Вологда»

Воронеж • Иваново • Ижевск •

# КРИЗИС ОТДЫХУ НЕ ПОМЕХА

ТЕКСТ: ИРИНА ЗАВЬЯЛОВА.

**С приходом лета многие вологжане начали планировать свой отпуск. Кто-то планирует провести его дома, не выезжая за пределы Вологодчины. Впрочем, с каждым годом все больше становится тех, кто готов отправиться на отдых за границу. Каковы же особенности нынешнего туристического сезона?**

## Лидеры продаж

Бесспорным лидером для вологжан, как и в прошлые годы, остается Турция. Преимущества этой страны очевидны: не слишком утомительный перелет, отсутствие проблем при смене климата, приемлемое соотношение цены и качества, ориентированность на русскоговорящих туристов. Козыри этого года: привлекательные предложения для туристов с детьми, а также скорая отмена визового режима между Россией и Турцией.

На втором месте по популярности среди вологжан по-прежнему остается Египет. Страна пирамид привлекает богатой экскурсионной программой, подводными красотами Красного моря, а также возможностью поездки на экскурсии в Израиль и Иорданию. Так многие туристы присматривают себе направления будущих поездок.

На третье место в нынешнем сезоне, потеснив Грецию, вышла Испания. Стоимость путевок в эту страну снизилась и сейчас практически сравнялась с Турцией. За одни и те же деньги можно взять тур по системе питания «все включено» в Турцию или в Испанию на питание «полупансион». Уровень сервиса в Европе даже в трехзвездочных отелях на порядок выше, чем в 4-х и 5-звездочных турецких. Испанцы делают сейчас все, чтобы привлечь россиян. Эта страна одна из немно-

гих выдает туристическую мультивизу на шесть месяцев. Проведя отпуск в Испании, затем вы сможете в течение полугодия посещать другие страны Шенгенского договора.

За тройкой лидеров идут российские и украинские курорты на Черном море, Болгария, Тунис, Греция, Италия, Чехия, Скандинавия, Черногория и Хорватия. Также спросом пользуются автобусные туры по Европе и России.

## Что еще?

Риску предположить, что этим летом для многих может оказаться привлекательной по цене и Греция. Наверняка все слышали о проблемах, которые испытывает греческая экономика. Значительная часть доходов этой страны связана с туризмом. Греки постараются не растерять туристов, поэтому не исключено, что цены на путевки в эту страну будут снижены.

А вот стоимость путевок в Абхазию, Крым и на российский юг по сравнению с прошлым годом продолжает расти, тогда как уровень сервиса остается на довольно низком уровне. В итоге спрос на путевки в Пицунду, Ялту или Сочи упал. Впрочем, я не исключаю, что в нынешнем году вырастет количество «дикарей» — туристов, которые поедут на наш юг самостоятельно. В частности об этом говорит тот факт, что в открытой продаже уже прак-

тически не осталось билетов на прямые поезда из Вологды в сочинском направлении. Наш юг в ближайшие годы останется привлекательным местом отдыха для вологжан. Это объясняется общим менталитетом, русскоговорящей средой, привычной обстановкой, многие предприятия выдают своим работникам льготные путевки в здравницы России и Украины.

## Рынок оживился

Даже прошлый год назвать провальным для турагентств нельзя — вологжане, которые привыкли проводить отпуск за границей, даже в стесненных обстоятельствах, не отказывались от поездок за рубеж. Просто они выбрали более доступные по цене туры. В нынешнем году наметилось некоторое оживление — увеличение спроса в этом году ожидается на 10-15% в зависимости от направлений.

Конечно, количество отдохнувших туристов — это не совсем адекватный экономический показатель, гораздо важнее количество денег, которое турист готов потратить. Сейчас средний чек не превышает 20 тысяч рублей на человека.

В то же время растет число туристов, которые знают, чего именно хотят от отдыха: они изучили страну, ознакомились с отельной базой, составили культурную и оздоровительную программу, трезво оценивают стоимость тура. Наиболее искушенные клиенты ездят в комбинированные туры. Прелесть такого отдыха в том, что можно подобрать индивидуальную экскурсионную программу, по окончании которой остановиться в заранее выбранном отеле на побережье. Чаще всего комбинированные туры берут в Китай, Вьетнам, Индию, Австралию, Аргентину или на Кубу. **IB**

**ЕВРОПА РЯДОМ**  
Франция, Италия, Чехия,  
Германия, Испания

**РОССИЯ КАК НА ЛАДОНИ**  
Экскурсионные и активные  
туры, речные круизы

**МОРЕ ЗОВЕТ**  
Пляжный отдых на побережье  
Черного, Средиземного,  
Красного и Эгейского морей

**БРОНИРОВАНИЕ ГОСТИНИЦ  
ПО РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ**

**ОДНОКРАТНЫЕ  
И МУЛЬТИВИЗЫ**

**АВИА- И ЖЕЛЕЗНО-  
ДОРОЖНЫЕ БИЛЕТЫ**

**INTRA**  
10 лет с вами!

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

# БЛИЗКИ ПО НАТУРЕ

## ВСЕ УВЛЕЧЕНИЯ ЕЛЕНЫ МИНАКОВОЙ

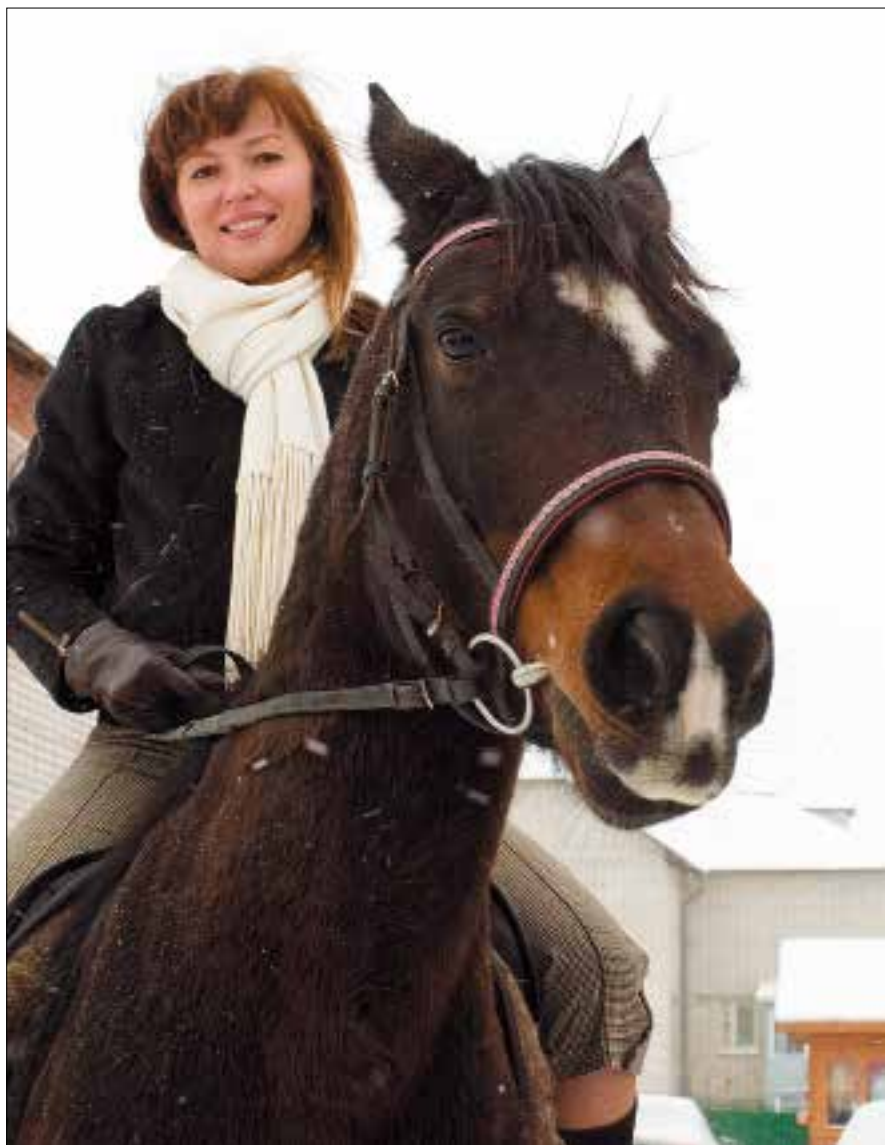
ТЕКСТ: ЕЛЕНА ШАМАЕВА.

**У нее каждые 3 минуты звонит телефон. Чтобы договориться с ней о встрече, нужно потратить минимум неделю. При этом она умудряется найти 5 часов в неделю на свои увлечения. Генеральный директор колбасного завода «МиМП», депутат Законодательного собрания области Елена МИНАКОВА уверена, — как бы ты ни была загружена работой, должен быть выход эмоций. Большинство ее подруг ходит в баню. Но баня оказалась не ее хобби. Она долго искала свое и нашла. Елена занимается йогой и верховой ездой.**

вращение сил, контроль над мышцами и мыслями. Елена часто слышала истории, когда приверженцы учения йоги уходили в этом направлении так далеко, что вернуться к обычной жизни уже вряд ли смогут, и уверена: «В любом учении, в любой религии можно зайти слишком далеко, бесконтрольно далеко. Ведь это зависит от человека и его целей». Елене Минаковой йога позволяет при напряженном графике работы и жизни вообще чувствовать себя уверенно и бодро.

«Лошади — это из детства, — рассказывает бизнес-вумен, — я выросла в деревне. Они всегда были рядом. Однажды мы с отцом зимой ехали к его родителям в соседнюю деревню, была пурга и страшно холодно. Лошадь просто не дошла. Пала в поле. Было очень страшно, мы были одни. Нас подобрала люди, которые ехали мимо, привезли домой».

Потом Лена пошла в школу, играла в баскетбол, а лошадей видела только в книжках. Потом училась в Воронежском технологическом институте, где занималась лыжным спортом. Когда родила дочь Алину, весила 96 килограммов, тогда муж привез ее в спортивный клуб, сидел перед входом в машине, боялся, что убежит. Не убежала, старательно пыталась заниматься аэробикой. Быстро поняла, что этот вид спорта не для нее, и решила попробовать йогу. В то время на всю Вологду был всего один профессиональный тренер. Елена долго ждала, когда же у этого уникального специалиста дойдет очередь до нее. Дошла. Ей все-таки позволили и назначили первую тренировку. На первом же занятии она поняла: «Это мое». Хатха йога. Учение о физической гармонии. Правильное питание, правильное дыхание и концентрация внимания. Результаты удивили ее саму: «Я поняла, что когда я владею собой и правильно дышу, то я и думаю правильно, логично! У меня все мысли как будто по полочкам». Елена не стремится постичь глубокую философию йоги, во всяком случае, пока. Ей нравится то ощущение, которое позволяет ощутить этот... вид спорта, способ восстановления, теория... Например, поза младенца, которая дает чувство абсолютного умиротворения, только руки матери на голове не хватает. Отдых, воз-



А вообще, Елена Минакова мечтает иметь собственную конюшню. Ее сын Ярослав, когда был маленьким, просил, чтобы ему купили лошадку. На вопрос мамы: «Где же будет жить лошадка?» он отвечал: «В моей комнате». Комната была примерно 4 на 4 м, в нее едва помещался диван в разобранном виде. Но мечта у Минаковых осталась, и они намерены ее осуществить.

Лет 10 назад Елену, как в далеком детстве, со страшной силой потянуло к лошадям. Приехала на обычную конюшню. Подход к «отдыхающим» был особый. Нужно было чистить животным копыта, водить их в жиге по колено. Этот запах Елена Минакова запомнила надолго, и когда, спустя несколько лет попала в клуб «Золотая подкова», приятно удивилась: лошади красивые, чистые, на них можно просто кататься и с ними гулять, и пахнет от них просто лошадкой. Под каждого наездника подбиралось животное, они же должны быть схожи характерами. На первом же занятии тренер сказал Елене Минаковой, что у нее есть задатки. К тому же она очень старалась. Старалась понять. Скакуна держала, даже если тот вдруг начинал вольничать, почуяв мышь в поле.

По-настоящему испугалась только однажды. Перед Новым годом большой компанией поехали кататься. Снега было много, и сильный ветер. У одной из наездниц сдуло шапку, она попала



*Елену йога привлекает как способ восстановления.*



под брюхо лошади, хозяйка стала доставать, а животное встало на дыбы. Уздечка выпала из рук, лошадь почувствовала свободу и понесла. А за ней и все остальные. Только конь Минаковой остался на месте, но очень сильно волновался. Так сильно, что сам не заметил, как оказался на краю обрыва. Как они не сорвались — и Елена, и ее тренер Яна до сих пор удивляются. Но лошадь устояла! После этого Елена долго не решалась на поездки. Но родившаяся в год Лошади Минакова не могла забыть эти поездки. Она вернулась в клуб. Елена говорит, что близка по натуре к этим животным. Они молчаливо-доверчивы. Смотришь им в глаза и думаешь: какие они добрые, нежные, и только потом понимаешь, что никогда не предугадаешь, что они сделают дальше. Лошадь лечит и успокаивает. Это просто курс релаксации после трудного дня, недели. «Иногда я приезжаю в клуб и говорю тренеру: у меня нет сил! Я не смогу! Он советует лечь спиной на лошадь», — рассказывает успешная и известная женщина Елена Минакова. Она однажды так и попробовала. «Лошадь идет, а я лежу и смотрю в небо. Вы себе не представляете, какие это ощущения! Непередаваемые! Мне иногда хочется обнять мою лошадь. Мне кажется, что, если я начну ей сейчас рассказывать о неприятностях, которые со мной за последнее время произошли, она вместе со мной заплачет. Это удивительное животное. Его хочется познавать

и понимать. Но его никогда не предугадать».

Зато предугадать ситуацию можно в картинге. Им Елена Минакова увлеклась много лет назад, она еще даже тогда не водила автомобиль. «Картинг — это полный контроль и при этом максимальный выплеск адреналина. И рев. Все это заводит жутко! И мне очень нравится обходить на крутых виражах мужчин! Когда скачешь на лошади, адреналина тоже много, но там пугает высота — падать страшно».

Любовь Елены Минаковой к животным проявляется везде. Дома живут два йоркширских терьера, точнее, терьерши: Нея и Дана. Во дворе — среднеазиатская овчарка Басман, которую все зовут Барсиком. «Это существа, которые мне радуются независимо ни от каких обстоятельств, они всегда добрые и позитивные, — делится подробностями Елена Минакова. — Вот если бы их доброту и непосредственность отскерокопировать и людям раздать! Всем стало бы жить легче и счастливее!».

Завтрашний день у нее расписан по минутам. На следующей неделе — поездка с Москву, в Государственную Думу, потом общественные и... и много еще всего. Но йогу дважды в неделю и катание на лошади по выходным никто не отменял. Кто не умеет отдыхать, никогда не будет хорошо работать — уверена Елена Минакова. **68**



# РАСПИСАНИЕ

регулярных авиарейсов  
ООО «Авиапредприятие «Северсталь»  
Лето 2010 (время местное)



Череповец - Москва (Внуково)	Д2-15	08.00	09.05	1,2,3,4,5	28.03.10 – 30.10.10
Москва (Внуково) - Череповец	Д2-16	09.50	10.55	1,2,3,4,5	28.03.10 – 30.10.10
Череповец - Москва (Внуково)	Д2-17	19.00	20.05	1,2,3,4,5	28.03.10 – 30.10.10
Москва (Внуково) - Череповец	Д2-18	21.00	22.05	1,2,3,4,5	28.03.10 – 30.10.10
Череповец - Москва (Домодедово)	Д2-27	17.30	18.45	4,5	15.04.10 – 30.10.10
Москва (Домодедово) - Череповец	Д2-28	20.05	21.20	4,5	15.04.10 – 30.10.10
Череповец - Москва (Домодедово)	Д2-29	19.00	20.15	7	30.05.10 – 30.10.10
Москва (Домодедово) - Череповец	Д2-30	21.10	22.25	7	30.05.10 – 30.10.10
Череповец - С.Петербург	Д2-19	07.45	08.55	1,2,4	28.03.10 – 30.10.10
С.Петербург - Череповец	Д2-20	09.40	10.50	1,2,4	28.03.10 – 30.10.10
Череповец - С.Петербург	Д2-21	19.15	20.25	2,4,5	28.03.10 – 30.10.10
С.Петербург - Череповец	Д2-22	21.15	22.25	2,4,5	28.03.10 – 30.10.10
Череповец - Петрозаводск	Д2-801	11.20	12.20	1,3,5	01.03.10 – 30.10.10
Петрозаводск - Хельсинки	Д2-401	13.10	13.30	1,3,5	01.03.10 – 30.10.10
Хельсинки - Петрозаводск	Д2-402	14.30	16.50	1,3,5	01.03.10 – 30.10.10
Петрозаводск - Череповец	Д2-802	17.30	18.30	1,3,5	01.03.10 – 30.10.10

В расписании возможны изменения. Действует гибкая система скидок. Справки и бронирование авиабилетов по тел: (8202) 64-64-01, (8202) 51-19-04 или на сайте: [www.severstal-avia.ru](http://www.severstal-avia.ru). Предоставляется бесплатная автостоянка.

## УСЛУГИ ПО ТЕХНИЧЕСКОМУ ОБСЛУЖИВАНИЮ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

- Техническая эксплуатация инженерных систем и оборудования объектов недвижимости (электроснабжения, водоснабжения, отопления, вентиляции и кондиционирования, и др.)
- Проведение ремонтных работ
- Аварийно-диспетчерское обслуживание

## КЛИНИНГОВЫЕ УСЛУГИ

- Профессиональная уборка любых помещений (ежедневная, генеральная, после завершения строительства и ремонта)
- Наружная чистка зданий (окна, фасады, кровля)
- Уборка прилегающей территории
- Специальные работы (химическая чистка полов, ковров, мебели, нанесение защитных покрытий, прачечная и др.)



**РЕГИОНТЕХСЕРВИС**

Адрес: 160004, г. Вологда, переулок Южный, 4  
Тел./факс: (8217) 72-72-07  
web: [www.regiontehsevis.ru](http://www.regiontehsevis.ru)  
e-mail: [rts@vologda.ru](mailto:rts@vologda.ru)



# Измерьте свои потребности в сфере связи

**Телефонная связь + интернет**

Пакетное решение **ЛИНЕЙКА**



**ПЕТЕРСТАР 76-55-00**

ТУРИСТСКО-КОМПАНИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

2 x

2 Мбит/с

5405 руб.

ПРОМО-ТАРИФ

Если связь –  
остаток денег.