

ПОЛИТИКА И ОБЩЕСТВО
**ОЛЕГ ДИМОНИ:
ИЗ ПРОФСОЮЗНОГО ЛИДЕРА –
В ГОССЛУЖАЩИЕ**

СТР. 36

МЕХАНИКА БИЗНЕСА
**ВОЛОГДСКАЯ ФИРМА ЗАРАБАТЫВАЕТ
СОТНИ ТЫСЯЧ ДОЛЛАРОВ
НА КОМПЬЮТЕРНЫХ ИГРАХ**

СТР. 30

ПСИХОЛОГИЯ
**ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ
В БИЗНЕСЕ И В ЖИЗНИ**

СТР. 54

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной
деловой журнал

№4 (27)
август-сентябрь 2010 года

И Н Ф О Р М А Ц И О Н Н О - Р Е К Л А М Н О Е И З Д А Н И Е

ТЕМА НОМЕРА
**МОДЕРНИЗАЦИЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

СТР. 14

**ВОЛОГДСКИЙ РЫНОК
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ**

СТР. 22

WWW.VOLBUSINESS.RU



ИННОВАЦИЯ ВКУСА

**ЕЛЕНА ЯКОВЛЕВА О ТОМ,
КАК ВОЛОГДСКОЕ МОРОЖЕНОЕ
СТАНОВИТСЯ ВКУСНЕЕ ВСЕХ**

Для тех, кто принимает решения

ISSN 2074-5087



9 772074 508706 >

Международная конференция «Кирилловский район приглашает инвесторов»

В настоящее время определены пять бизнес-направлений, под которые участникам конференции могут быть предложены сформированные земельные участки:

- Создание горнолыжных центров;
- Организация придорожного сервиса (дорога Вологда — Медвежьегорск);
- Создание туристических комплексов (этнических, экологических, рыбацких и охотничьих деревень, объектов агротуризма, историко-познавательного туризма);
- Создание рекреационно-оздоровительных и развлекательных центров;
- Организация центров перерабатывающей промышленности.

Организаторы:

Администрация Кирилловского района

Российско-датский проект развития местного самоуправления

Правительство Вологодской области

Контакты для участия в конференции:

8 (81757) 3-13-83, 3-13-48, 3-12-13

www.kirillov.vologda.ru



ФГУП «РОСТЕХИНВЕНТАРИЗАЦИЯ – ФЕДЕРАЛЬНОЕ БТИ»

Вологодский филиал

Более 40 лет на службе России



- **Техническая инвентаризация объектов капитального строительства**
Оформление технической документации для:
Постановки на государственный кадастровый учет,
Приватизации, заключение сделок, ипотеки.
- **Выдача сведений о местоположении, наличии, составе, оценке, техническом состоянии объектов**
- **Землеустроительные работы**
 - Все виды геодезических съемок;
 - Определение координат опорно-межевой сети;
 - Составление межевого плана;
 - Составление проектов территориального землеустройства;
 - Формирование землеустроительного дела.
- **Выполнение проектных работ, в том числе:**
 - перепланировка помещений, с согласованием и регистрацией прав собственника;
 - техническое заключение по обследованию зданий и сооружений.
- **Комплексное решение**
Приглашаем к сотрудничеству.
Закключаем комплексное соглашение на обслуживание вашей организации.
- **Рыночная оценка объектов недвижимости, оборудования, автотранспорта, оценка ущерба.**
- **Юридические услуги, сопровождение сделок, составление договоров.**
- **Преимущества сотрудничества с нами:**
Государственный статус, федеральный уровень предприятия, полное соответствие оформляемой документации законодательству РФ, высокое качество выполняемых работ.
Бесплатная консультация.

г. Вологда, ул. Кирова, 29, тел.: (8172) 72-36-14, 72-36-11
e-mail: vologda@rosinv.ru, <http://r35.rosinv.ru>

г. Череповец, ул. Первомайская, 60,
тел. (8202) 24-22-63, e-mail: cherbti@list.ru

Шекснинский район, пос. Шексна, ул. Водников, 2,
тел. (81751) 2-38-79, e-mail: btisheksna@yandex.ru

СТРЕМИМСЯ К СОВЕРШЕНСТВУ, СОХРАНЯЯ ТРАДИЦИИ

6 КОЛОНКА РЕДАКТОРА**7 СОБЫТИЕ****«КАТРИН» ВОЛОГОДСКАЯ**

Производство тепловизионных камер в Вологде — новая ступень развития сотрудничества «Оптико-механического завода» с французской фирмой «Талес».

8 НОВОСТИ**10 ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ****БЛОГИ И ЖИЗНЬ**

Все основные события этого лета нашли отклик в интернет-дневниках вологжан.

12 ПЕРСОНА ГРАТА**НЕТАЙНЫЙ СОВЕТНИК**

Кремлевский политехнолог и философ Олег Матвейчев стал заместителем Губернатора области. Мы знакомим читателей с этой нетривиальной фигурой.

14 ТЕМА НОМЕРА**ДОРОГАМИ МОДЕРНИЗАЦИИ****ОТ СЛОВ — К ДЕЛУ**

Модернизация вологодской промышленности глазами Вячеслава Позгалева.

ИННОВАЦИЯ ВКУСА

ООО «Вологодское Мороженое» как пример успешной модернизации производства.

ИНВЕСТИЦИИ РЕШАЮТ ВСЕ

Управляющий Вологодским отделением Сбербанка России Игорь Залукаев об инвестиционной политике банка.

СТРАХОВАНИЕ ГОСКОНТРАКТОВ — ОПТИМАЛЬНЫЙ ВЫБОР

Директор Вологодского филиала СГ МСК Алексей Голубин о преимуществах этого вида страхования.

25 МЕХАНИКА БИЗНЕСА**РАБОТА НА РЕЗУЛЬТАТ**

ООО «Связь Плюс» вносит свой вклад в строительство и развитие телекоммуникаций на территории Вологодской области.

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ: ДИНАМИЧНОЕ РАЗВИТИЕ В КРИЗИС

О состоянии и перспективах развития телекома в нашем регионе — участники «круглого стола» нашего журнала.

В ЕДИНСТВЕ — СИЛА

«Северо-Западный Телеком» и еще ряд межрегиональных компаний связи объединяются. Чем это обусловлено и к каким последствиям для рынка это может привести?

ДЕТСКИЕ ИГРЫ ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ

Вологодская фирма Playrix зарабатывает сотни тысяч долларов, продавая свои компьютерные игры на Западе.

33 B2B**СДАВАТЬ ОТЧЕТНОСТЬ — С ЛИДЕРОМ РЫНКА**

Компания «СКБ Контур» создала одну из самых популярных систем для сдачи отчетности через Интернет «Контур-Экстерн».



16



26



30

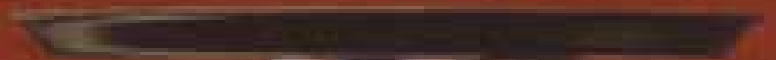
Первая служба выездного обслуживания:

комплексная организация и проведение
банкетов, фуршетов, кофе-брейков,
шведских столов, коктейлей, барбекю
на праздниках и мероприятиях любого уровня



Nikolaevskiy

Catering



Nikolaevskiy
CATERING

Телефоны: (8172) 53-22-99, 50-09-50

34 АКТУАЛЬНО

ВЫВЕСКА ИЛИ РЕКЛАМА?

Ситуация, сложившаяся на рынке наружной рекламы в Вологде, стала темой обсуждения на заседании Рекламного Совета Вологодской ТПП.

ПРЕЗЕНТОВАН СБОРНИК

«ТОВАРНЫЕ ЗНАКИ ВОЛОГДСКОЙ ОБЛАСТИ»

Он поможет лучше ориентироваться в многообразии различных товарных знаков вологодских предприятий.

36 ПОЛИТИКА И ОБЩЕСТВО

«Я ЗАПРЕТИЛ СВОИМ ПОДЧИНЕННЫМ НАЗЫВАТЬ СЕБЯ ЧИНОВНИКАМИ»

Бывший лидер учительского профсоюза Олег Димони о своей работе на госслужбе.

ПАРТОУБИЙСТВЕННЫЙ КОНФЛИКТ

В рядах Вологодского регионального отделения партии «Справедливая Россия» разгорелся скандал.

40 РАЙОНЫ

ПРО БЕЛОГО БЫЧКА

В Чагоде успешно развивают собственный бренд — Белобычковскую ярмарку.

42 ОПРОС

БЕГ С ПРЕПЯТСТВИЯМИ

Что нужно сделать, чтобы модернизация вологодской промышленности шла быстрее?

44 ПРОФЕССИОНАЛЬНО

ТОЧКА ОПОРЫ

Учебно-кадровый центр «Престиж» стал для многих череповчан настоящим спасательным кругом в море кризиса.

45 ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

60 КУЛЬТУРА

БОЛЬШИЕ ПРАЗДНИКИ В ХАРОВСКОЙ ГЛУБИНКЕ

С 29 июля по 1 августа древняя кубенская земля стала местом проведения XIII Межрегиональной ярмарки «Российские губернаторы в глубинке».

62 КНИГИ

63 ФИЛЬМЫ

64 ХОББИ

ГАЛЕРИСТ

«Красный мост» — единственная в Вологодской области частная галерея, и для ее владелицы Нинель Коминой это хобби.

66 ТУРИЗМ

СТРАНА ТРОЛЛЕЙ И ФЬОРДОВ

Как может покориť сердце малозаселенная страна, большую часть которой занимают необитаемые горы, болота и ледники?





Папая говорил:
за бабами глаз да глаз!

Актёр Сергей Гармаш



© SKB-BANK, 2011. Все права защищены.

SMS-контроль Вашего расчетного счета

www.skbbank.ru
8-800-1000-600
звонок бесплатный

г. Вологда,
ул. Зосимовская, д. 40

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ

УЧРЕДИТЕЛЬ

ООО «КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР «ЮСКАР-ФИНАНС»

ИЗДАТЕЛЬ

ООО «АН-МЕДИА»

«ОБЛАСТНОЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

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

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

АЛЕКСАНДР ВЕНИАМИНОВИЧ МАЛЬЦЕВ

ДИРЕКТОР

ТАТЬЯНА ВОСТОКОВА

КОРРЕКТОР

ЕКАТЕРИНА СУМАРОКОВА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

МИХАИЛ АЛЕКСЕЕВ
ЕЛЕНА БЕЛОВА
ЕВГЕНИЙ ИВАНОВ
ИГНАТ КРИВЧЕНКО
АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ
ЕЛЕНА ШАМАЕВА

ФОТОГРАФИИ

ВИКТОР ГОРБУНКОВ
НАТАЛЬЯ АНТОНОВА

ДИЗАЙН

2DIZAINERA.RU

РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ

ТЕЛЕФОН: 70 87 17, 765 513
E-MAIL: REKLAMA@VOLBUSINESS.RU

ОТПЕЧАТАНО

В ТИПОГРАФИИ ООО ПФ «ПОЛИГРАФ-ПЕРИОДИКА»,
160001, Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 3

ТИРАЖ 4000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 19 АВГУСТА 2010 Г.
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 26 АВГУСТА 2010 Г.

МАТЕРИАЛЫ, ОБОЗНАЧЕННЫЕ **Р**, ЯВЛЯЮТСЯ РЕКЛАМНЫМИ.
ЗА ДОСТОВЕРНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ ИНФОРМАЦИИ
РЕДАКЦИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НЕ НЕСЕТ.
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛОВ ИЗДАНИЯ ВОЗМОЖНО
ТОЛЬКО С ПИСЬМЕННОГО СОГЛАСИЯ РЕДАКЦИИ.
ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ.
ЦЕНА СВОБОДНАЯ.

АДРЕС ИЗДАТЕЛЯ И РЕДАКЦИИ

Г. ВОЛОГДА, ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 9, ОФ. 10
ТЕЛ. (8172) 708 717 8-905-297-77-39
E-MAIL: VOLBUSINESS@GMAIL.COM

WWW.VOLBUSINESS.RU

Что-то происходит со временем — его становится все меньше и меньше. Причем, если раньше можно было подумать, что нехватка свободного времени — это сугубо личная проблема, вызванная массой необдуманно розданных обязательств, неумением распределять время и так далее, и тому подобное, то сейчас, согласно недавним социологическим опросам, так же, как и я, считает большинство россиян. 39-ти процентам соотечественников свободного времени не хватает, 23 процента считают, что его у них вообще нет. Лишь каждый пятый на вопрос: «Стало ли у вас больше свободного времени за последние 10 лет?» — ответил утвердительно. Видимо только этим счастливым и облегчает жизнь многообразие благ цивилизации типа бытовой техники, Интернета и сотовой связи.

Парадокс: научно-технический прогресс делает труд и отдых более комфортным, но времени, что называется, «на себя» катастрофически не хватает.

Впрочем, отношения с высокими технологиями у всех складываются по-разному. Недавно, при подготовке одного из предыдущих номеров журнала, нам понадобилась фотография из одного ведомства. Так вот, руководитель (заметим в скобках, что он был руководителем далеко не низшего звена), который должен был прислать фото, не нашел ничего лучше, чем отправить в редакцию водителя с диском — к электронному письму отчаянно не прикреплялся нужный файл... Надеюсь, что хотя бы со свободным временем у этого руководителя все в порядке.

Но есть и другие наблюдения. Во время одной из летних командировок в район я заметил, что глава администрации пользуется iPhone, причем не какой-то китайской подделкой, а настоящим iPhone 3G. Вроде бы мелочь (ну, мало ли, может, ему этот гаджет жена на день рождения подарила?), но почему-то кажется, что если таких «продвинутых» чиновников (особенно «наверху» и в районах) будет больше, то, глядишь, «электронное правительство» с его открытостью и интерактивностью в скором времени у нас заработает не на словах, а на деле...

В общем, друзья, как бы вы ни провели это лето — в запарке на работе или, наоборот, нежась в лучах необычайно щедрого в этом году солнца — желаю вам в сентябре вернуться в нормальный рабочий ритм. Ритм, в котором будет место для полноценного свободного времени.

*Александр МАЛЬЦЕВ,
главный редактор журнала «Бизнес и власть».*

«КАТРИН» ВОЛОГОДСКАЯ

ПРОИЗВОДСТВО ТЕПЛОВИЗИОННЫХ КАМЕР В ВОЛОГДЕ — НОВАЯ СТУПЕНЬ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА ОАО «ВОМЗ» С ФРАНЦУЗСКОЙ ФИРМОЙ THALES

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЧЕРЕМОШКИНА, ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ОАО «ВОМЗ»

9 июля 2010 года на Вологодском оптико-механическом заводе состоялось торжественное открытие лицензионного производства тепловизионных камер Catherine FC. Церемонию открытия посетили Губернатор области Вячеслав Позгалев, глава Вологды Евгений Шулепов, а также представительная французская делегация во главе с Чрезвычайным и Полномочным Послом Франции в России Жаном де Глиниасти. В составе делегации — ответственные работники посольства, мэр города Эланкур Жан-Мишель Фургу, генеральный директор фирмы Thales Optronics Жан-Жак Гиттар.



ОАО «ВОМЗ» уже много лет придерживается стратегической программы развития, направленной на масштабную модернизацию производства и международную кооперацию. И открытие лицензионного производства тепловизионных камер представляет собой совместный проект вологодского предприятия с фирмой Thales — мировым лидером в аэрокосмической промышленности, авиастроении и производстве принципиально новых оптических приборов.

Знаменательному событию предшествовала почти четырехлетняя подготовительная работа. Первые переговоры об организации центра по техническому обслуживанию и ремонту тепловизионных камер на базе ВОМЗ состоялись при посредничестве ФГУП «Рособоронэкспорт» в 2006 году. Затем группа специалистов фирмы Thales Optronics дала свое заключение о технологической готов-

ности к развитию данного направления. В течение последующего времени был выполнен большой объем работ по осна-

щению центра комплектом нестандартного оборудования. Французские партнеры подготовили группу специалистов акционерного общества.

В октябре 2008 года состоялось торжественное открытие центра. Как отметил Игорь Севастьянов, заместитель генерального директора ФГУП «Рособоронэкспорт»: «Открытие сервисного центра в Вологде — это качественно новый этап российско-французского военно-технического сотрудничества. И работа в кооперации с лидерами производства тепловизионной техники придаст нашей продукции еще более высокий статус».

Следующий этап развития делового партнерства ВОМЗ и фирмы Thales предусматривал уже организацию сборки камер Catherine FC. В июне 2010 года во время визита российской делегации во Францию был подписан контракт о лицензионном производстве панелей управления для тепловизионных камер.

Подобная кооперация являет собой наглядный пример действительно взаимовыгодного сотрудничества. Для фирмы Thales, которая начала работать в России еще в 1975 году, партнерство с вологодским предприятием открывает новые горизонты производственной деятельности. Для ВОМЗ — это не только освоение инновационной продукции и гарантированные заказы. Главное, как отметил генеральный директор ОАО «ВОМЗ» Александр Коршунов, — это «официальное признание перехода на принципиально новую ступень технологического развития». **Р**



Прокуратура борется с коррупцией

Вечная тема борьбы с коррупцией и взяточничеством обрела новый импульс.

11 августа в Москве было вынесено решение о возбуждении уголовного дела в отношении чиновника весьма высокого ранга. Речь идет о заместителе руководителя Главного управления капитального строительства Управления делами Президента РФ Владимире Лещевском, который курирует строительство олимпийских объектов в Сочи. Как сообщают СМИ, предпринимателю Валерию Морозову приходилось платить внушительный откат за госконтракт по реконструкции корпуса «Приморский» санатория «Сочи» (в нем во время Олимпиады будет проживать правительственная делегация) — 12% от 1,5 млрд руб.

Интересно, что поначалу разгорающийся скандал пытались замять — материалы официального следственного эксперимента, на котором под запись и под присмотром оперативников бизнесмен передал чиновнику последнюю часть взятки, бесследно исчезли, и дело так и не было возбуждено. Однако Президент Дмитрий Медведев дал поручение Генпрокуратуре и дело все-таки возбудили.

Вологодская областная прокуратура также не дремлет. Так, она усмотрела повод для доследственной проверки фактов, «свидетельствующих о злоупотреблении и превышении служебных полномочий» высокопоставленными сотрудниками МЧС. Согласно представленным для проверки материалам, заместитель главы ГУ МЧС по Вологодской области Вячеслав Первунин использовал в рабочее время служебную автотехнику и подчиненных сотрудников на строительстве дач, в том числе оказывал содействие в строительстве дачи заместителю Губернатора области Виктору Рябишину. Кроме того, как сообщает газета «Красный Север», он представил недостоверные сведения о своих доходах, имуществе и обязательствах имущественного характера.

Еще одно подобное дело по факту превышения служебных полномочий, возбужденное в мае тоже на основании результатов проверки отдела по надзору за исполнением законодательства о противодействии коррупции облпрокуратуры и Управления ФСБ, уже расследуется в областном следственном управлении СКП. Начальник ОВД по Сокольскому району Александр Смирнов подозревается в том, что использовал своих подчиненных и арестованных на строительстве собственной дачи.

Судя по отчету, сделанному прокурором области Сергеем Хлопушиным на пресс-конференции в середине июля, прокуратура занимается не только «громкими делами». Учитывая, что и руководство страны, и общественность не удовлетворена ходом борьбы с коррупцией, прокуратура активизирует работу по целому ряду направлений. Это и антикоррупционная экспертиза законов и их проектов, а также административных регламентов (по словам прокурора, в этих документах постоянно выявляются коррупциогенные факторы: необоснованно широкие полномочия чиновников либо слишком широкая свобода усмотрения). Это и проверка налоговых деклараций муниципальных служащих. Особо Хлопушин отметил тесную совместную работу органов прокуратуры, Управления ФСБ и руководства УВД, чрезвычайно важную в условиях реформирования МВД.

Фонд ЖКХ уменьшил финансирование Вологодской области

В текущем году Фонд содействия реформированию ЖКХ уменьшил финансирование программ на 70% в 24 регионах, которые так и не смогли завершить вовремя программы капитального ремонта и переселения граждан из ветхого жилья 2008-2009 годов, передает «Интерфакс».

На 5 августа в числе регионов, которые не выполнили программы переселения граждан из аварийного жилья, оказались Брянская, Воронежская, Калужская, Архангельская, Калининградская, Ленинградская, Вологодская, Ростовская, Кировская, Магаданская, Нижегородская, Курганская, Иркутская, Амурская и Новосибирская области. Кроме того, республика Карелия, Коми, Дагестан, Бурятия, Краснодарский, Ставропольский и Пермский края. С программой капитального ремонта не справились Владимирская, Магаданская и Астраханская области.

Из-за того что программы не были завершены вовремя, правление Фонда решило ограничить финансирование программ в текущем году в этих субъектах на 30%. Сумма, которую запрашивает регион, будет перечислена в полном объеме из Фонда ЖКХ только после предоставления отчета о завершении выполнения программы минувших годов.

Добавим, что суммарный объем заявок, которые представили названные регионы в Фонд ЖКХ в этом году, насчитывает 8,4 млрд рублей. Но теперь им не будет предоставлено 5,6 млрд рублей. Если программы не будут завершены в самое ближайшее время, то все оставшиеся средства перераспределят между другими субъектами России.

Торговле обещали помочь

О готовности муниципальных властей помогать местным предприятиям торговли в условиях сложной ситуации с продовольствием заявил глава Вологды Евгений Шулепов, сообщает официальный сайт Администрации города.

Напомним, что 11 августа ситуация в сельском хозяйстве Вологодской области по причине аномальной жары была признана чрезвычайной.

Как сделать так, чтобы предприятия торговли и общественного питания развивались стабильно и при этом не повышали цены на продукты? И какую поддержку в сложных экономических условиях могут оказать сфере торговли городские власти? Эти вопросы Евгений Шулепов обсудил недавно с руководителями городских департаментов, представителями предприятий торговли и общественного питания.

Глава города призвал предпринимателей к конструктивному диалогу и не сидеть, сложа руки, ожидая помощи со стороны: «Как показало взаимодействие с руководителями предприятий, многие из них просто чего-то ждут, не проявляют активности. Еще одна проблема: руководители не умеют договариваться между собой. Вот у нас есть Лянокомбинат, а нитки для производства тканей мы закупаем в Белоруссии и Польше. Почему? Потому что промышленники не могут между собой договориться. Хочу сказать, что Администрация города всегда будет лоббировать интересы прежде всего вологодских предприятий, и мы будем применять административные меры к тем, кто мешает этим предприятиям развиваться», — подчеркнул Евгений Шулепов.

«Августин» за решеткой

Вступил в законную силу обвинительный приговор в отношении руководителя ООО «Августин». Вологодским городским судом еще 7 июня был вынесен обвинительный приговор в отношении Олега Мехеденко, руководителя ООО «Августин». Он был признан виновным в мошенничестве с использованием своего служебного положения в особо крупном размере, в хищении чужого имущества, вверенного виновному, лицом с использованием своего служебного положения в особо крупном размере, а также в совершении финансовых операций с денежными средствами, приобретенными лицом в результате совершения им преступления, в крупном размере (ч. 4 ст. 159, ч. 4 ст. 160, ч. 2 ст. 174.1 УК РФ). За указанные действия суд первой инстанции назначил О. В. Мехеденко наказание в виде 6 лет 6 месяцев лишения свободы с отбыванием наказания в исправительной колонии общего режима со штрафом в размере 600 тыс. руб.

Судебная коллегия по уголовным делам областного суда 27 июля согласилась с выводами суда, однако снизила размер наказания до 4,5 лет лишения свободы.

Новый спортивный комплекс через год появится в Вологде

Ледовый дворец появится в областной столице районе пересечения улиц К. Маркса и Пугачева осенью будущего года, заявили в городской администрации накануне начала строительства и закладки символической капсулы с посланием от фигуристов. Знаменательное событие произошло в середине августа, а уже в сентябре 2011 г. комплекс должен принять первых юных спортсменов.

Крытая ледовая площадка сможет вместить 250 человек. На первом этаже будет располагаться зал общей физической подготовки и ледовое поле размером 1,8 тыс. кв. м со зрительскими трибунами. На втором этаже разместится хореографический зал, кафетерий, а также помещения вспомогательного и административного назначения.

Работодатели-должники пополняют бюджет. Принудительно

Более 80 млн рублей в этом году взыскали с должников Вологодской области территориальные органы Пенсионного фонда России, сообщают в Отделении ПФР по Вологодской области. По закону, платить страховые взносы за своих работников обязан каждый работодатель, однако это делают далеко не все.

Сначала Пенсионный фонд направляет должникам требования о добровольном погашении долгов. За полгода на Вологодчине такие требования получили 32 тыс. организаций и предпринимателей. В общей сложности они вернули в бюджет ПФР более 10 млн руб. Еще более 25 млн принудительно списано с банковских счетов предприятий — для этого Пенсионный фонд направил порядка 9 тыс. инкассовых поручений.

Если же средств на счетах должников недостаточно, то за дело берутся судебные приставы и применяют жесткие меры — вплоть до ареста имущества. На Вологодчине с неплательщиков таким образом взыскано 46 млн. руб.

Другие новости читайте
на сайте

www.volhusiness.ru

Суды дорожают

Незначительное изменение арбитражного процесса пополнит бюджет сотнями миллионов рублей.

Дело в том, что с ноября вступают в силу поправки в Арбитражный процессуальный кодекс, и одна из них (в ст. 126) меняет список документов, которые нужно прикладывать к иску при обращении в суд. Компаниям и индивидуальным предпринимателям придется предоставлять выписки из ЕГРЮЛ на себя и ответчиков.

«Выписки нужны суду, чтобы знать, по какому адресу направлять уведомления, — объясняет начальник управления Высшего арбитражного суда Игорь Соловьев. — Это защитит компании в том числе от рейдерских атак: сейчас истец может указать неверный адрес ответчика, на который и будут посылаться все уведомления, в итоге ответчик даже не узнает о процессе».

Обращаться в налоговые инспекции (они ведут ЕГРЮЛ) придется довольно часто — выписка действительна для суда всего 30 дней. Документ оформляется за пять дней. Получить выписку на самого себя можно бесплатно, на другую компанию — за 200 руб. Можно получить ее и быстрее — на следующий день, но за 400 руб. для всех.

По данным ВАС, в 2009 г. было рассмотрено 1,4 млн дел, таким образом, на поправках бюджет заработал бы 280 млн руб., но госходы могут оказаться и выше — в процессе часто несколько ответчиков.

Власти пытаются разгрузить суды, но проблема не решится, считают эксперты издания «Ведомости»: выписка, действительная с точки зрения закона, может отражать неверные сведения, если ответчик уже переехал. Получить выписку может сам суд, причем бесплатно, если истец сообщит ИНН и ОГРН участников процесса. В настоящее время ВАС обсуждает с ФНС предоставление судам выписок из ЕГРЮЛ в электронном виде, тогда истцы должны будут просто сообщать регистрационные номера.

Реклама

МАСТЕРСКАЯ СИМВОЛИКИ

Государственная и фирменная символика

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

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

БЛОГИ И ЖИЗНЬ

ВСЕ ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ ЭТОГО ЛЕТА

НАШЛИ ОТКЛИК В ИНТЕРНЕТ-ДНЕВНИКАХ ВОЛОГЖАН

ТЕКСТ: АНТОН НОСОВ

Раздел блогов на сайте журнала «Бизнес и Власть» (www.volbusiness.ru/blogs) продолжает развиваться. У нас появились постоянные авторы и комментаторы, за что мы им искренне признательны. В рамках этой рубрики мы продолжаем знакомить вас с наиболее интересными записями из интернет-дневников жителей и гостей Вологодчины.

Ураган, жара и лесные пожары

Нынешним летом погода приготовила нам сразу несколько неприятных сюрпризов. Первый из них — мощный ураган, который пронесся над Вологодчиной в конце июня. Вологодские блоггеры не только противостояли стихии, но и самоотверженно фиксировали происходящее на фото и видеоканалы.



Житель Вологды **Никита Щекин** одним из первых опубликовал в своем интернет-дневнике видео разрушительного урагана. Правда, снимал он стихию из окна собственной квартиры. А вот юрист-консультант **Анну** непогода застала в автомобиле. В своем блоге девушка выложила «горячие» снимки вывернутых с корнем деревьев и поваленных рекламных конструкций: «Нам в стекла летели громадные куски льда — около 3-х(!) сантиметров в диаметре, формой больше похожие на шайбу, чем на шарик. Через 15 минут туча ушла дальше, на город. На обочинах — кучи града. Далее по трассе — разбросанные дорожные ограждения, пара выкорчеванных елок вдоль дороги... Затем перевернутая остановка, куда-то мчащаяся «пожарка», затем — «скорая»... В городе все еще хуже... Видимо, этот день стал черным воскресеньем для страховых компаний. А синоптики и МЧС почему-то про@@али такой ураган и не объявили по городу штормового предупреждения. Надеюсь, жертв сегодня не было».



Аномальная жара — еще одна популярная тема вологодской блогосферы. В самом начале летнего «потепления» пользователи интернета жаловались на отсутствие

в продаже вентиляторов и духоту на рабочих местах. Среди них — преподаватель из Вологды **Елена Троянская**: «Наш-то барин, сидящий в офисе с окнами не на солнечную сторону и кондиционером, вчера на совещании пресек все возможные реплики относительно укороченного рабочего дня, покупки кондиционеров или хотя бы вентиляторов замечанием: «Некоторым тут жарко, дак купите себе веера»... У нас в кабине весь день солнце, температура 35 градусов и работают три человека... В обмороки, что ли, падать, да чтоб «скорую» к конторе каждые полчаса вызывали?».



Шутки закончились, когда Вологодчину окутал дым горящих лесов из соседних областей. Оперативную и достоверную информацию о состоянии наиболее пожароопасного Кадуйского района в своем блоге выкладывает литератор и лесничий **Александр Дудкин**: «Тушат пожары только те, кто в лесу работает, те, кто лес рубит. В редких случаях — местные жители, когда горит около деревень. Ни разу на пожарах не видел ни тех, кто лесами управляет, ни пожарных. В начале августа в Кадуйском районе одновременно горело в трех местах... С 16 часов 1-го августа до 10 часов 2-го (18 часов подряд, включая дорогу и темноту) наш лесхозузел (5 человек) тушил в 145-м квартале, недалеко от границы с Бабаевским районом. С 16 часов 2-го августа до 13 часов 3-го (всего 21 час) в противоположном углу Кадуйского района на границе с Череповецким (квартал №63). А пятого числа с 4-х утра до 11-ти еще и на пожаре возле свалки у М. Рукавицкой с ранцами ходили. Получается, что уже в этом случае «лесных» людей на пожарах не хватало. Иначе не стал бы наш директор



нарушать Трудовой кодекс — заставляя нас работать две ночи подряд, дав на отдых лишь шесть часов. Значит, если случится в кадуйских лесах не три небольших пожара одновременно, а четыре-пять таких же крохотных, то некоторые из этих пожаров тушить будет некому, потому как не смогут быстро отреагировать на их появление профессиональные пожарные. Неизбежно и у нас тогда случится то, что случилось недавно в средней полосе России. Может, даже вот именно так оно там и произошло».

В комментариях к своему посту Александр Дудкин добавил, что за успешное тушение пожара их могут... наказать: «Звонил я после этих пожаров в Департамент лесного комплекса, мне сказали, за такое тушение директор наш может быть наказан, так как им нарушен Трудовой кодекс, согласно которому количество сверхурочных часов не должно быть более 4 часов два дня подряд. Вот придет трудовая инспекция, выговаривали мне, и накажет, премии директора лишит, выговор объявит. Как будто пожары тоже соблюдают распорядок дня. Как будто лесной пожар — это не бедствие, не чрезвычайная ситуация, а обыденность».

PR, общество и власть

Новость о том, что российская милиция вскоре станет полицией вызвала жаркие споры в блогосфере. Одним из участников дискуссии стал вологодский студент **Андрей Бударов**, который критически относится к реформе МВД: «Стихийное возникновение революционных настроений (дело Евсюкова, Приморье и др.) следовало обуздать. В качестве апрельских тезисов был выдвинут проект о расформировании милиции подчистую. Народ покатал эту мысль на языке, но она горчила (если не моя милиция, то кто меня будет беречь?). И тогда была объявлена революция в органах внутренних дел. Как и всякая революция, она приведет всего лишь к смене власти. В данном случае — к смене верхушки бюрократов порядка».



О другой реформе, связанной с оплатой труда бюджетников, пишет в своем блоге вологодская домохозяйка **Наталья Ковалева**. Женщина возмущена низкими зарплатами воспитателей и медиков и описывает разговор



доведенных до отчаяния людей с главой области: «Люди, пере-
ругавшиеся в своих коллек-
тивах из-за каждого рубля, по-
шли к господину губернатору,
по какой-то странной
генетической памяти соединив образы губер-
натора и царя-батюшки. Губернатор смотрел
на женщин, в отчаянии трясуших перед ним
квитками о зарплате, и думал о... следу-
ющей встрече. Три раза повторил простую
фразу — «Работайте, товарищи воспитатели,
и получите!» А потом сказал: «Всего доброго,
у меня важная встреча». Я встретила воспи-
тательницу сразу после того, как она вышла
из здания администрации. Она плакала. Про-
фессию свою 18 лет назад девушка выбирала
сознательно, считая ее нужной и интересной.
А вчера я узнала: она уволилась с работы».

Иначе общается с высоким начальством
начинающий вологодский пиарщик **Андрей
Цепелев**. На днях он изрядно повеселил
вологодское интернет-сообщество, разме-
стив в своем блоге открытое письмо к главе
Вологды Евгению Шулепову. Недавний
выпускник педуниверситета просит назначить
его «официальным послом Вологды в Москве
и наделить широкими полномочиями». Точно
так, по мнению автора, можно будет
«поднять вологодские бренды на небывалые
высоты»: «Особенно важно
осуществлять PR-поддержку
вологодским производителям
на продуктовом рынке
Москвы, ведь именно высо-
кокачественные молочные продукты всегда
были и остаются брендом Вологды в России
и за рубежом».



Примечательно, что сам Андрей сей-
час живет в Москве и проходит стажировку
в одном из столичных PR-агентств. Именно
на это «щекотливое» обстоятельство в своем
ответе и обратил внимание Евгений Шулепов:
«Это шутка? Вологда пока не государ-
ство, чтобы открывать свои посольства,
тем более внутри собственной страны. А если
серьезно: приезжайте — поговорим. Или вы
хотите быть полезны Вологде, живя в Москве,
любить Родину издалека?»

Театр, кино и лодки

Культурная жизнь Вологды и области
этим летом расцвела сразу несколькими
крупными мероприятиями. Все они, как в зер-
кале, отразились в вологодской блогосфере.
О театральном фестивале «Голоса Истории»
написали многие блоггеры Вологды. К при-
меру, вологодская поэтесса **Наталья Сучкова**
разместила в своем дневнике целую серию
фоторепортажей со спектаклей. Первый —
об открытии фестиваля, увы,
не получился: «Все было орга-
низовано так, что никто, кроме
прессы и гостей на синих сту-
льях, ничего не увидел. Посни-



мать открытие особо не получилось, просто
постояли, покурили за спинами».

Другому нашему блоггеру — специали-
сту по связям с общественностью **Владимиру
Пешкову** церемония открытия, наоборот,
пришлась по вкусу: «Потом была собственно
церемония открытия, сделан-
ная, кстати, очень классно,
хотя, на мой взгляд, не везде
выдержанная стилистически.
Она началась с хора хора в рус-
ских народных костюмах и классной музыкой
в русском народном стиле — не веселуха
всякая, а именно в настоящем русском стиле,
от которого душа сначала сворачивается
в трубочку, а потом разворачивается».



Следующие фоторепортажи **Натальи
Сучковой** с театрального фестиваля вышли
гораздо лучше первого. На снимках — актеры,
зрители и декорации. В одном из постов **Ната-
лья** рассказала о «проколе» питерского БДТ,
который привез в Вологду спектакль «Мария
Стюарт»: «Спектакль-то привезли, а реквизит
и костюмы — потеряли! Фура
пропала по пути в Вологду,
и вот уже несколько дней
ее разыскивают с помощью
ГИБДД! Вместе с костю-
мами и реквизитом исчез и водитель. Наде-
юсь, что этот добрый человек жив и здо-
ров, а баракло — Бог с ним с бараклом-то!
Тем более, что спектакль вологжане приняли
на ура и без костюмов».



Вологодская студентка **Анна Лукинова**
отметила авангардную постановку «Вишне-
вого сада» львовского театра «Воскресение»,
сопроводив свою запись снимками со specta-
кля:



«Одними из самых неза-
бываемых и удивительных
моментов для меня стали
сцены, в которых актеры появ-
лялись на ходулях. У них так
здорово получилось показать
все величие верхушки обще-
ства по сравнению с бедно-
той!»

Впрочем, не все блоггеры согласились
с Анной: в комментариях к ее посту многие
признались, что ушли со спектакля почти
сразу после начала.

Еще одно крупное культурное событие
лета — первый международный фестиваль
молодого европейского кино VOICES. Глава
Вологды Евгений Шулепов посвятил фести-
валю большой пост под названием «Окно
в Европу настезь»:

«Вологжане смогли увидеть фильмы,
которые вряд ли увидят остальные росси-
яне — это авторское, индивидуальное, уни-
кальное кино. У каждого фильма — свой
голос. Это был хор кино... Этот фестиваль
также стал одной из «цеплялок», чтобы при-
везить сюда гостей, в том числе иностранных.
Эта задача актуальна, поскольку развитие

Вологды как туристического центра является
для нас прерогативой».

Одной из «звезд» фестиваля стал
известный российский писатель, драма-
тург, режиссер и актер **Евгений Гриш-
ковец**. Он привез в Вологду свой первый
фильм «Сатисфакция». Картина вызвала
противоречивые отзывы вологодских зрите-
лей и блоггеров. Специалист по PR **Вячеслав
Рошков**, давний поклонник творчества **Гриш-
ковца** признался, что фильм его не порадо-
вал: «Сложно смотреть на **Гришковца** в роли
«нового русского» или «Абрамовича»... при-
выкал минут 20, все ловил себя на мысли,
как соотнести тот голос, который звучал
из колонок, с тем человеком и обстоятель-
ствами, которые были на экране. К сре-
дине фильма почти поверил. Фильм про-
питан манерой **Гришковца** рефлексировать
вслух. А для русского человека нет ничего
лучше, чем рефлексировать за бутылкой,
да еще и с собеседником. Собственно, два
главных персонажа этого фильма весь
фильм этим и занимались: бухали и реф-
лексировали... Не сказал бы, что испытываю
дикий восторг или разочарование».



Сам **Евгений Гриш-
ковец**, вернувшись
из Вологды домой,
также оставил в своем
блоге отзыв о кинофе-
стивале: похвалил вологодского губерна-
тора и пожурил прокатчиков: «Мне очень
понравился губернатор Вологодской
области, по чьей инициативе и желанию,
в общем-то, и был сделан этот фестиваль.
Видно было, что он хочет подарить земля-
кам большое и значительное культурное
событие... Фильм наш показывали в Воло-
годском кинотеатре «Ленком» в восемь
часов. К этому времени операторы и тех-
ники кинотеатра были уже в стельку пья-
ные. К тому же фильм наш шел с цифро-
вого проектора. Пленку им менять было
не нужно, поэтому они закрыли оператор-
скую и ушли пить дальше. До того, что звук
в зале шел плохо, головы и верх экрана
были срезаны, а по объективу проектора
ползали мухи, им никакого дела не было.
Это создавало неповторимую атмосферу
сельского дома культуры. Однако ничто
не помешало зрителям, да и мне, получить
удовольствие от кино».

Не обошли вниманием вологодские
блоггеры день рождения Вологды, а также
праздник Лодки в Устье. Посмотреть фото-
репортажи поэтессы **Натальи Сучковой**,
руководителя компании «АйТи Про Онлайн»
Дмитрия Белова и дизайнера **Андрея Васи-
льева** вы сможете на сайте нашего журнала
по адресу: www.volbusiness.ru/blogs. Там же
уникальный фото-отчет москвича **Леонида
Варламова** о путешествии на мотоцикле
по Мозенской железной дороге. Заходите,
комментируйте, предлагайте авторов! **55**



Философ и чиновник

— Олег Анатольевич, насколько трудно вам, как философу, работать на государственной службе? Как удается сочетать свободу мысли со статусом и рамками поведения государственного служащего?

— Очень много философов работало на госслужбе. В разных качествах. Советниками у разных монархов были Платон, Сенека, Макиавелли и другие. Монтень был на госслужбе. Бэкон был главным чиновником в Англии — лордом-канцлером. А Марк Аврелий так вообще был императором. В XX веке высокопоставленным дипломатом во Франции и отцом Евросоюза был Александр Кожев.

Ни в коем случае не ровняю себя с этими великими мужами, но это просто показывает, что философия не чужда государству и государственной службе, что философия — это не некая «свобода мысли», а тоже служение — служение истине, если угодно... Размышлять человек может когда угодно и где угодно. Философ — это тот, кто все делает осмысленно и из всего извлекает некое наблюдение, теорию... Нет профессий, противопоказанных философам.

— Планируете ли вы и в дальнейшем принимать участие в предвыборных кампаниях, как в середине 1990-х — 2000-е гг.?

— Думаю, что этот молодежный период деятельности для меня закончился. Войны, в том числе информационные, особенно в их организационной части — для молодых.

— Известно также, что вы участвовали в разрешении споров собственников. Что это такое, и в каком качестве вы в них выступали?

— Под спорами собственников подразумевается именно то, что сказано. Собственники ведь часто спорят по поводу имущества, особенно если оно большое,

НЕТАЙНЫЙ СОВЕТНИК

КРЕМЛЕВСКИЙ ПОЛИТТЕХНОЛОГ СТАЛ ЗАМЕСТИТЕЛЕМ ГУБЕРНАТОРА

ТЕКСТ: ИГНАТ КРИВЧЕНКО, ФОТО: АЛЕКСЕЙ КОЛОСОВ

Вячеслав Позгалев в июне включил в свою команду известного политтехнолога и философа Олега МАТВЕЙЧЕВА. До этого последний работал в Администрации главы государства в должности советника Управления Президента по внутренней политике. Зимой, после известного калининградского митинга, Матвейчеву, как куратору региона, пришлось уйти в отставку. Теперь в его обязанностях — отстаивание интересов нашей области на федеральном уровне. Вскоре после утверждения Олега Матвейчева на новой должности с ним побеседовал корреспондент журнала «Бизнес и Власть».

а значит — ведут информационные войны. Я в этих войнах принимал участие, они мало чем отличаются от предвыборных кампаний.

— Неужели вы будете оставаться в стороне во время предвыборных кампаний на территории Вологодской области?

— Конечно, как человек, работающий в команде губернатора, я буду обязан давать ему советы во время предвыборных кампаний. Да и не только ему. По поводу выборов, да и вообще по поводу политической обстановки в стране, я готов читать лекции студентам вузов. И не только студентам. С удовольствием буду общаться с вологодскими депутатами. Думаю, у них будет что спросить, а у меня — что рассказать.

— В стране говорят о какой-то модернизации. Применим ли данный термин к созна-

нию? Если да, то как, с вашей точки зрения, может проходить модернизация сознания?

— Сознание как структура — само есть постоянная модернизация, оно есть живое беспокоество и самоотрицание. Это заметил еще Гегель — великий философ. Именно поэтому человечество постоянно идет от рывка к застою, и опять к рывку и опять к застою. Сейчас у нас как раз такой период рывка. Он уже свидетельствует о том, что модернизация сознания произошла... Это взаимообусловленный процесс.

О Сталине и «несогласных»

— Вас называют сталинистом. Так ли это на самом деле?

— Смотря что понимать под этим словом. Если считать, что сейчас народу нужен Сталин, то я против этого, считаю, что это невозможно и не нужно. Сталин был хорош в свое время, во время индустриальной эпохи. Если считать, что Сталин был неким идеалом для своего времени и не делал ошибок, то тут я тоже не сталинист, потому что Сталин был человеком. Другое дело, что я считаю, что совокупность его правильных решений больше совокупности ошибок (и это доказала Победа и другие свершения). Тут — да, я считаю, что Сталин заслуживает уважения как государственный деятель.

— Вы презираете так называемых «несогласных». Почему?

— Потому что они разрушают государство, в котором живут, это не просто паразиты (таких можно терпеть, в конце концов, в каждом организме живут какие-то более мелкие «организмы-нахлебники»), а паразиты, убивающие организм хозяина. Нельзя жить в государстве и работать против него. К тому же часто они это делают в интересах и на средства других государств. Не верите? Посмотрите открытые отчеты всевозможных некоммерческих и прочих правозащитных организаций. Источниками их финансирования являются иностранные фонды.

— В продолжение темы «несогласных». Зимой в Калининграде на улицы вышли, по разным оценкам, от 7 до 10 тысяч человек. Неужели и тут внутренние «враги» получили помощь «ненавистного Запада»?

— Выведение людей на улицу — это последний акт «маршевого балета». Это уже «оранжевая» революция, когда власть захватывают. Но сначала ведется подготовка не меньше года-двух.

Разогрев общественного мнения делается с помощью оппозиционной прессы. Но она же должна существовать на чьи-то деньги. Параллельно периодически организуются мелкие акции протеста. В Калининграде была организация, которая проводила пикеты возле здания тамошнего правительства каждую неделю. В итоге — 50 с лишним пикетов. На это тоже деньги нужны. Через некоторое время подрывная

работа приносит свои плоды, и для воспламенения массовых акций протеста достаточно лишь искры. Так вот, в Калининграде подготовительные действия лишь незначительно финансировались оппозицией. В основном деньги приходили из прибалтийских некоммерческих организаций. Представляете, какая-то небогатая, страдающая от кризиса Литва финансирует российскую оппозицию? Абсурд! Понятно, что за ней стоит совсем другая страна.

Новое назначение

— Когда Вы впервые побывали в Вологодской области? Какие были первые впечатления об этом регионе? Какие вологодские проекты Вы будете продвигать в ближайшее время?

— Первый раз в Вологде я был в 2000 году, кажется. Тогда мне Вологда показалась неуютной. Потом я уже неоднократно бывал после 2006 года, когда курировал Вологодскую область в Администрации Президента. Скажу, что за 10 лет изменения очевидны. Их трудно замечать, когда живешь тут, а когда приезжаешь — резкий контраст с тем, что было. Ваш губернатор и его команда работают действительно хорошо. Дай Бог в России в других областях таких губернаторов.

«Несмотря на то что Татарстан, как и Вологодская область, является регионом-донором, он «выцарапывает» из федерального бюджета на различные проекты миллиарды рублей. Вологодская область тоже имеет право на то, чтобы получать от федерального центра большие деньги».

Что касается моей работы, то это хождение по московским кабинетам и продвижение вологодских проектов в вологодских документах в большом бюрократическом мире. Есть наработанные связи, почему бы их не использовать на благо Вологодчины? Именно так рассуждал и Вячеслав Евгеньевич, когда приглашал меня на работу. Мудрый человек! Есть дефицит квалифицированных кадров, и настоящий хозяин — не тот, кто кадрами разбрасывается, а тот, кто их выращивает или собирает в команду.

Сейчас я работаю над проектом, посвященным 1050-летию Белозерска. Кроме того, будем пытаться добиваться, чтобы Дед Мороз стал символом Олимпиады в Сочи. Не какой-нибудь дельфин, который имеет мало отношения к России и которого сразу после Олимпиады забудут, а именно Дед Мороз.

— Помимо вас, в июне губернатор назначил своим заместителем Елену

Костенко. Вас не смущает, что и у нее, и у вас будет один и тот же функционал?

— В Москве работают более 20 представителей из Татарстана. Они с самого утра обивают пороги федеральных ведомств, и результат их работы налицо. Несмотря на то что Татарстан, как и Вологодская область, является регионом-донором, он «выцарапывает» из федерального бюджета на различные проекты миллиарды рублей. И это благодаря работе многочисленных представителей республики. Вологодская область тоже имеет право на то, чтобы получать от федерального центра большие деньги. Поэтому мы с Еленой Петровной будем выполнять похожую работу в Москве.

Писатель и блоггер

— Вы ведете блог в Интернете. Это дань моде или желание высказаться? Как вы реагируете на критику ваших взглядов со стороны интернет-пользователей?

— Я и сам не всегда корректен (улыбается). Если люди не начинают «объяснять мне меня же», я спокойно отношусь к их критике. Если люди начинают обсуждать не то, что говорится, а почему говорится или как говорится, я их «баню». Но таких всего пара человек попадалась. Что касается моды на блоги, то я скорее старомоден. Если следовать моде, то блог надо было заводить лет 8-10 назад.

— Вы опубликовали почти полтора десятка книг. Чем еще планируете порадовать или удивить читателей?

— Да, процесс творчества неостановим. Каждый год будет по одной-две книги. Это выше меня, я не могу не думать и не писать. У меня еще не иссякло желание поделиться с читателем своим опытом работы на госслужбе. Книжки, конечно, будут разносторонними. Единственное, что их будет объединять, — форма. Практически все мои работы состоят из отдельных самостоятельных главчасть.

— Какой период вашей жизни вы назвали бы самым интересным, какой — удачным и плодотворным? И есть ли у вас конкретная цель в жизни?

— Все периоды в жизни были интересны, я за все судьбе благодарен, хотя итоги подводить рано — самое интересное еще впереди. Просто потому, что есть люди с традиционным поведением (живу так, как жили мама, папа и т.д.), есть люди с целерациональным поведением (ставлю цель и разобьюсь в лепешку, чтобы ее достичь), а есть люди с ценностно-рациональным поведением (я живу так, как считаю нужным вне зависимости от обстоятельств). Я человек с ценностно-рациональным поведением. Что бы в мире ни случилось, я всегда буду писать, читать, думать, заниматься о близких, служить государству, просить у Бога сил, чтобы все это успевать. **55**



ДОРОГАМИ МОДЕРНИЗАЦИИ

Модернизация экономики невозможна без инвестиций. Это та основа, та трасса, по которой движется весь этот сложный процесс. Как обстоят дела с инвестициями в Вологодской области? По данным Департамента экономики, за последние 9 лет (с 2001 по 2009 годы) в экономику области вложено более 425 млрд рублей инвестиций. По сравнению с «тучным» 2007 г. объем инвестиций в основной капитал несколько снизился, однако и в прошлом году он составил немало — 55 млрд рублей. В структуре инвестиций по видам экономической деятельности наибольшие объемы вложений направлены в промышленное производство и транспорт (см. диаграмму).

Конечно, при той статистической модели модернизации, которая сложилась в нашей стране, большая часть инвестируемых ресурсов — это федеральные и региональные деньги, однако к позитивным сдвигам можно отнести то, что к концу 2000-х объем привлекаемых в экономику региона частных инвестиций вырос почти в два раза. Если в 2000 году только 29% инвестиций относилось к этой форме собственности, то к 2009 году их доля составила уже 53%.

Для того чтобы подобная динамика сохранялась и в нынешние кризисные (по мнению некоторых, посткризисные) времена, государство должно не просто вливать бюджетные средства в образцово-показательные проекты, а создавать «точки роста», обеспечивающие развитие не столько отдельных предприятий, сколько целых отраслей. Индустриальный парк «Шексна» вполне может ей стать, но его одного недостаточно. Нужен благоприятный инвестиционный климат, а это — льготный налоговый режим и развитая инфраструктура. В конце концов, без хороших автомобильных дорог, как ни крути, далеко не уедешь...

Структура инвестиций в основной капитал



Открытие трубопрофильного
завода «Северсталь ТПЗ-Шексна»



ОТ СЛОВ — К ДЕЛУ

МОДЕРНИЗАЦИЯ ВОЛОГОДСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ГЛАЗАМИ ГУБЕРНАТОРА

ТЕКСТ: ЕЛЕНА ШАМАЕВА, ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ПРАВИТЕЛЬСТВА ОБЛАСТИ

В те «черные» месяцы конца 2008-го, когда падение промышленного производства в профильной для региона сфере — металлургической — составило почти 50%, все понимали, что это дно, от которого надо оторваться и путем титанических усилий восстановить экономику если не до прежнего уровня, то хотя бы до достойного, обеспечивающего стабильность региона. Сейчас середина 2010 г. Что удалось сделать за это время? Идет ли Вологодчина по пути модернизации экономики, намеченному Президентом Дмитрием Медведевым еще год назад? Об этом читателям журнала «Бизнес и Власть» рассказал Губернатор области Вячеслав ПОЗГАЛЕВ.

Гром грянул...

Оценивая экономическую ситуацию в регионе, губернатор заметил: «Кризис, конечно, нас встряхнул. В конце 2008 года удар по нашей экономике был сильнейший: 47%-ное падение производства у металлургов, химикам оказались вообще на грани остановки производства, потому что продукция не реализовывалась. Тем не менее, уже к концу прошлого года мы практически

восстановили производство, лишь 12% не хватило до самых высоких показателей 2008 года». В результате падения спроса на продукцию экспортные цены на черные металлы, достигшие своего максимума в августе 2008 г. — 1057 долл. за тонну, к началу 2010 года снизились до 460 долл. В результате значительно уменьшился объем прибыли, соответственно, уменьшились и налоговые поступления. В целом по области сокращение налога на при-

быль обошлось бюджету в 17 млрд руб., при этом по всем остальным вместе взятым источникам недополучено только 1 млрд рублей (по сравнению с уровнем 2008 г.).

«Большими усилиями производство на Вологодчине было выведено на прежний уровень, — считает Вячеслав Евгеньевич. — В этом году наши производственные мощности загружены на 100%. И произошло это потому, что и металлурги, и химики, и лесники, и энергетики, и машиностроители, и работники сельского хозяйства занимались модернизацией: они внедряли новую технику, новые технологические процессы, новые материалы. Это все благодаря хорошим руководителям, которые пришли надолго, навсегда. Они почти всю полученную прибыль вкладывали в модернизацию производства. Благодаря этому на «Северстали» появились новые высококачественные марки стали, у химиков — новые удобрения. Вот пример сельского хозяйства: один трактор марки «Класс» заменяет 4 трактора «ДТ-75». Это значит, что сразу в 4 раза возрастает производительность труда».

«В процессе модернизации государство играет роль катализатора, если говорить языком химиков. Оно ускоряет процесс, создает условия для развития бизнеса. И в самый сложный момент областная власть такую роль выполнила. Однако роль обычных рабочих здесь тоже велика. Уже давно на многих предприятиях уровень зарплаты зависит от квалификации специалиста», — продолжает Губернатор. Совершенствование производства в разных сферах привело к тому, что карта промышленности Вологодской области стала более насыщенной, а бюджет теперь пополняется иначе. В 2000-м году 75% отгруженной в области продукции приходилась на долю «Северстали». Сегодня это всего 51%. Если говорить о налогах, то если в 2000 году неметаллургический сектор экономики давал нам 25% налоговых поступлений в бюджет, то в 2008-м это было 63%. Это результат диверсификации производства. Нагрузку, возложенную на одно предприятие, мы рассредоточиваем по другим отраслям. Нас критиковали, что мы этим не занимаемся, что делаем это медленно, но результаты говорят сами за себя».

Все по-новому

Сейчас на всех уровнях говорится о завершении финансово-экономического кризиса, и на этот счет существует множество очень разных мнений. Вологодская область целеустремленно идет к стабильности. Один из последних ярких примеров — открытие трубопрофильного завода в индустриальном парке «Шексна». «Этим можно гордиться, — считает Вячеслав Позгалев. — В течение прошлого года, когда стоял вселенский стон по поводу кризиса, мы не остановили ни один инвестиционный проект: теплоэлектростанция в Красавино, лесоперерабатывающий комплекс в Вытегре. Индустриальный парк «Шексна» нам, конечно, сейчас очень важен. Мы работаем над этим проектом уже давно, в нем участвует более 60 инвесторов. При этом все оглядывались на «Северсталь», которая вкладывала деньги в Саратовскую область, в США, в Италию, в Швейцарию, в Англию. Но «Северсталь» пришла в индустриальный парк «Шексна», и это был не просто красивый жест в сторону Правительства Вологодской области, это было хорошо продуманное экономическое решение. Metallурги прекрасно понимают, что именно там они могут добиться более высоких экономических показателей. И трубопрофильный завод как новое предприятие впитал в себя все последние разработки в области переработки металла. Производительность труда высочайшая, качество изумительное». Новое производство выпускает инновационную продукцию — сложные профили, которые являются основой для несущих

конструкций, применяемых в современном строительстве (круглые, квадратные и прямоугольные трубы диаметром сечения от 127 до 426 мм). Их использование резко снижает потребление металла, затраты на «нулевой цикл» и удельные расходы цемента. Продукция трубопрофильного завода, выполненная в соответствии со строгими европейскими нормами и стандартами, является основным технологическим элементом для современного коммерческого и индустриального строительства, а само предприятие — первое в цепочке

«Северсталь» пришла в индустриальный парк «Шексна», и это был не просто красивый жест в сторону Правительства Вологодской области, это было хорошо продуманное экономическое решение».

по созданию новой технологической базы для нового строительства. Это уникальное для Северо-Запада производство по составу оборудования и возможностям исполнения заказов. А с выходом на проектную мощность завод обеспечит занятость около 300 человек. В индустриальном парке собран стартовый «пакет» инфраструктур и льготных условий, что позволяет при-

влекать и размещать в качестве резидентов новые высокотехнологичные производства. В перспективе на территории индустриального парка «Шексна», помимо дальнейшего развития трубопрофильного завода, появятся новые производства, выпускающие продукцию в сфере биотехнологий, предприятия железнодорожного транспорта, строительных материалов и т. д.

Еще один большой проект по модернизации — это индустриальный парк «Сокол». Там предполагается развитие кластера (полного цикла) индустриального малоэтажного деревянного домостроения. Якорным проектом в индустриальном парке выступает Сокольский плитный комбинат, где будет организовано производство ориентированно-стружечных плит как наиболее перспективного и универсального строительного материала. «Это новейшая для отечественного производства технология, — рассказывает губернатор. — Эта новая плита тоньше, легче, но прочнее. В России такую пока не производят нигде, но именно такая плита сегодня является основой для строительства во всем мире, кроме России». В индустриальном парке «Сокол» также планируется развивать деревообработку, стройиндустрию, производство мягких кровельных материалов и утеплителя, производство мебели и фурнитуры и других сопряженных производств. Большая ставка делается на развитие



Открытие нового производства на фанерном комбинате «Новатор»



мало бизнеса, которого сейчас в Соколе мало. Условно говоря, если крупные предприятия моногорода будут делать дома, то малые предприятия — отделочные материалы для них, мебель и фурнитуру. Кроме того, на градообразующих предприятиях Сокола уже реализуются (или пока планируются) новые модернизационные проекты, охватывающие полный технологический цикл от лесозаготовки до производства и реализации продукции с высокой добавленной стоимостью. Таким образом, город Сокол также становится крупной «узловой точкой роста» области, и ее основой является развитие человеческого капитала и насыщение объектами инфраструктуры. В общей сложности в модернизацию Сокола планируется вложить 55 млрд рублей: 50 — это деньги инвесторов, остальное — бюджетные средства.

«На развитии индустриальных парков «Шексна» и «Сокол» изменение ситуации в промышленности Вологодской области не закончится, — делится планами Вячеслав Позгалев. — У нас на очереди Череповец, где нужно уйти от моноструктурности экономики города. Затем мы будем заниматься Красавино, где на весь город один комбинат, поэтому город уязвим и сейчас находится в сложном положении. Та же ситуация в Монзе: все население работает на ДСК. Стоило предприятию споткнуться — весь поселок хихает. Это отголоски советской командно-административной системы, где наверху решили: этому поселку пилить, этому строгать, а этому паковать».

Кому не повезло

Много сомнений, связанных с успешностью промышленной модернизации,

возникает по поводу занятости населения. Чем более современные технологии внедряются в производство, тем меньше нужен труд человека: рабочих в цехах заменяет техника, а специалисты только контролируют ее работу. Глава региона не скрывает своих опасений: «Конечно, модернизация производства приведет к сокращению рабочих мест в Череповце. Будут высвобождать кадры и металлурги, и химики, и строители. Я думаю, что эти люди смогут найти себе применение в индустриальном парке «Шексна», хотя и в Череповце открываются новые производства. Решить проблему трудоустройства легче всего смогут женщины, поскольку речь идет о текстильной промышленности, и Череповец имеет все возможности для того, чтобы стать одним из центров России по производству швейных изделий».

Кадры для модернизированных и вновь созданных производств область намерена искать не только у себя, но и в других регионах и странах. Привлечение трудовых мигрантов связано с тем, что потребность работодателей в рабочей силе не удовлетворяется за счет национальных трудовых ресурсов. Трудовые мигранты, в основном, занимают те рабочие места, которые не востребованы нашими гражданами по различным причинам (в первую очередь, низкая оплата за тяжелый, не требующий высокой квалификации труд). В квоте 2010 года 58% составляют заявки на неквалифицирован-

Социальный эффект модернизации

Модернизация, безусловно, должна дать важный социальный эффект. И он уже заметен: в первом полугодии этого года предприятия и организации различных форм собственности создали в области более 2,5 тыс. новых рабочих мест. Самые крупные из них: торгово-развлекательный центр «Мармелад» — 1100 рабочих мест (из них пока заполнено 850 вакансий), ООО «ТРК-Череповец» — 650 рабочих мест, ООО «Нестле Россия» — 150 рабочих мест, ОАО «Вологодский текстиль» — 143 рабочих места.

На то, что развитие производства существенно улучшит социально-экономическую ситуацию, очень рассчитывают в Соколе, в третьем по величине городе области, где каждый третий житель работает или работал на деревообрабатывающем предприятии. На сегодняшний день средняя зарплата сокольчан в полтора раза ниже, чем в среднем по региону. Ветхого и аварийного жилья в Соколе в 2 раза больше, чем в других городах и районах области.

Инвестиционные проекты Вологодской области

Место по объему инвестиций	Наименование проекта	Инвестор	Сумма инвестиций, млрд руб.	Срок исполнения
1	Вологодская бумажная мануфактура (г. Сокол)	Сокольский ЦБК, Банк Москвы	30,3	2010-2015
2	Пилотный проект «Развитие льняного комплекса Вологодской области путем межотраслевой и межтерриториальной кооперации»	Правительство области, «Вологодский текстиль», «Доминион»	9,8	2008-2015
3	Комплекс по производству карбамида	«Череповецкий Азот»	7,1	2010-2012
4	Завод по производству плит OSB (г. Сокол)	«Вологодские лесопромышленники»	5,7	2010-2015
5	Трубопрофильный завод	«Северсталь ТПЗ-Шексна»	4,8	2007-2010
6	Деревообрабатывающий комбинат — производство паркетной доски	Barlinek SA (Польша)	3,8	2009-2012
7	Модернизация Сухонского ЦБК (г. Сокол)	Сухонский ЦБК	2,9	2010-2015
8	Индустриальный парк «Шексна»	Правительство области	2,7	2007-2015
9	Индустриальный парк «Сокол»	Правительство области	0,8	2010-2014
10	Реконструкция производства Сокольского ДОК — развитие индустриального малоэтажного деревянного домостроения (г. Сокол)	Сокольский ДОК	0,7	2010-2011

Источник: АЦ «Эксперт Северо-Запад»

ных рабочих: подсобных рабочих, рабочих на лесозаготовки и по уходу за животными, дворников, уборщиков. Российские граждане даже в сложных условиях, которые сложились на рынке труда, не хотят заниматься тяжелым физическим трудом за невысокую плату. «Из-за рубежа будут приглашаться также и руководители, — говорит Вячеслав Позгалев. — Мы умеем делать далеко не все, что умеют делать в развитых странах, особенно в сфере торговли и услуг. Это показывает и мировой опыт. Есть опыт обучения наших специалистов за рубежом, но не все потом возвращаются обратно. Когда мы начинали развивать фермерское хозяйство, 10 наших фермеров были отправлены на учебу в Финляндию, и ни один не вернулся. Но это было в 90-е годы. Сейчас ситуация иная. Конечно, надо учиться за рубежом, так как люди будут работать на импортном оборудовании, а именно за рубежом это оборудование было произведено, где на нем давно работают».

Вологда — административный центр или...?

С модернизацией производства в нашей области как-то принято связывать Череповец, Шексню и Сокол. Губернатор заступает за областную столицу: «Вологда тоже не остается в стороне. Например, создано совместное с французами производство телевизоров (видео-

камер, способных «видеть» в инфракрасном диапазоне, которые используются для обнаружения и распознавания объектов, испускающих тепло, в темноте). Вологда — это самый высокий уровень в производстве танковых прицелов, производство низкопольных автобусов «Олимп», где работают даже люди из других регионов. Фирма «Нестле» открыла в Вологде свое производство. Компания «Айсберри» начала делать у нас мороженое». Этот список, озвученный Вячеславом Евгеньевичем, можно продолжить. Так, «Вологодский подшипниковый завод» проводит освоение ряда новых технологий. Инвестиции в 2010 году составят более 20 млн рублей. «Вологодский завод строительных конструкций и дорожных машин» 26 декабря 2009 года ввел в эксплуатацию цех по производству легких металлических конструкций на новой производственной площадке на ул. Северная, 44. Ввод его в эксплуатацию позволяет предприятию увеличить мощность в 5 раз: с 200 т до 1000 т металлоконструкций в месяц. Продукция предназначена для строительства производственных и торговых помещений, спортивно-развлекательных учреждений, автосалонов, путепроводов и других сооружений. Инвестиции в этот проект составили порядка 100 млн рублей, численность персонала при двухсменном графике работы — 67 человек. Предприятие «ИММИД» реали-

зует проект по расширению объемов производства полиэтиленовых труб, для чего в технологический процесс введены 3 новые экструзионные линии. Объем инвестиций составил порядка 280 млн рублей. «Вологодский текстиль» проводит модернизацию в рамках реализации пилотного проекта «Развитие льняного комплекса Вологодской области путем межотраслевой и межтерриториальной кооперации». Основной задачей инвестиционной программы по текстильному сектору является коренная модернизация прядильного и ткацкого производства, создание нового отделочного производства, организация собственного швейного производства, внедрение передовых технологий с целью оптимизации управления производством, расширения ассортимента, повышения качества выпускаемой продукции.

Важно отметить, что инвестиционные проекты ОАО «Вологодский завод строительных конструкций и дорожных машин», ООО ПФ «Металласт» и ООО «ИММИД» включены в Государственную областную инвестиционную программу, в результате чего предприятия имеют право воспользоваться налоговыми льготами. Сумма налоговых льгот по машиностроительным предприятиям г. Вологды, которые осуществляют инвестиции в форме капитальных вложений в собственные производственные основные фонды, в 2009 году составила более 12 млн рублей. ■



ИННОВАЦИЯ ВКУСА

КАК ВОЛОГОДСКОЕ МОРОЖЕНОЕ СТАЛО ВКУСНЕЕ ВСЕХ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ, ФОТО: ВИКТОР ГОРБУНКОВ

Необычайно жаркая погода, установившаяся этим летом, оказалась на руку мороженщикам: в июне ООО «Вологодское Мороженое» реализовало 3 тыс. тонн холодного лакомства, а в июле — уже более 3 тыс. тонн. И это не предел. Современные производственные мощности позволяют производить до 110 тонн мороженого в сутки — это второе по объему выпускаемой продукции предприятие в стране. С его директором Еленой ЯКОВЛЕВОЙ мы поговорили о том, какие условия, кроме, естественно, погодных, позволяют вести успешный бизнес сегодня.

— Когда в 2008 г. группа компаний «Айс-берри» купила «Вологодское Мороженое», его мощность составляла 10 тонн в сутки. Что было сделано, чтобы увеличить ее в разы?

— Когда мы пришли, здесь работало всего 4 линии, причем они находились в весьма плачевном состоянии. Производственные площади были модернизированы и расширены. Были дополнительно выкуплены два больших здания, где сегодня тоже располагаются цеха. Часть оборудования была куплена, часть перевезена из Москвы с завода «Айс-Фили», при этом была произведена его реконструкция — устаревшее оборудование в Вологду везти не стали. Всего в новое производство было инвестировано несколько десятков миллионов долларов. Сейчас планируется закупка и ввод в эксплуатацию еще одной большой линии, которая заменит собой целый цех. Она сможет производить до 20 тонн готового продукта в сутки.

— Сколько людей трудится у вас?

— Численность работников в данный момент составляет 1147 человек. С 2008 г. было создано порядка 1050 рабочих мест. С открытием новой линии появится еще 60 рабочих мест.

— Как осуществляется подбор персонала?

— К сожалению, многим специальностям, которые востребованы на производстве мороженого, в Вологодской области не учат, поэтому обучение в основном происходит непосредственно на фабрике через систему наставничества. Мы отбираем людей, мотивированных на результат, готовых к обучению, желающих развиваться и расти по карьерной лестнице. Обучение сотрудников осуществляется в соответствии с планом и программами обучения. Мы здесь «вырастили» многих квалифицированных специалистов и руководителей.

— Один из эффектов модернизации производства — повышение качества продукции. За счет каких технологических новшеств оно обеспечивается?

— У нас разработана политика в области качества, одно из направлений которой — стабилизация технологических и производственных процессов за счет улучшения процессов управления оборудованием, технологиями, сырьем и продукцией и повышения квалификационного уровня персонала предприятия. Основная задача такой политики — ни при каких условиях не снижать качество товара и обслуживания.

Но это еще не все. Весной 2010 года «Вологодское Мороженое» первым в отрасли начало выпуск продукции из вологодского «живого» молока. Нами был введен в эксплуатацию цех приемки и переработки сырого молока. Безусловно, использование настоящего молока, а не сухих смесей суще-

ственно улучшает вкусовые качества мороженого.

— **А какова ассортиментная политика предприятия? Чему отдается приоритет — старым, проверенным временем рецептурам и маркам или современным?**

— Нельзя сказать однозначно. Мы производим мороженое из натуральных ингредиентов по классическим рецептурам 50-х годов: многим хорошо знаком вкус «Лакомки» или «Ленинградского», он остается неизменным уже давно. В то же время благодаря инновациям в области технологий у нас создаются новые марки мороженого, такие как «Жемчужина России», «Мини Ми» — это уже более сложные вкусы, более сложные для производства виды. Около 50% нашего ассортимента — это инновационные сорта. Причем два раза в год — к летнему и зимнему сезону — наш ассортиментный ряд пополняется новыми видами мороженого. Сейчас мы производим более 120 наименований продукции.

— **Как осуществляется дистрибуция? Ведь сегодня кто ближе оказался к потребителю, тот и выиграл...**

— Мы очень плотно работаем со всеми федеральными и многими региональными сетями. В этом году меньше внимания стали уделять большим дистрибьюторам — за ними сложно уследить. Поэтому реализацией занимаемся сами. У нас хорошо развита собственная логистика, в наличии большой автопарк, так что мороженое на складах не задерживается.

Помимо Вологды, у компании «Айсберри» три крупных центра: Москва, Санкт-Петербург и Воронеж. Это позволяет охватить довольно большую часть российского рынка.



— **Насколько я знаю, ваше предприятие участвует в качестве спонсора праздничных мероприятий в День защиты детей. Какую еще спонсорскую поддержку Вы оказываете?**

— Компания «Айсберри» всегда уделяла большое внимание меценатству и благотворительности. К нам часто обраща-

ются различные организации с просьбой о помощи, порядка 70% таких обращений мы удовлетворяем, помогаем как деньгами, так и продукцией. Например, 1 июня в рамках Дня защиты детей мы не только бесплатно угощали мороженым всех желающих на центральной площади Вологды, но и оказали благотворительную помощь Областной юношеской библиотеке им. В. Ф. Тендрякова, Вологодскому детскому дому им. В. А. Гаврилина, Социально-реабилитационному центру для несовершеннолетних «Феникс».

Также в июне компания «Айсберри» выступила спонсором на XXXII Московском Международном Кинофестивале в рамках показа «Звезды кино представляют российских дизайнеров». Посетителей и высоких гостей, в числе которых был Никита Михалков с супругой, угощали самым вкусным мороженым от компании «Айсберри».

— **Елена Александровна, а вы сами мороженое любите?**

— Конечно, с детства! Поэтому и пришла работать в бизнес по производству мороженого. **Р**

ООО «Вологодское Мороженое»:
г. Вологда, ул. Клубова, 87
тел.: (8172) 55-81-51
факс: (8172) 55-81-54
www.iceberry.ru



ИНВЕСТИЦИИ РЕШАЮТ ВСЕ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ГОЛОВАНОВА

Каждое предприятие на определенном этапе своего развития сталкивается с необходимостью дополнительного финансирования. Растущие компании нуждаются в закупке новых машин и оборудования, модернизации и реконструкции своих производственных мощностей или строительстве новых зданий и сооружений. Но не у всех хватает свободных средств для осуществления этих мероприятий. Привлечение инвестиций — один из способов решения этих вопросов. Об инвестиционной политике банка читателям журнала «Бизнес и Власть» рассказал управляющий Вологодским отделением Сбербанка России Игорь ЗАЛУКАЕВ.



— Какова роль банковских инвестиций в развитии предприятия?

— В данный момент Сбербанк лидирует на региональном рынке в качестве инвестора и продолжает активно кредитовать и поддерживать различные проекты вологодских предприятий. В период 2008-2009 годов многие предприятия столкнулись с проблемами сбыта своей продукции, что повлекло за собой трудности в обслуживании кредитов. Совместно с заемщиком банк вел поиск компромиссных решений, позволяющих предприятиям пережить тяжелые времена, сохранить и развивать бизнес. В настоящее время объем вложений банка в экономику области составляет более 22 млрд руб. Экономические реалии таковы, что без привлечения долгосрочных заемных средств предприятие не может развиваться опережающими темпами, и, как следствие, проигрывает конкурентную борьбу. Поэтому сотрудничество с банками является одним из ключевых условий успешного развития бизнеса.

— Получается, что кризис способствовал укреплению позиции Сбербанка в данном сегменте кредитования?

— Да, мы поддержали те предприятия, которые обратились к нам в кризисные времена. Более того, были прецеденты, когда банк помогал закончить реализацию проектов, финансирование по которым было приостановлено другими банками. И что важно, на протяжении всего времени Сбербанк сохранил тарифную политику, не прибегая к увеличению процентных ставок.

— Каким проектам Сбербанк оказывал финансовую поддержку в последнее время?

— Мы финансировали проекты практически во всех отраслях региональной экономики. Так, с инвестиционным участием банка было создано новое направление деятельности по производству карбамида на ОАО «Череповецкий «Азот», в сфере строительства — возведение жилых домов компанией ОАО «Вологдастрой», в области сельского хозяйства произошла реконструкция и модернизация животноводческих комплексов сельхозпредприятий СХПК «Ильюшинский» и Колхоза имени Суворова, в сфере розничной торговли был профинансирован проект ООО «Континентстрой». В 2009 году банк продолжил участие в программе реконструкции системы холодоснабжения ЗАО «Вологодский мясокомбинат», поддержал два новых проекта по организации производства по выпуску сухих пиломатериалов в г. Вытегра и производство топливных гранул в г. Кадников. Были выделены средства ООО «Вологодская ягода» на приобретение и установку морозильных камер. Совсем недавно в Шексне открылось уникальное для Северо-Запада России производство — Трубопрофиль-

ный завод. Данный инвестиционный проект был реализован с привлечением кредитных средств Сбербанка России.

— **Сейчас мы наблюдаем спад кризиса, изменится ли на Ваш взгляд активность предприятий региона в поисках инвестиций?**

— Безусловно, в условиях стабильно развивающейся экономики спрос на инвестиции растет. Кризис выявил также закономерность в классическом подходе к развитию бизнеса — для того чтобы выжить, необходимо использовать так называемые длинные ресурсы, или «длинные деньги». В тяжелые времена выстояли и даже нарастили темпы производства те предприятия, которые строили четкую финансовую стратегию по использованию и механизму возврата «длинных денег». Сейчас, когда наблюдается тенденция к стабилизации и снижены риски, банк может кредитовать в больших объемах и, следовательно, участвовать во многих инвестиционных проектах. В настоящее время мы имеем возможность предоставить ресурсы на срок до 7-10 лет с возможностью отсрочки погашения основного долга.

— **Какие предложения есть сегодня в банке для представителей малого бизнеса?**

— Возможность получения кредитных ресурсов, в том числе и долгосрочных, актуальна не только для крупных предприятий, но и для представителей среднего, малого и даже микробизнеса. Сбербанк предоставляет кредиты сроком до 5 лет по программе «Бизнес-авто» и до 10 лет по программе «Коммерческая недвижимость». Данные программы направлены на развитие бизнеса и расширение производства. Мы можем предложить и индивидуальный кредит в зависимости от целей на различный срок и с удобным графиком погашения кредита.

В рамках договора между правительством Республики Беларусь и Сбербанком предоставляются кредиты на покупку техники и автотранспорта производства Белоруссии. Это льготные кредиты с компенсацией процентной ставки. По улицам нашего города уже ходят автобусы, приобретенные по данной программе. Для предпринимателей, не имеющих достаточного собственного обеспечения, предусмотрено овердрафтное

кредитование и кредиты с поручительством «Гарантийного фонда». Сегодня малому бизнесу предоставляется и льготное обслуживание в рамках акции «Сбербанк: индивидуальный подход к предпринимателям».

«В тяжелые времена выстояли те предприятия, которые строили четкую финансовую стратегию по использованию и механизму возврата «длинных денег».

— **Расскажите более подробно об условиях этой акции.**

— Льготные условия обслуживания распространяются на предпринимателей, впервые открывших расчетный счет в Сбербанке, и предусматривают бесплатное открытие, существенное снижение тарифов за ведение счета и снижение комиссии за прием и выдачу наличных денежных средств. Условия акции действуют до 31 октября текущего года. Новые клиенты получат возможность бесплатного подключения системы «Клиент-Сбербанк» и бесплатного сопровождения до 31 декабря 2010 года.

Надежный партнер: комментарии клиентов Сбербанка

Евгений Иванов, директор Череповецкого филиала ЗАО «ФосАгро АГ»



ОАО «Череповецкий «Азот», входящее в компанию «ФосАгро» — одно из крупнейших химических предприятий России. Качество выпускаемой продукции подтверждено спросом со стороны как отечественных, так и зарубежных потребителей. Сбербанк России является надежным инвестиционным партнером предприятия. Инвестиционная политика компании «ФосАгро» направлена, в первую очередь, на развитие

и модернизацию производства.

В настоящее время совместно с банком реализуется инвестиционный проект по строительству цеха по производству карбамида на территории ОАО «Череповецкий «Азот» мощностью 500 тысяч тонн в год. Что касается будущих планов — в данный момент мы ведем переговоры по финансированию банком строительства цеха по производству аммиака.

Илья Попов, финансовый директор ЗАО «ХК «Вологодские Лесопромышленники»:

Инвестиционная поддержка нашему холдингу была необходима. Кризис застал нас в момент строительства лесопильного завода (конец 2008 — начало 2010 гг.). Партнерских взаимоотношений между банком и холдингом до данного инвестиционного проекта не было. Важно отметить, что банк объективно оценил наши потребности в инвестировании с учетом не только сложившейся ситуации, но и изучив предыдущие этапы становления холдинга, будущие перспективы его развития. В итоге в начале июля в Выте-

гре открылся новый лесопильный завод. Событие значимое как для нас и для банка, так и для области в целом. Мощность завода — около 90 тыс. кубометров сухих пиломатериалов в год. Продукция ориентирована, прежде всего, на экспорт. Уверен, что это лучшая похвала для банка, когда он строит грамотную политику, соответствующую рыночным условиям.

Владимир Фролов, генеральный директор ОАО «Вологдастрой»:



В компании «Вологдастрой» я работаю с 2005 года, с банком нас связывают давние дружественные отношения. Могу сказать, что результат переговоров на всех уровнях принимается своевременно и в желаемые сроки. Наша компания завершает сдачу жилых объектов в г. Вологда на улицах Ленинградская, К. Маркса и Гагарина. Строительные объекты ведем при банковском участии, благодаря чему закрываем все риски дольщиков.

С помощью инвестиций Сбербанка наша компания выполняет все обязательства и соблюдает все сроки перед клиентами. Мы в свою очередь тоже своевременно выдерживаем сроки по погашению кредита и выполняем обязательства перед Сбербанком. В планах компании — строительство жилого дома по улице Щетинина, в данный момент мы ведем успешные переговоры с банком по открытию новой кредитной линии.



Услуга электронного документооборота позволит более эффективно и мобильно использовать время и оптимизировать бизнес-процессы.

— Мы говорили в основном об инвестиционном кредитовании. Но в завершение нашей беседы хочется узнать, чем сейчас живет Сбербанк? Многие частные клиенты отмечают позитивные перемены, происходящие в банке. Ваши комментарии?

— В Сбербанке происходят важные для данного времени перемены, направленные на улучшение качества обслуживания клиентов. Речь идет о комплексе мер, которые должны решить такие первоочередные задачи, как снижение ожиданий, увеличение скорости обслуживания и создание более комфортных условий. Мы уделяем внимание развитию удаленных каналов обслуживания, когда клиенты самостоятельно могут провести необходимые транзакционные операции. Визитная карточка любого предприятия, оказывающего услуги, — его сотрудники. И не случайно, что 2010 год объявлен в Сбербанке годом развития персонала. В данный момент в банке реализована система обучения сотрудников в виде семинаров, стажировок и тренингов как на момент приема на работу, так и в процессе трудовой деятельности. В наших подразделениях на постоянной основе проводится мониторинг качества обслуживания клиентов с целью проверки и дальнейшего совершенствования уровня знаний сотрудников и качества обслуживания клиентов.

Могу сказать, что перемены, происходящие в нашем банке, еще набирают обороты. Мы понимаем, что, для того чтобы быть лидером на рынке банковских услуг, необходимо постоянно работать над собой. На сегодняшний день Сбербанк следует принципам бережливого производства (Lean-технологии), которые успешно внедряют такие известные бренды, как Toyota Production System, ГАЗ, ВАЗ, КАМАЗ. В основе нового подхода заложена философия Кайдзен, что в переводе с японского означает «непрерывное совершенствование». Путь позитивных перемен направлен в первую очередь на улучшение работы банка и повышение уровня удовлетворенности клиентов.

Искренне надеюсь, что все позитивные перемены, которые есть и будут в нашем банке, по достоинству оценят наши уважаемые клиенты! **Р**

СТРАХОВАНИЕ ГОСКОНТРАКТОВ — ОПТИМАЛЬНЫЙ ВЫБОР

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ МАЛЬЦЕВА

Госзаказ является важным инструментом поддержки предприятий и стимулом для их модернизации. Как известно, в соответствии с законом, все контракты на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд заключаются на конкурсной основе. Определенную сложность для предприятий-поставщиков представляет то, что контракт заключается только после предоставления участником конкурса банковской гарантии, страхования ответственности по контракту или передачи заказчику в залог денежных средств в размере обеспечения исполнения контракта. Почему из этих трех вариантов страхования ответственности является оптимальным выбором?

Ответ на этот вопрос мы попросили дать директора Вологодского филиала ОАО «Страховая группа МСК» **Алексея Голубина**.

— Конечно, каждый из участников конкурса сам выбирает наиболее приемлемый вариант. Но, как показывает проведенный нами анализ, наиболее доступным и оптимальным для большинства предприятий становится именно страхование ответственности. Объясню почему.

Банковская гарантия — дело достаточно сложное, тем более что в данном случае речь идет о достаточно крупных суммах, исчисляемых, как правило, шестизначными цифрами. Во-первых, банки предпочитают в таких случаях иметь дело с достаточно ограниченным кругом клиентов, причем, клиентов крупных, чья кредитоспособность им хорошо известна. Во-вторых, как мы понимаем, за банковской гарантией всегда стоят немалые проценты или очень крупные обороты денежных сумм в данном банке.

Внесение денежного залога — задача для участников конкурса еще более сложная. Ведь речь идет о том, чтобы изъять из оборота (пусть даже на время) достаточно крупную сумму. Уверен, что немного найдется предприятий, которые могли бы, к примеру, безболезненно внести залог в размере 100 или даже 10 млн и продолжать успешно работать.

— **То есть в данном случае выходом из положения могло бы стать именно страхование ответственности по контракту?**

— Не только могло бы, но уже стало. Данный вид страхования сегодня очень востребован. Страховая премия в данном случае определяется на основании базовых тарифов и коэффициентов риска, предмета контракта, его продолжительности, стажа деятельности страхователя в сфере

экономики, к которой относится предмет контракта и ряда других факторов.

— **А кто определяет сумму страхового возмещения?**

— Естественно, сам заказчик. Она может составлять 5-30% от стоимости контракта. Например, к нам обратилась известная вологодская фирма, которая выиграла конкурс на годовую поставку, обслуживание и ремонт компьютерного оборудования для одного из департаментов Правительства Вологодской области. Сумма страхового возмещения составляла в данном случае 8 млн рублей. Страховая премия была определена нами с учетом тех условий, которые я назвал выше, в размере 1%.

— **А как оплачивается страховая премия?**

— Это обычно оговаривается в договоре страхования. Оплата по нему может производиться одновременно либо в рассрочку.

— **Вести речь о гарантиях уместно не только в отношении страхователя, но и в отношении страховой компании. Чем СГ МСК может в данном случае подтвердить, скажем так, свою благонадежность?**

— Это вполне закономерный вопрос. Страховая группа МСК имеет лицензию на этот вид страхования. Ведь законе четко прописано, что при заключении контракта по результатам конкурса речь может идти только о страховании ответственности по государственному или муниципальному контракту — подмена его каким-либо иным видом страхования противозаконна. **Р**

**ОАО «СГ МСК»,
Вологодский филиал:**

**г. Вологда, ул. Предтеченская, 19А.
тел.: (8172) 72-52-40
www.sgmsk.ru**

«СВЯЗЬ ПЛЮС»: РАБОТА НА РЕЗУЛЬТАТ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Сегодня телекоммуникационные линии все плотнее связывают города и другие населенные пункты — вот уже и в каждой российской деревне стоит телефон-автомат. Векание времени! Свой, пускай и не всегда заметный, но значительный вклад в строительство и развитие телекоммуникаций на территории Вологодской области вот уже на протяжении 13 лет вносит ООО «Связь Плюс». О том, чем занимается эта организация, нам рассказал ее генеральный директор Александр Щелкунов.



Прокладка сетей — работа интересная, но довольно тяжелая.

«В последние годы мы участвовали в нескольких крупных государственных проектах на территории области, — рассказывает Александр Борисович. — Один из них — «Универсальная услуга связи». То есть установка как минимум одного таксофона в каждом населенном пункте. Мы занимались прокладкой кабелей и, там, где это необходимо, радио-удлинителей. Конечно, можно говорить о том, что мы в нашей стране с этим проектом немного запоздали — практически у всех сегодня есть сотовые телефоны, однако на территории области есть места, где такой таксофон — единственный способ связаться с миром.

Оснащение школ в районах области высокоскоростным выходом в Интернет также осуществлялось с нашей помощью. Фактически, мы прокладывали оптоволоконный кабель в половине районов. Работа, надо сказать, довольно тяжелая, в первую очередь из-за природных условий (болото или, наоборот, очень плотный грунт), но мы поставленную задачу выполнили в полном объеме и в срок.

Еще один недавний масштабный проект — перевод аналоговой связи на цифро-

вую. Кстати, вологодская сеть признана одной из лучших на Северо-Западе. В этом есть и наша заслуга... А вообще, кроме «Северо-Западного Телекома», с которым мы осуществляли этот проект, среди наших заказчиков есть такие крупные организации, как «Ростелеком», «Вологдаэнерго», «РЖД», «Газпром Трансгаз Ухта» и многие другие».

За счет чего удается выполнять поставленные заказчиком задачи и добиваться хороших результатов: техника, кадры? «И то, и другое, — считает Александр Щелкунов. — Причем обе эти составляющие обязательно

должны быть вместе: профессиональный коллектив ничто без современной технической базы и наоборот. На практике часто встречается одно без другого, но нам удалось и сохранить квалифицированные кадры, и закупить современную технику».

Действительно, в области строительства линий связи технологии не сильно изменились, поэтому результат во многом зависит от используемой техники: «В нашем парке имеется американский трактор «Вермеер», который мощнее и надежнее отечественных аналогов, а главное — он гораздо более прост в обслуживании. У нас есть кабелеукладчик со смещающимся виброножом. Такой нож позволяет экономить энергию и ресурсы, с ним лучше владеть ситуацией в труднодоступных местах, там, где технике негде развернуться.

Однако, что касается технологий, то и здесь «Связь Плюс» работает в русле современных тенденций. Например, предприятие использует технологию бестраншейного строительства подземных коммуникаций методом горизонтального направленного бурения. «Конечно, это не новость в мире, но в Вологде к этому пришли только сейчас. Эта технология позволяет не ломать асфальт, точно определять глубину залегания кабелей. И у нее большие возможности: можно не только электросвязь прокладывать, но и газ, водопровод, другие коммуникации».

Естественно, в жизни предприятия не обходится без проблем. В кризисном 2009-м резко сократилось количество заказов — выручка упала с 150 млн руб. в год до 44 млн. Взаимоотношения с заказчиками также нельзя было назвать стабильными. Однако в компании «Связь Плюс» сохраняют оптимизм: «Несмотря на трудности, мы людей не сокращали, сохранив тем самым ценные кадры. Никого из заказчиков мы ни разу не подвели. По финансовым показателям в этом году мы чувствуем себя гораздо лучше, чем в прошлом — выручка выросла почти вдвое. Кроме того, нам предложили открыть филиал в Санкт-Петербурге, обсуждается возможность нашего участия в новом масштабном проекте на федеральном уровне». **Р**

Наша справка

Александр Щелкунов всю жизнь проработал в отрасли связи. Закончив в 1976 г. Ленинградский техникум связи, он по распределению попал в Грязовец на предприятие «СМС-13». Затем, после окончания заочного отделения Института связи в 1982 г., работал в «Связьстрой-3». В начале 90-х он ушел в частное предпринимательство, фактически с нуля организовав предприятие по строительству линий связи. В 1997 г. появилось ООО «Связь плюс», которое сегодня осуществляет работы весьма широкого спектра: проектирование и строительство линий связи, спутникового и кабельного телевидения, установка систем пожарной безопасности и охранных систем, земельные работы и строительство домов. С 2010 г. «Связь Плюс» входит в СРО «Балтийский строительный комплекс». «Профессия строителя лучшая, — считает Александр Щелкунов. — Всегда виден результат твоей работы, а чтобы был результат, нужно просто хорошо работать».



ствуют операторы большой «мобильно-фиксированной» тройки: это «Синтерра», «Комстар — ОТС» и «Вымпелком», — говорит Виталий Зарковский. — Это чувствуется в первую очередь на рынке широкополосного доступа в Интернет для физических лиц. Стоимость доступа в Интернет падает, и по моим подсчетам через два-три года догонит рынок Санкт-Петербурга и Москвы, где на одном жилом доме сосуществуют от 5 до 8 операторов домашних сетей». «Конкуренция достаточно серьезная, — продолжает Александра Макарова. — В декабре 2009 года на рынок вышел «ТЕЛЕ2», в марте 2010 г. были запущены сети 3G у МТС и «Билайн». Тем не менее, «МегаФону» есть что предложить своим клиентам для сохранения их лояльности и удержания в своей сети — помимо традиционно высокого качества услуг и широкой зоны охвата, мы предлагаем клиентам возможность получать в рамках программы «МегаФон-Бонус» вознаграждения за пользование нашими услугами, выгодные тарифы как на передачу данных, так и на голосовые услуги,

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ: ДИНАМИЧНОЕ РАЗВИТИЕ В КРИЗИС

ТЕКСТ: ЕВГЕНИЙ ИВАНОВ

Телекоммуникационная отрасль в России является одной из самых инновационных в российской экономике и одной из немногих в стране, находящихся на уровне развития, соответствующем мировым стандартам. Именно поэтому на прошедшем в июне Петербургском экономическом форуме представители российских сотовых компаний на равных общались с западными коллегами, обсуждая будущее телекома.

Каково состояние и перспективы развития этой отрасли в нашем регионе? Так была сформулирована основная тема «круглого стола», организованного журналом «Бизнес и Власть» с участием представителей ряда крупных игроков регионального рынка: **Александры Макаровой**, коммерческого директора Северо-Западного филиала ОАО «МегаФон», **Владимира Шевердина**, директора Вологодского филиала ОАО «МТС» и **Виталия Зарковского**, директора ЗАО «ПетерСтар» в г. Вологда.

Связь в условиях жесткой конкуренции

Количество абонентов сотовой связи неуклонно растет, и это несмотря на кризис. Так, например, число абонентов МТС в Вологодской области, по словам Влади-

мира Шевердина увеличилось на 7%; у других операторов также наблюдается рост. «Вообще, в Вологодском регионе проникновение мобильной связи на рынок региона с начала 2007 г. увеличилось с 98,6% до 147,7% или в 1,5 раза», — отмечает Александра Макарова. Этот показатель несколько выше общероссийского (143%), но все же меньше средней цифры по Северо-Западному округу — 163%. Так что расти региональному рынку есть куда.

Один из факторов роста — усиливающаяся конкуренция, которая заставляет операторов сотовой и фиксированной связи снижать тарифы, повышать качество сервисного обслуживания, активно расширять программы лояльности. «В Вологде конкурентная среда очень агрессивна, т.к. на рынке фиксированной связи присут-

а также возможность оптимизировать свои расходы на связь за счет широкого перечня тарифных опций».

Во-вторых, операторы ищут новые направления развития бизнеса. Например, строят собственные розничные сети. Первыми это стали делать МТС и «Билайн», с прошлого года такое решение принял и «МегаФон»: «В Вологодской области на сегодняшний день функционирует 12 фирменных салонов продаж и обслуживания. До конца года планируется открытие еще 9 салонов».

Еще одно направление, активно разрабатываемое сотовыми операторами в последнее время, — услуги поставщика интернет-услуг. Так, компания «МегаФон» инвестирует большие средства в развитие широкополосного доступа и строительство магистральных каналов волоконно-оптических линий связи. «На основе этой сети появляется возможность дотянуться до труднодоступных для традиционных операторов районов, — поясняет Александра Макарова. — С покупкой «Синтерры» наши позиции на рынке широкополосного доступа значительно укрепились, что позволит нам повысить качество и доступность мобильного интернета для наших абонентов».



Александра Макарова



Владимир Швердин



Виталий Зарковский

Участники «круглого стола» уверены: будущее — за конвергентными услугами (сочетание фиксированной, сотовой связи и доступа в интернет). Так, Виталий Зарковский, в частности, отметил: «Мы делаем ставку на предоставление широкого спектра тарифов, доступных различным группам клиентов. Дальше — это вопрос предоставления конвергентных услуг фиксированной и мобильной связи. Например, Вам присваивается один телефонный номер, и по нему можно дозвониться и на мобильный телефон, и на рабочий, и на домашний. Так же и с тарифами: Ваш звонок с рабочего мобильного номера на рабочий фиксированный номер к Вам в офис будет тарифицироваться как бесплатный».

Девиз операторов — предвосхищать запросы клиентов

В какой-то мере технологические новации телекоммуникационных компаний обусловлены изменением структуры спроса на их услуги: очевидно, что он смещается в сторону интернет-трафика. «Больше трети абонентов МТС на Северо-Западе пользуются мобильным Интернетом как со смартфонов и коммуникаторов, так и при помощи мобильных модемов, — говорит Владимир Швердин. — Модемы покупают все, кому нужен простой и быстрый доступ в Интернет с компьютера в любом месте. В начале июня мы снизили цены на мобильный Интернет, и если раньше люди пользовались им для работы, то теперь все чаще для собственного комфорта и удовольствия». «Структура спроса смещается в сторону интернет-трафика, он растет в несколько раз быстрее, чем голосовой, — подтверждает слова коллеги Александра Макарова. — Также идет снижение смс-трафика и увеличение трафика голосового по причине снижения его стоимости. Потребительские предпочтения в связи с интеграцией мобильных 3G-модемов на рынок меняются в сторону последних. Наши абоненты все чаще интересуются и активно приобретают нетбуки, MMS-фоторамки, MMS-камеры,

совершают видеозвонки. Основными потребителями является активная молодежь и деловые люди. На сегодняшний день доля этой потребительской аудитории составляет примерно 20%».

«Все меньше и меньше оказываются востребованными домашние телефонные номера, — делится своими наблюдениями Виталий Зарковский. — При нынешних ценах на услуги мобильной и фиксированной связи все больше и больше клиентов отказываются от домашних стационарных телефонных аппаратов, предпочитая им мобильные. Ну и естественно, скорость доступа в Интернет увеличивается буквально в геометрической прогрессии. Теперь любой даже «не совсем продвинутый» пользователь знает, что практически любую телепередачу или кинофильм можно посмотреть в режиме on-line в Интернете».

В целом, компании, работающие в нашем регионе, технически готовы предоставлять широкому кругу пользователей самые совре-

менные услуги: «Сеть «3G МегаФон» работает в Вологде с августа 2008 г. Зона покрытия — все основные населенные пункты области», — сообщила Александра Макарова. В МТС, запустившей в коммерческую эксплуатацию сеть 3G весной этого года, обещают, что до конца года она появится во всех районах области. «ПетерСтар» также инвестирует в модернизацию и развитие сети филиала довольно крупные средства: «На данный момент компания готова предоставить весь спектр существующих телекоммуникационных услуг, доступных фиксированной связи. Это и доступ в Интернет на сверхвысоких скоростях, и оказание услуг телефонии по Ethernet-сетям, и предоставление услуг видеонаблюдения и видеоконференции на собственном оборудовании. В прошлом году мы построили собственную волоконно-оптическую линию «Вологда — Череповец» и готовы предоставлять каналы передачи данных между двумя областными столицами по доступным и конкурентоспособным ценам». **BB**

Наша справка

На сегодняшний день на территории области оказывают услуги связи более 100 телекоммуникационных компаний и операторов связи. Основными операторами связи являются: филиал «Северо-Западного Телекома», филиал ФГУП «Почта России», филиал «Ростелекома», а также филиалы операторов связи «большой тройки»: «ВымпелКом» («Билайн»), «МегаФон», «Мобильные ТелеСистемы».

Развитие связи обеспечивается, в первую очередь, за счет всех видов электрической связи, среди которых наиболее распространенной является телефонная связь. В 2009 году в эксплуатации находилось более 500 телефонных станций, в сети общего пользования установлено около 400 тыс. телефонных аппаратов. При этом уровень телефонизации в области составил 32,1 ед. в расчете на 100 человек населения.

Рынок услуг подвижной радиотелефонной связи области представлен уже упоминавшимися сотовыми операторами «большой тройки». Кроме того, с декабря 2009 г. на рынке появился новый оператор «ТЕЛЕ2». Готовится к оказанию услуг сотовой связи 4-го поколения ЗАО «Синтерра».

Рынок услуг предоставления доступа к сети Интернет делится на несколько сегментов, в том числе и по способу соединения (или технологии): коммутируемый доступ; с применением технологии xDSL; радиодоступ WiFi, WiMAX; Ethernet (как зона пролегания выделенных сетей передачи данных); 3G-модем сотовой связи; по сети сотовой связи; по обратному каналу кабельного телевидения; с применением спутникового терминала.

Крупнейшими продавцами на рынке широкополосного доступа к Интернет выступают: СЗТ, «Комстар», «ПетерСтар». Также к основным провайдером интернет-услуг можно отнести «Ростелеком», «МегаФон», МТС, «ВымпелКом», «Скай Линк», ФГУП «Почта России», «Транстелеком», «Лукойл-информ», «Синтерра», «Вологда-Телеком», «Квантум», «Навигатор».



В ЕДИНСТВЕ — СИЛА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

В последнее время в СМИ достаточно широко обсуждается реорганизация холдинга «Связьинвест». Под контролем государства создается так называемый «национальный чемпион», включающий в себя «Ростелеком» и несколько межрегиональных компаний связи со всей страны, включая и «Северо-Западный Телеком». Каковы цели этого объединения и как оно скажется на клиентах крупного поставщика телекоммуникационных услуг в Вологодской области? Об этом наш разговор с региональным директором Вологодского филиала ОАО «СЗТ» Андреем ГАНОВЫМ.

— Этим летом во всех межрегиональных компаниях связи проходят общие собрания акционеров, на которых обсуждаются вопросы присоединения к «Ростелекому». В июне на общем собрании акционеров ОАО «СЗТ» было принято решение о таком присоединении. Чем обусловлено создание объединенной телекоммуникационной компании?

— Да, верно, в настоящее время ОАО «Связьинвест» осуществляет реорганизацию, предусматривающую присоединение к ОАО «Ростелеком» семи межрегиональных компаний связи (МРК): «ЦентрТелеком», «СЗТ», «ВолгаТелеком», «ЮТК», «Уралсвязьинформ», «Сибирьтелеком» и «Дальсвязь», а также «Дагсвязьинформ».

Реорганизация направлена в первую очередь на консолидацию финансовых, управленческих и технологических ресурсов компаний Группы «Связьинвест» для наиболее эффективного использования таких ресурсов, а также на повышение конкурентоспособности, дальнейшее расширение спектра, географии предоставляемых пользователям услуг и восстановление позиций государства в ключевом секторе телекоммуникаций (основным акционером ОАО «Связьинвест» является государство). Это, в свою очередь, должно создать предпосылки для роста стоимости и ликвидности акций объединенной компании.

— В чем непосредственно заключается присоединение ОАО «СЗТ» к ОАО «Ростелеком»?

— В результате этой масштабной реорганизации вместо восьми операторов, предоставлявших основные услуги электро-

связи населению, государственным органам и предприятиям только в границах своих лицензионных территорий, будет действовать единый универсальный оператор электросвязи, предоставляющий полный спектр современных телекоммуникационных услуг, как традиционных (местная, междугородняя и международная телефония), так и новых (передача данных, беспроводная связь, услуги широкополосного доступа в Интернет и прочее) в национальном масштабе.

— **Как будет реализовано присоединение?**

— Присоединение будет реализовано посредством конвертации существующих обыкновенных и привилегированных акций ОАО «СЗТ» в обыкновенные акции ОАО «Ростелеком» дополнительной эмиссии. «Ростелеком» станет универсальным правопреемником МРК в отношении всех их активов, прав и обязательств. Таким образом, все имущество МРК, договоры, стороной которых являются МРК, в том числе трудовые соглашения, а также лицензии, частоты и ресурсы нумерации будут переоформлены на «Ростелеком» до даты присоединения или непосредственно после нее. Облигации МРК, которые будут находиться в обращении на момент конвертации акций, будут конвертированы в облигации новых выпусков «Ростелекома», размещаемых на условиях, идентичных условиям соответствующих выпусков МРК, с коэффициентом 1:1.

Предполагается, что реорганизация как юридический процесс завершится в конце февраля — начале марта 2011 года, когда Федеральная Налоговая Служба России внесет в Единый государственный реестр юридических лиц записи о прекращении деятельности присоединяемых к «Ростелекому» МРК.

— **Какой предполагается стратегия объединенной компании? И каковы перспективы объединения ОАО «СЗТ» с «Ростелекомом»?**

— После завершения реорганизации «Ростелеком» станет одним из крупнейших телекоммуникационных операторов в России. Ожидается, что объединенная компания войдет в десятку крупнейших операторов связи России по рыночной капитализации и станет пятой по величине публичной компанией с государственным участием в России.

Являясь безусловным лидером в сегменте услуг фиксированной телефонии, широкополосного доступа в Интернет и межоператорских услуг, объединенная компания будет стремиться стать одним из крупнейших игроков на рынке беспроводной связи в России.

В дополнение к стратегическим, существует целый ряд тактических преимуществ объединения: проведение единой технической, технологической и договорной политики; улучшение взаимодействия с крупными клиентами, поставщиками обо-

родования и услуг; повышение способности обслуживания долговых обязательств за счет консолидации денежных потоков; возможность концентрации ресурсов на приоритетных направлениях.

— **А не приведет ли создание «телекоммуникационного гиганта» в лице «Ростелекома» к тому, что часть затрат, неизбежно возникающих в ходе любой масштабной реорганизации, будет переложена на абонентов? Скажем, если человек пользуется только «обычным» телефоном и ему этого достаточно, тарифы для него не повысятся?**

— Роста тарифов не произойдет. Точнее, если рост тарифов в будущем и произойдет, то будет обусловлен такими естественными, не зависящими от нас факторами, как инфляция, стоимость электроэнергии, топлива и т.п. Более того, могу сказать, что в обозримом будущем за счет сокращения издержек возможно снижение тарифов.

— **Андрей Степанович, следует ли ожидать в связи с объединением массовых увольнений? Наверняка придется расстаться с работниками, выполняющими дублирующие функции...**

— Уже на протяжении нескольких лет в нашей компании проводится оптимизация бизнес-процессов, внутренней структуры, в том числе персонала. Связано это с тем, что в нашей отрасли постоянно внедряются новые технологии, изменяется рыночная ситуация и, соответственно, растут требования к работе компании, ее эффективности. Понятно, что цифровые системы, современные линии передачи данных требуют в ходе наладки и эксплуатации гораздо меньше трудозатрат, чем, скажем, аналоговое оборудование. Поэтому оптимизация кадров у нас проходит плавно и спокойно. Массовых увольнений, связанных с присоединением «СЗТ» к «Ростелекому», мы не ожидаем.

— **Чтобы успешно конкурировать на рынке телекоммуникационных услуг, необходимо не только оптимизировать внутренние бизнес-процессы, но и предлагать клиентам новые и высокотехнологичные сервисы. Как Вы оцениваете перспективы развития, скажем, цифрового интерактивного телевидения?**

— Нисколько не хуже, чем перспективы развития Интернет. Когда-то это была дорогая услуга, и ей пользовались единицы. Посмотрите, что произошло за последние пять лет. Сейчас трудно представить семью, в которой ребенок не знал бы как выходить в Интернет, в районах строятся цифровые школы, а некоторые крупные компании работают непосредственно через Интернет.

— **Планирует ли «Северо-Западный Телеком» запуск цифрового телевидения в Вологодской области?**

— В Санкт-Петербурге и некоторых других городах Северо-Запада цифровое

Наша справка

Вологодский филиал ОАО «Северо-Западный Телеком» — филиал одной из крупнейших телекоммуникационных компаний России.

Вологодский филиал ОАО «СЗТ» предоставляет услуги местной телефонной связи, доступ к услугам междугородней (международной) телефонной связи операторов дальней связи, услуги телеграфной связи и передачи данных, доступ в Интернет, услуги кабельного телевидения, аренду физических цепей, каналов и трактов связи, трансляцию звуковых программ по сети радиовещания.

Коллектив Вологодского филиала ориентируется на стабильное развитие, повышение экономической эффективности предприятия, максимальное удовлетворение спроса на услуги связи, улучшая качество услуг за счет внедрения новых технологий.

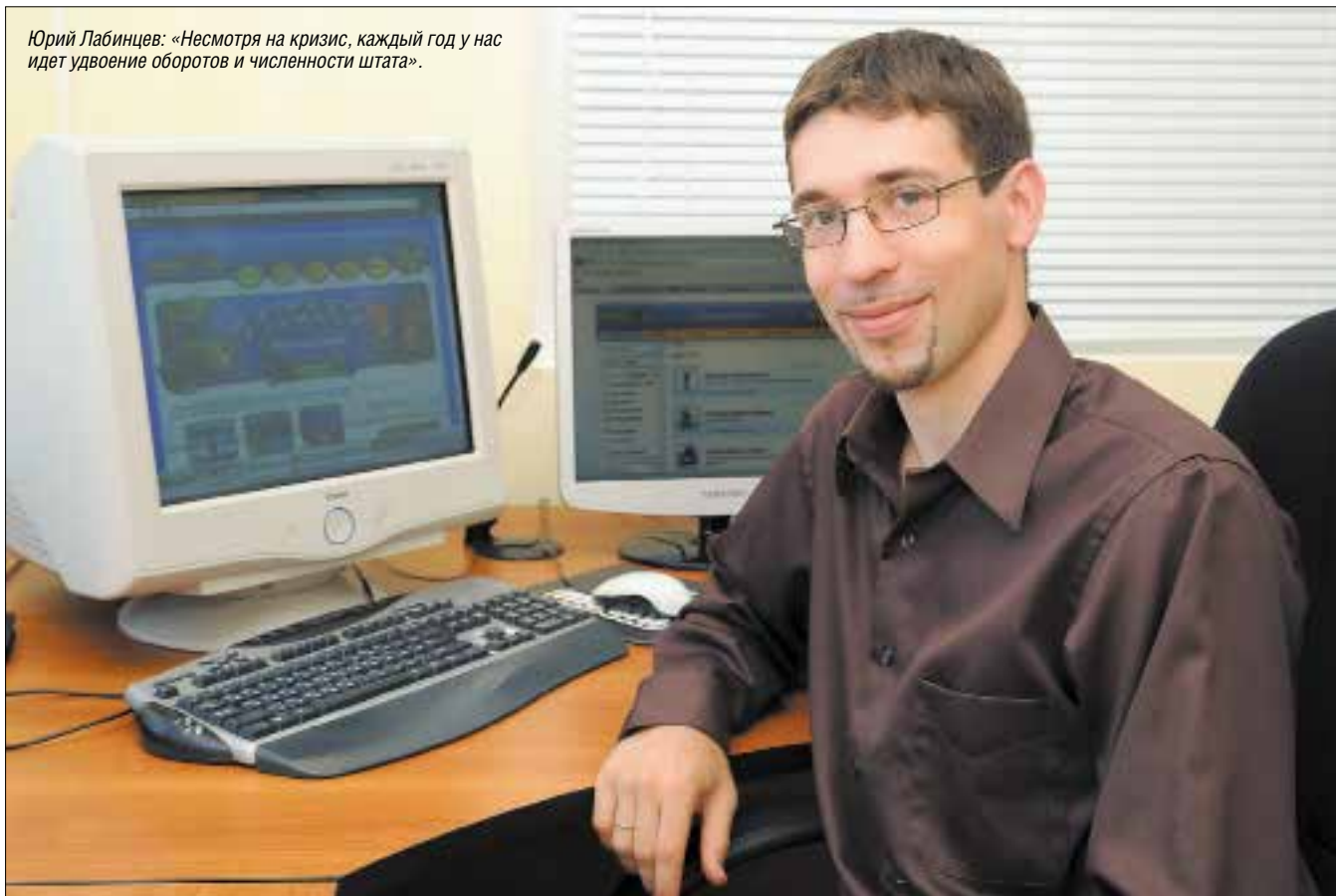
телевидение «Авангард ТВ» уже работает. В нашем филиале мы приступили к монтажу необходимого оборудования, запуск которого планируется в четвертом квартале текущего года. У абонентов «Авангард ТВ» появится возможность просмотра более 60 цифровых ТВ-каналов и видеотеки, состоящей из большого количества фильмов различной тематики. Также они смогут просматривать передачи, но только транслируемые в эфире, но и те, которые уже ушли в архив. Кроме того, наши телезрители будут иметь возможность пользоваться удобным интерактивным меню «Телегид».

Кроме того, сейчас мы начинаем осваивать еще одну новую технологию — PON (passive optical network — пассивные оптические сети). Первой пилотной зоной станет Череповец. Здесь мы начнем реализацию проекта «Оптическое волокно в каждую квартиру». Этот проект предполагает подключение по одному оптическому каналу сразу трех услуг, причем на совершенно ином качественном уровне. Абоненты по технологии PON смогут иметь и стационарный телефон, и неограниченный доступ в Интернет на скоростях в несколько десятков Мб/с, и цифровое телевидение. При этом определенная часть каналов, по согласованию с правообладателями контента, будет доступна в высоком разрешении (это так называемое HD-телевидение).

У нас есть адресная программа, в соответствии с которой мы работаем, и после обкатки в пилотной зоне уже в следующем году мы будем заниматься реализацией этого проекта в Вологде и Череповце. **Р**



Юрий Лабинцев: «Несмотря на кризис, каждый год у нас идет удвоение оборотов и численности штата».



ДЕТСКИЕ ИГРЫ ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ

Вологодская фирма Playrix зарабатывает сотни тысяч долларов, продавая свои компьютерные игры на Западе.

ТЕКСТ: МИХАИЛ АЛЕКСЕЕВ

История вологодской компании Playrix — яркий пример коммерческого успеха инноваций, о которых сейчас так пекутся российские власти. Начало прибыльного бизнеса было положено восемь лет назад, когда двое вологодских студентов написали и продали свою первую компьютерную игру. Теперь они руководят компанией, в которой трудятся около сотни человек. Больше того, вологодские программисты сделали то, что и не снилось лучшим разведкам мира, — завладели умами и сердцами простых американцев. Точнее американок, ведь основные покупатели казуальных игр вологодской компании Playrix — домохозяйки из США и Канады.

Вот что написала в Вологду одна из американских поклонниц вологодской игры Fishdom: «...Мой муж грозит выкинуть мой компьютер из окна, мои дети едят фаст фуд, а моей собаке приходится буквально умолять вывести ее на прогулку. Ваша игра увлекательная, захватывающая, очень креативная и, да, безнадежно затягивающая! В любом случае, огромное вам спасибо от меня лично. Хотя моя семья ненавидит вас».

Другой геймер из США и вовсе грозит выбростись из окна, если вологжане не выпустят продолжение его любимой игры. Игровые серверы западной части Интернета пестрят подобными сообщениями.

Несерьезные на первый взгляд отзывы на самом деле говорят об огромном интересе аудитории к казуальным играм — тем, что отличаются красочной и привлекательной графикой, но одновременно несложным сюжетом и правилами. В 2006 г. этот рынок оценивался в 1 млрд долларов, в 2008 г. — вырос до 3,5 млрд. «К 2012 году рынок казуальных игр только в США достигнет отметки в 15 млрд долларов», — утверждают эксперты. Часть этого пирога достанется и вологодской фирме Playrix.

...Офис Playrix занимает целый этаж в деловом центре на ул. Мальцева, 52. На сотнях квадратных метров творят программисты

сты, художники и гейм-дизайнеры компьютерных игр. Тут же расположен современный пищеблок и зал отдыха, в котором нас принял директор по развитию бизнеса компании Playrix **Юрий Лабинцев**. За чашкой зеленого чая он рассказал, как хобби вологодских программистов стало приносить первые деньги, а затем превратилось в серьезный бизнес.

— **Юрий, со стороны история Playrix напоминает классическую американскую мечту. Расскажите, как все начиналось?**

— В последний месяц летних каникул 2002 года студенты вологодского педуниверситета Игорь и Дмитрий Бухманы написали довольно простую игру. У ребят тогда не было серьезной техники и штата специалистов — лишь простой компьютер на двоих. Писали игру по очереди. Я тогда учился на инязе, помогал делать описания, переводить на английский язык. Выложили игру в Интернет, суммарные продажи пошли в рост и сильно вдохновили нас. К 2004 году пришло осознание, что можно основывать бизнес вокруг этого хобби. Я тогда работал в другом месте и долго сомневался, настолько это может быть бизнесом. Для меня тогда это была подработка. В конце концов, меня убедили. Мы сняли первый офис и с ноября 2004 года серьезно взялись за дело.

— **Что сейчас представляет собой компания Playrix?**

— Мы входим в топ-10 мировых разработчиков и издателей сегмента казуальных

и скачиваемых игр. Несмотря на кризис, каждый год у нас идет удвоение оборотов и численности штата. Сейчас у нас трудится около 100 человек. В среднем мы выпускаем по 5 игр в год. Это немного, но мы берем качеством и широкой сетью распространения. Для нас США и Канада — главные рынки, до 60% продаж приходится именно на Северную Америку. Также наши игры покупают в Западной Европе. В этом году хороший рост наблюдается в Азии, включая Японию и Корею. Австралия подросла, появляются небольшие рынки в Восточной Европе. В Китай мы не идем умышленно. Там иной рынок, у большинства западных компаний там проблемы.

— **Вы говорите об удвоении оборотов. Какова была чистая прибыль компании в прошлом году?**

— Мы не публичная компания, информация об оборотах — это коммерческая тайна. Мы даже не знаем, какие зарплаты друг у друга. Скажу лишь, что налоги платим в России. Мы российская компания.

— **Кто играет в ваши игры?**

— 65% нашей целевой аудитории — это американки. Если точнее — женщины старше 35 лет, домохозяйки. Также в США играют люди почтенного возраста — 70-75 лет. В России это люди помоложе, больше 50% — женщины от 25 до 40 лет.

— **В России ваши игры покупают или воруют?**

— Воруют. Повторюсь, основные доходы мы получаем на западном рынке. Наша целевая аудитория там — люди

постарше, нашедшие себя в жизни, им проще купить. Многих сдерживает боязнь подцепить вирус.

Впрочем, есть серая часть аудитории, которую мы не видим. В первую очередь это касается России. Доходит до курьеза. Моя племянница, увидев у меня на холодильнике магнит с логотипом игры, сказала, что скачала игру с такой же картинкой бесплатно. Она была удивлена, узнав, что это наша игра. Мне лишь осталось сказать ей: «Спасибо, что скачала бесплатно!» (*смеется*). И это притом что в России игры стоят порядка 150 рублей. Можно заплатить с помощью смс, все легко и просто, однако большинство предпочитает играть бесплатно. В России более ослабленное отношение к интеллектуальной собственности. Впрочем, российский рынок для нас составляет меньше 4%, так что смысла нет бороться.

— **А на Западе воруют?**

— На Западе тоже воруют, но значительно меньше. Мы следим не за конечными потребителями, а за распространителями, теми, кто на наших играх строит свой бизнес. Совсем недавно получили уведомление из Министерства юстиции США о том, что заведено уголовное дело против американца с китайским именем. Этот человек незаконно распространял на E-bay игры нескольких производителей, в том числе и наши.

— **Интересуются ли вами инвесторы?**

— Да, конечно. Были предложения о поглощении и слиянии как от российских,



Награды и достижения игр от Playrix

Игры от Playrix выпущены на дисках более чем в 50 странах, на более чем 10 языках и портируются на различные платформы, включая Mac, Nintendo DS/Wii, iPhone, мобильные телефоны и др.

- «Именем Короля» — победитель премии KPI Awards 2010 в номинации «Лучшая casual-игра».
- «Зов Атлантиды» — один из победителей премии iParenting Media Awards (Walt Disney Internet Group) в номинации «Лучшая видеоигра 2010 года».
- «Fishdom H₂O: Подводная Одиссея» — лучшая игра 2009 года в номинациях Most Downloaded и Bestseller of 2009 на портале AOL.
- «Fishdom: Хеллоуин» — одна из лучших игр 2009 года в номинации Bestseller of 2009 на портале AOL.
- «Возвращение Атлантиды» — держится в Топ-10 на игровых порталах более двух лет (с момента выпуска игры), продается в крупнейших розничных сетях в мире, включая Walmart, Target и MediaMarkt.

так и от зарубежных компаний. Нас все время внимательно изучают, смотрят, можно ли войти в крупного игрока. Были предложения инвестиций от венчурных фондов, но нам это пока не нужно. Это будет иметь смысл, если мы не сможем расти дальше своими силами. Пока сил хватает.

— Как к вам попадают на работу?

— У нас есть отдел HR, который занимается прямым набором. Наши специалисты посещают специализированные сообщества, где общаются программисты, художники, и предлагают конкретным людям поработать у нас. Есть и те, кто стремится сам попасть в компанию. Все вновь прибывшие — вологжане и приезжие — выполняют объемное тестовое задание. Оно отнимает много времени и сил, однако все сразу становится понятно. В общем, случайные люди к нам не попадают. В прошлом году компания выросла по численности в два раза. Из этой половины треть приехала из других городов: Москвы, Кирова, Иркутска. Есть ребята из Украины и из США. Мы всем помогаем с переездом, подыскиваем квартиру, садик для детей.

— Как компания будет развиваться дальше, каковы ваши планы?

Кто еще?

К основным игрокам восточноевропейского рынка казуальных игр, помимо Playrix, относят компании NevoSoft и Alawar.

NevoSoft (г. Санкт-Петербург) — один из крупнейших разработчиков и дистрибуторов казуальных игр в России и странах СНГ. Работая в этой сфере с 2002 года, компания освоила зарубежный и российский рынки, наладила каналы сбыта через Интернет и на CD и заняла устойчивую позицию в области разработки и распространения казуальных игр. Ежемесячно по каналам дистрибуции «Невосoft» доставляется более 5 миллионов копий игр, которые переведены более чем на 10 языков мира.

Alawar Entertainment (г. Новосибирск) — один из ведущих международных издателей и дистрибуторов казуальных игр. Компания была основана в 1999 году, игровая коллекция Alawar насчитывает более 200 собственных проектов для ПК и других платформ. В структуру Alawar входит пять собственных студий разработки игр, кроме того, компания сотрудничает более чем с 30 независимыми командами разработчиков. Alawar Entertainment одним из первых вышел на российский рынок продаж и в настоящее время занимает лидирующие позиции в этой сфере (около 72% рынка — по данным iKS-Consulting, 2009).

— Мы хотим продолжать расти. Новое направление — создание игр для социальных сетей. Мы уже заявили о себе на сайте «ВКонтакте». Наши игры есть на Facebook, «Одноклассниках», портале «МойМир@Mail.Ru». Это большой и быстро растущий сегмент. Игры в социальных сетях находятся на стадии зарождения. Это скорее сервис, который требует постоянного развития, чтобы людям было интересно про-

должать играть. Мы хотим привнести туда наш уровень качества. Facebook — лидер, это основная для нас платформа. Также нам интересен рынок мобильных устройств, в первую очередь iPhone и iPad. К новому году выйдет целая серия мобильных tablet-устройств на базе операционной системы Android — интересный, быстрорастущий рынок, за которым мы внимательно следим. Нужно успеть выйти. **55**

Реклама

ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

- Техническая эксплуатация инженерных систем и оборудования (электроснабжение, водоснабжение, теплоснабжение, вентиляция и другие).
- Круглосуточное аварийно-диспетчерское обслуживание.
- Проведение ремонтных работ.

КЛИНИНГОВЫЕ УСЛУГИ

- Профессиональная уборка любых помещений.
- Уборка прилегающих территорий.
- Мытье окон и наружная чистка зданий.
- Специальные работы (химическая чистка полов, ковров, мебели, нанесение защитных покрытий, услуги прачечной и другие).




РЕГИОНТЕХСЕРВИС

Чистота и комфорт - ваш престиж и наша работа!

г. Вологда, переулок Южный, д. 4, тел./факс: (8172) 72-72-07, www.regiontechservis.ru, rts@vologda.ru

СДАВАТЬ ОТЧЕТНОСТЬ — С ЛИДЕРОМ РЫНКА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ, ФОТО: НАТАЛЬЯ АНТОНОВА

Компания СКБ Контур работает на рынке IT-технологий с 1988 года. За это время ей удалось войти в пятерку крупнейших разработчиков программного обеспечения в стране, а также создать самую популярную систему для сдачи отчетности через Интернет «Контур-Экстерн». В июле компания открыла свое обособленное подразделение в Вологде. О деятельности СКБ Контур мы беседуем с директором подразделения Сергеем ФАРАФОНОВЫМ.



— Сергей, за счет чего компания удерживает ведущие позиции среди спецоператоров электронной отчетности?

— Отчетность в контролирующие органы — обязанность каждого предприятия. Формы отчетов регулярно меняются и зачастую непосредственно накануне самой сдачи. Для налогоплательщика это всегда проблема: где искать эти формы и как заполнять. Компания СКБ Контур делает так, чтобы у наших клиентов подобных трудностей не возникало. Мы работаем на опережение и первыми на рынке реализуем обновленные формы, предоставляя абонентам возможность сформировать и отправить отчеты в спокойном режиме, пользуясь уже знакомым веб-интерфейсом.

— В 2010 году произошло реформирование единого социального налога. Как это отразилось на процессе сдачи отчетности по телекоммуникационным каналам связи?

— Появление дополнительных направлений отчетности в Пенсионный фонд и Фонд социального страхования существенно увеличило нагрузку на бухгалте-

ров. Многие столкнулись с трудностями поиска новых форм и работы с ними. Однако я не говорю о клиентах СКБ Контур. В системе «Контур-Экстерн» абонентам доступен сервис для подготовки отчетности в Пенсионный фонд «Контур-Отчет ПФ». В нем необходимые формы отчетов появляются сразу же, как только контролирующий орган утверждает форматы. Так, уже в конце марта мы реализовали форму РСВ-1 для отчетности по начисленным и уплаченным страховым взносам, которую требовалось сдать в Пенсионный фонд до конца апреля. А для июльской отчетности своевременно обеспечили абонентам доступ к четырем новым формам персонализированного учета: СЗВ-6-1, СЗВ-6-2, АДВ-6-2, АДВ-6-3. Формирование отчета в сервисе «Контур-Отчет ПФ» сопровождается всплывающими подсказками, а затем можно проверить правильность его заполнения с помощью специальной программы Check XML. Все это гарантирует сдачу отчета с первого раза.

Что касается Фонда социального страхования, то в апреле для успешной сдачи отчета 4-ФСС абоненты смогли получить необходимый сертификат электронной цифровой подписи без дополнительной платы. А к июльской отчетности для удобства наших клиентов появилась возможность формирования отчета 4-ФСС и передачи его на приемный портал ФСС с помощью системы «Контур-Экстерн».

Я хочу подчеркнуть, что мы не просто помогаем предпринимателям вести бизнес, мы даем руководителям организаций гарантию того, что с нами они точно выполнят необходимые обязательства перед законом.

— С чем связано решение об открытии подразделения?

— Став ближе к нашим клиентам в регионе, мы сможем более оперативно решать их вопросы и обеспечивать качественную

техническую поддержку. А также мы хотим познакомить вологодские компании с полной линейкой веб-сервисов СКБ Контур.

— Как пользователь почувствует разницу между привычными программами и веб-сервисами?

— В первую очередь, благодаря цене. К примеру, теперь руководитель даже самой небольшой организации сможет позволить себе справочно-правовую систему от 670 рублей в месяц. Я говорю о «Контур-Норматив». Выгодная цена веб-сервисов вытекает из их другого преимущества для пользователей — они не требуют установки и регулярных обновлений на рабочем

«Мы не просто помогаем предпринимателям вести бизнес, мы даем руководителям организаций гарантию того, что с нами они точно выполняют необходимые обязательства перед законом».

компьютере, так как все данные и алгоритмы сервисов оперативно обновляются на нашем сервере. Это касается и «Контур-Экстерн», и «Контур-Отчет ПФ», и Электронного бухгалтерского «Эльба». «Кстати, в веб-сервисе «Эльба» отчетность для индивидуальных предпринимателей всегда является бесплатной. Абоненты «Эльбы» могут самостоятельно вести бухгалтерский учет и существенно экономить на услугах аутсорсеров. С 1 июля функционалом Электронного бухгалтерского «Эльба» могут воспользоваться и организации, находящиеся на ЕНВД.

— Сергей, ждешь ли нам каких-то сюрпризов по случаю открытия подразделения?

— В честь данного события мы существенно снизили стоимость подключения к системе «Контур-Экстерн». Таким образом, переход на электронную отчетность стал доступен даже для небольших предприятий, они имеют возможность приобрести полноценные пакеты услуг по доступной цене. ■

СКБ КОНТУР.

www.skbkontur.ru

**Обособленное представительство
СКБ Контур в Вологде:
ул. Предтеченская, 67
тел.: (8172) 75-11-11**

ВЫВЕСКА ИЛИ РЕКЛАМА?

ПРОКУРАТУРА ГОРОДА НАВЕДЕТ ПОРЯДОК НА РЫНКЕ НАРУЖНОЙ РЕКЛАМЫ

ТЕКСТ: АННА ХИМАНЫЧ, ФОТО АВТОРА

Ситуация, сложившаяся на рынке наружной рекламы в Вологде, стала темой обсуждения на заседании Рекламного Совета Вологодской торгово-промышленной палаты, которое прошло 28 июля. На нем присутствовали прокурор Вологды Александр Федоров, председатель общественного координационного Совета по развитию малого и среднего предпринимательства Вологодской области Елена Минакова, представители рекламного бизнеса и их клиенты.

Неопределенная ситуация на рынке наружной рекламы в Вологде продолжается не первый год. В августе 2009 г. проблема обсуждалась на заседании Рекламного Совета ВТПП, по итогам которого были подготовлены рекомендации по разработке нормативного документа, регулирующего эту сферу. В феврале 2010 г. Постановлением главы города был утвержден «Порядок установки и эксплуатации рекламных конструкций и средств наружной информации на территории муниципального образования «Город Вологда». Казалось, проблема решена. Однако документ еще больше усложнил жизнь представителям рекламного бизнеса.

Как отметил прокурор Вологды Александр Федоров, правовой анализ нормативного акта показал, что некоторые важные аспекты в сфере размещения наружной рекламы не попадают ни под федеральное, ни под областное законодательство. В частности, наибольшие сложности предприниматели испытывают из-за отсутствия разграничения понятий «вывеска» и «рекламная конструкция».

Проблемами в решении этого вопроса с членами Рекламного Совета поделилась руководитель юридической службы ЗАО «Золотой ключик» Анастасия Павлова: «Когда возникла необходимость согласования вывесок, в первую очередь мы обратились к закону «О рекламе». Там прописано, что для получения разрешения необходимо

подать заявление в свободной форме и согласие собственника здания, где размещается рекламная конструкция. Собрав эти документы, я пошла в Администрацию. В ответ мне был выдан список документов, которые надо собрать, состоящий из более чем десяти пунктов. Когда мы оценили, во сколько выйдет согласовать всю нашу наружную рекламу, вышло несколько сотен тысяч. В итоге на сегодняшний день от Администрации мы получили предписания о снятии всех рекламных конструкций на супермаркетах «Золотой Ключик», эти предписания нами сейчас обжалуются в Арбитражном суде».

Стоит добавить, что это не единственный случай, когда предпринимателям приходится обращаться в суд. По словам прокурора города, около половины дел решаются в пользу предпринимателей. Так, в июле этого года Арбитражный суд признал недействительными предписание Департамента градостроительства Администрации Вологды об устранении нарушений внешнего архитектурного облика здания торгово-развлекательного центра «Галерея». Согласно «Порядку установки и эксплуатации рекламных конструкций и средств наружной рекламы» для получения разрешения на установку вывески необходимо пройти процедуру регистрации как для установки рекламной конструкции. При этом на основании пунктов 2, 5 части 2 статьи 2 Закона

«О рекламе» действие названного закона не распространяется на вывески и указатели, не содержащие сведений рекламного характера, а также на информацию, раскрытие или распространение которой является обязательным в соответствии с федеральным законом. В соответствии со статьей 9 Закона «О защите прав потребителей» потенциальный продавец товара или исполнитель работ, услуг для удовлетворения личных, семейных и бытовых потребностей гражданина обязан довести до сведения последнего фирменное наименование своей организации, место ее нахождения (юридический адрес) и режим работы, разместив указанную информацию на вывеске.

По этому вопросу все участники заседания сошлись в одном — вывески не должны подлежать согласованию. «Мы, безусловно, за правила, они должны быть, потому что при равных правилах всем удобно работать и всем все понятно. Помимо того, что у нас нет четкого разграничения, что такое вывеска, а что такое рекламная конструкция, даже при согласовании вывески или наружной рекламы перечень необходимых документов нерационален. Правила должны быть сформулированы очень четко, понятно и ни в коем случае не противоречить Федеральному закону «О рекламе», — подытожила Председатель Рекламного Совета ВТПП, руководитель Центра рекламных технологий «Идея» Мария Перетягина.

«При согласовании вывески или наружной рекламы, перечень необходимых документов нерационален. Правила должны быть сформулированы очень четко, понятно и ни в коем случае не противоречить Закону «О рекламе».

«Очень важно отделить вывеску от рекламы, потому что если их не разделить, целая отрасль будет убита. А размеры вывески вообще не имеют значения. В качестве примера могу привести ситуацию с банком «Северный кредит». Мы изготовили им вывеску — это объемные световые буквы, достаточно дорогое сооружение, однако в Администрации города им выдали предписание убрать это как незаконную рекламу. Они обратились в суд, и он подтвердил их правоту. Если мы объективно признаем, что это вывески, острота вопроса снимется, потому что у нас есть в работе ряд больших конструкций, они находятся на здании, где расположены эти организации. Управление градостроительства не дает нам признать их вывесками и требует согласования. А это существенное удорожание. Даже для больших компаний 50 тысяч рублей — это серьезно. Кроме того, этот процесс тянется месяцами», — отметил директор ООО «Дом печати» Вячеслав Егоров.

В числе других проблем, с которыми сталкиваются сейчас представители рекламного бизнеса, — согласование дизайн-проектов, на которое уходит большое количество времени, сил и финансов; необоснованный перечень документов, превышающий тот, что прописан в Законе «О рекламе»; отсутствие объективных критериев относительно архитектурного облика города. Кроме того, в Вологде до сих пор нет положения, прописывающего порядок проведения конкурсов и торгов по размещению рекламы на муниципальных землях и муниципальном имуществе. В связи с этим такие торги в областной столице не проводятся. Необходимо отметить, что таких проблем, которые существуют на рынке наружной рекламы Вологды, в других городах области нет.

Выслушав мнения участников заседания Рекламного Совета, прокурор Вологды Александр Федоров заверил, что прокуратура детально разберет «Порядок установки и эксплуатации рекламных конструкций и средств наружной информации на территории Вологды» и вынесет свое решение. Кроме того, члены Рекламного Совета подготовили проект нового документа. В нем учтены все предложения представителей рекламного бизнеса. Сейчас измененный «Порядок установки и эксплуатации рекламных кон-



Владельцу ТРК «Галерея» удалось отстоять право на размещение вывески в Арбитражном суде

струкций и средств наружной информации на территории Вологды» направлен на рассмотрение в Прокуратуру Вологды. **ББ**

О том, как развиваются события — на сайте www.volbusiness.ru

ПРЕЗЕНТОВАН СБОРНИК «ТОВАРНЫЕ ЗНАКИ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ»

ТЕКСТ: АННА ХИМАНЫЧ

17 августа в Вологодской торгово-промышленной палате прошла презентация сборника «Товарные знаки Вологодской области». В сборнике размещены товарные знаки 65-ти предприятий. Он поможет лучше ориентироваться в многообразии различных товарных знаков вологодских предприятий и отличать качественный товар от подделок.

В мероприятии приняли участие заместитель начальника областного Департамента международных, межрегиональных связей и туризма Дмитрий Шевцов, начальник Департамента экономического развития Администрации города Вологды Любовь Фомичева, врио начальника Вологодской таможни Игорь Зузолин, начальник Управления по борьбе с правонарушениями в сфере потребительского рынка и исполнению административного законодательства Михаил Манзюк, специалист-эксперт областного Управления Роспотребнадзора Анна Верховцев.

Как рассказала собравшимся на презентации Президент ВТПП Галина Телегина, в 2006 году Вологодская палата стала первой в России, выпустившей подобный сборник.

Он сразу вызвал широкий интерес не только на Вологодчине, но и за ее пределами. «Дело в том, что эта информация закрыта для большого круга людей. Мы часто видим на афишах, в буклетах непонятные значки и аббревиатуры и не понимаем, что они являются объектами интеллектуальной собственности и принадлежат тому или иному предприятию. Именно для того чтобы потребитель знал, с кем он общается, кто представляет определенный продукт, а также для того чтобы продвигать продукцию и наглядно показать то, что присутствует на нашем рынке, мы издали такой сборник», — отметила Галина Телегина.

Сборник предназначен, прежде всего, для товаропроизводителей, для оптовых компаний, для представителей органов

внутренних дел, занимающихся поиском недобросовестных производителей, а также для самих предпринимателей, чтобы они могли отстаивать свое право на интеллектуальную собственность.

Добавим, что товарный знак сейчас является одним из самых востребованных объектов интеллектуальной собственности. Отчасти это связано с тем, что товарные знаки имеют неограниченный срок жизни, получение и поддержка их правовой охраны дешевле, чем, например, для патентов. Споры относительно того, какой вид интеллектуальной собственности — патенты, товарные знаки, объекты авторского права или ноу-хау — следует принять в качестве доминирующего в перспективном планировании деятельности фирм, заканчиваются зачастую в пользу товарного знака. ВТПП непосредственно занимается регистрацией товарных знаков, и надо отметить, что за последний год наблюдается положительная тенденция в этом направлении. Количество заявок на регистрацию товарных знаков увеличилось более чем в 3 раза. Это говорит о том, что предприятия Вологодской области уделяют большое внимание защите интеллектуальной собственности. **ББ**

**ОЛЕГ ДИМОНИ:**

«Я ЗАПРЕТИЛ СВОИМ ПОДЧИНЕННЫМ НАЗЫВАТЬ СЕБЯ ЧИНОВНИКАМИ»

ТЕКСТ: ИГНАТ КРИВЧЕНКО, ФОТО: ВИКТОР ГОРБУНКОВ

Бывший лидер областной организации учительского профсоюза в июне неожиданно для многих вологжан был назначен на пост председателя областного комитета по физкультуре, спорту и молодежной политике.

Профсоюзы — это не оппозиция

— Олег Анатольевич, как получилось, что вы, известный оппозиционер, согласились стать чиновником?

— Ну вот и вы о том же. Подобный вопрос мне уже задали десятки человек. На самом деле я никогда не был оппозиционером. Другое дело, что многие вологжане с легкой руки СМИ стали считать меня

таким из-за многочисленных массовых выступлений учительского профсоюза. Интересно, что шли они по всей стране, но не привлекали к себе такого внимания в других регионах. Это все потому, что на Вологодчине отсутствует реальная оппозиция действующей власти, способная на проведение каких-либо активных действий. Неудивительно, что в сознании

вологжан именно я прослыл заядлым оппозиционером.

Но профсоюзному лидеру нельзя быть оппозиционером, потому что у нас с такими людьми оппоненты стараются не общаться. Как же тогда защищать интересы тысяч учителей и студентов? Руководитель профсоюзной организации должен быть, прежде всего, дипломатом, чтобы решать вопросы, поставленные членами профсоюза. Но этого многие не понимают, потому что «тихая» и «кабинетная» работа за столом переговоров не афишируется так ярко, как акции протеста. Подобную кропотливую и нерекламируемую работу я вел в течение всех 18 лет профсоюзной работы. И за ее результаты мне не стыдно.

— Все равно не совсем понятно. Не так давно вашу работу критиковал сам Губернатор Вячеслав Позгалев...

— Именно поэтому многие чиновники и депутаты испытали шок от моего назначения. Со стороны люди видели только внешние проявления какого-то конфликта. Они не знали, о чем мы говорили с Вячеславом Евгеньевичем при встречах. Они не могли понять, что Губернатор области считал меня не политическим противником власти, а профсоюзным лидером, который защищал интересы учителей в очень непростой социально-экономической ситуации. Защищал как умел. Да, были конфликты, так ведь и время было непростое.

«Работу сменить надо было три года назад»

— И вы несколько не удивились предложению возглавить комитет?

— Конечно, удивился, поэтому и взял ночь на размышление, но к чему-то подобному был готов. Я не ожидал предложения от губернатора, но в том, что надо искать другую работу, в этом сомнения не было. По жизни я люблю системность в работе. Сам эту систему могу создать, настроить и наблюдать за результатами ее работы, но не могу посвящать этому процессу всю жизнь. Для меня 18 лет работы на одном месте — это очень и очень много.

Работать было очень интересно, особенно в 90-е годы. После того, как рухнул СССР, меня, учителя, сначала избрали профсоюзным лидером области, а уже несколько лет спустя, и членом Президиума ЦК учительского профсоюза России. Мне вместе с единомышленниками довелось строить новый отраслевой независимый профсоюз практически с нуля. И мне за свое детище не стыдно. Сейчас областной профсоюз педагогов состоит из более 800 первичных организаций, каждый девятый вологжанин, состоящий в общероссийском профсоюзном движении, является членом учительского профсоюза. Система социального партнерства в сфере образования Вологодчины по праву считается одной из лучших в России. Я так привык к этой работе, опытной, очень профессиональной команде профсоюзных лидеров... Но прошлой зимой сказал сам себе: «Хватит!». И отказался участвовать в очередных выборах председателя областной организации профсоюза. Думаю, уходить надо было еще года три назад. Меня можно понять. Ведь силы и возможности человека безграничны. В тот период я остался в профсоюзе в качестве заместителя председателя, решив после летнего отпуска искать работу в бизнесе или общественных организациях. Но оказалось, что работа сама нашла меня.

Нисколько не жалею, что так произошло. Если бы было другое предложение — занять

какой-нибудь другой чиновничий пост, что ли, то я бы не смог согласиться.

О новой должности

— Так у вас же должность государственного служащего, значит вы и так чиновник...

— У меня другая точка зрения на это понятие. Человек, курирующий спорт и молодежную политику, не может называть себя чиновником. Я не имею ничего против других государственных или муниципальных должностей. Они тоже нужны. Люди, работающие на этих должностях, выполняют другие, не менее важные функции. Но я не смог бы постоянно выполнять «кабинетную» работу.

«Со стороны люди видели только внешние проявления какого-то конфликта. Они не знали, о чем мы говорили с Позгалевым при встречах. Они не могли понять, что губернатор области считал меня не политическим противником власти, а профсоюзным лидером, который защищал интересы учителей».

Кстати, после того как меня представили коллективу, я под страхом увольнения запретил своим подчиненным называть себя чиновниками. Мы сотрудники комитета по физической культуре, спорту и молодежной политике, одного из самых интересных для творчества и реализации инициатив органа исполнительной государственной власти области.

— Обычно новый начальник подбирает себе новую команду. Не планируете ли вы в ближайшее время кадровые перестановки?

— Безусловно, будут и кадровые изменения, но не сразу. Сейчас присматриваюсь к коллективу. Не исключаю, что не всем будет под силу выдержать высокий темп. А его придется взять, чтобы выполнить стоящие перед нами задачи.

— Какие первые впечатления от новой работы, она вам нравится?

— Нравятся, прежде всего, масштабные задачи, которые стоят перед комитетом. По сути, придется отстраивать еще одну новую систему. Ведь если вы помните, спорт у нас был отдельно, молодежь — тоже отдельно. Придется создавать объединенный коллектив. К концу первого рабочего дня я понял, что все должно получиться, если приложу максимум усилий со своей стороны. Ведь за время своей прошлой работы довелось практически ежедневно взаимодействовать и с областным правительством, и с Законодательным собранием области. Конечно, будет и своя специфика, связанная с нюансами государственного управления.

Мне интересно знакомиться с новыми людьми, особенно в области спорта и физической культуры. Они так же фанатично преданны своему делу, как и учителя. Но по сравнению с прошлой работой кое-что будет легче — коллектив у меня теперь смешанный. А раньше приходилось общаться исключительно с женщинами. Признаюсь, это было порой нелегко (улыбается).

О том, что предстоит сделать

— С чего вы начали свою работу и что за задачи перед вами стоят?

— Сейчас не вылезает из командировок. Смотрю, как обстоят дела в городах и районах. В первую очередь, побывал в Череповце, где расположены основные объекты профессионального спорта Вологодчины. Металлурги всегда уделяли много внимания спорту. Поэтому там он находится на совершенно другом качественном уровне.

Теперь о задачах. В ряде направлений молодежной и спортивной политики нам нужно перепрыгнуть из XIX в XXI век, минуя XX. Задачи эти надо решать комплексно и срочно. Главная проблема — в нехватке времени. Летом идет формирование бюджета на следующий год, поэтому сейчас нужно понять, какие статьи требуется в первую очередь обеспечить финансированием и в каком объеме. Конечно, как любому нормальному руководителю, мне хочется, чтобы бюджет нашего комитета в 2011 году был гораздо больше, чем в 2010-м. Но для этого надо в совершенстве владеть ситуацией. Поэтому моя задача — как можно быстрее вникнуть во все дела.

В нашем массовом спорте накопилось множество проблем. В первую очередь, из-за того, что область перестала перечислять целевые субсидии в районы на поддержку физической культуры и спорта. В большинстве муниципалитетов появились проблемы с проведением собственных соревнований, с поездками спортивных команд в Вологду или в другие регионы.

По среднему показателю охвата населения физкультурной и спортом в 2008 году наша область немного отставала от общероссийского — 14,8% против 15%. Понятно, что это показатель из серии «средней температуры по больнице». Но то, что предстоит сделать, впечатляет. Президент страны поставил задачу к 2020 году довести этот показатель до 40%. То есть почти половина жителей области к тому времени должна активно заниматься спортом. Так что считайте, что нам всем придется «выпрыгнуть из штанов», чтобы решить эту задачу. Но если не займемся проблемой спорта в районах, то ничего не добьемся.

— На какие регионы следует равняться в этом вопросе?



— На Башкортостан и Татарстан. Там последние 5-7 лет уделяется огромное внимание спорту. Объекты строят за счет федерального бюджета, потому что эти регионы являются дотационными. А нам деньги из центра не дают, потому что мы доноры. Точнее, не давали. Наша задача — эту ситуацию изменить.

Спорт должен быть доступным для всех

— И какие объекты в первую очередь нужно построить?

— Нам нужно строить сразу много объектов: современные стадионы, ледовые дворцы, бассейны, ФОКи, хоккейные корты, лыжные трассы. Но, конечно, придется смотреть, на что хватит денег. В этих условиях особенно непонятно, почему власти некоторых муниципалитетов пытаются приватизировать уже имеющиеся спортивные объекты. Я некоторое время пребывал в шоке, когда узнал, что вологодский СКК «Спектр» был включен в программу приватизации. Буду разбираться и обязательно доведу информацию до губернатора. Ну как так? Продавать храм баскетбола! Зачем? Никакой приватизации спортивных объектов быть не должно, иначе они превращаются в учреждения-паразиты. Они же будут брать деньги за аренду залов у той же области или города. Кому это выгодно? Простым вологжанам? Вряд ли.

Одна из моих задач — сделать спорт доступным для всего населения. Вот в Череповце власти сделали так, чтобы двери всех школьных спортзалов были открыты до вечера для занятий тренеров

ДЮСШ с детьми. Этот опыт нужно перенести в другие муниципалитеты. Никакой арендной платы за это брать нельзя. Спорт и так уже превратился в занятие для богатых. Ведь содержать спортивную команду — это немалые деньги. Далеко не всем родителям под силу такие расходы. В итоге талантливые ребяташки вместо занятий спортом слоняются по подвалам. Откуда же возьмутся новые олимпийские чемпионы?

«Мы готовим будущее Вологодчины»

— А в сфере молодежной политики нам тоже нужны перемены?

— В молодежной политике нужны не перемены, здесь нужен прорыв. Вячеслав Евгеньевич дал поручение серьезно переработать существующую концепцию областной молодежной политики и провести в 2011 году областной молодежный инновационный форум по типу федерального молодежного форума «Селигер». Губернатор решил, что областной молодежный парламент, который будет создан осенью этого года, прежде всего, должен обсудить законопроект о создании молодежных центров в городах и районах области.

Считаю, что главная задача нашего комитета заключается в воспитании молодежных лидеров. Именно мы готовим будущее Вологодчины. Сейчас таких лидеров еще мало. И по-настоящему, во «взрослой» жизни, они смогут заявить о себе только через несколько лет. Значит надо срочно готовить как можно больше таких лидеров. И тогда лет через 20 Вологодчину будет не узнать. **BB**

ТЕКСТ: ИГНАТ КРИВЧЕНКО,
ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА
АЛЕКСАНДРА БОЛОТОВА

В рядах Вологодского регионального отделения партии «Справедливая Россия» разгорелся скандал. Руководство вологодских справедливороссов видит в этом конфликте желание неких сил подорвать положение партии накануне выборов в Государственную Думу.

Начало публичному скандалу положил член фракции «Справедливая Россия» в Законодательном собрании области Александр Болотов, который 30 июня вместе со своими единомышленниками выступил на митинге против руководителя регионального отделения СР Марины Смирновой.

«Наше недовольство Мариной Васильевной Смирновой состоит в том, что она руководит наездами. Это тоталитарное руководство, — пояснил депутат Александр Болотов. — Она исключает из партии тех, кто открыто ее не приветствует, тех, у кого есть свое мнение. Так был исключен из партии звезда «Справедливой России», человек, которого до сих пор знают и помнят в Вологде, Александр Лукичев. Увели в тень Геннадия Хрипеля... С кем мы будем выборы выигрывать? Был исключен из регионального отделения Суров Михаил Васильевич, выдающийся политик, человек-эпоха, который не одно поколение политиков пережил. В Тарногском районе 10 депутатов готовы написать заявления. По всем районам выходят из «Справедливой России» люди, не согласные с политикой, проводимой Мариной Васильевной. В Череповце очень сильное отделение было разогнано. Вытегорское отделение было разогнано. Люди, которые стояли у истоков, были выгнаны без объяснений».

Александра Болотова поддержал Владимир Новожилов — депутат областного парламента, исключенный из рядов партии еще весной. Свое решение о его исключении руководство регионального отделения объяснило тем, что депутат «своими действиями поставил под угрозу репутацию партии в регионе, подорвал престиж депутатского корпуса «Справедливой России» в Законодательном собрании». Так справедливороссы отреагировали на письма работников нескольких предприятий, которыми Владимир Новожилов руководил до своего вхождения в депутатский корпус. Люди жаловались на задержки зарплаты. В региональном отделении посчитали, что хотя депутат и перестал руководить этими организациями, «но на самом деле имел возможность влиять на ситуацию». Однако сам

ПАРТОУБИЙСТВЕННЫЙ КОНФЛИКТ

Владимир Новожилов посчитал это решение несправедливым и решил высказаться на митинге: «Марина Смирнова исключает людей из партии целыми пачками. В Череповце исключила почти 500 человек. Она просто занимается беспределом».

Внес свою лепту в скандал депутат областного парламента **Михаил Суров**: «Уже образование партии «Справедливая Россия» в Вологде началось с каких-то скандалов и тайных интриг. И это очень сильно ослабило избирателей. И хотя партия показала на первых выборах хороший результат, на вторых, уже при нынешнем руководстве, все усилия сошли на нет. И поэтому, естественно, надо смотреть на то, кто партию возглавляет, что он в ней делает, и какие

названием «Не единожды солгав...» Приведем некоторые выдержки из этого документа.

«...Мы обращаемся к вам, господин Болотов, с настоятельной просьбой ответить на несколько вопросов, связанных с вашими последними высказываниями и поступками. 30 июня при вашем деятельном участии была проведена акция, призванная скомпрометировать Марину Смирнову, а значит и всю региональную парторганизацию, в глазах вологжан. Три десятка «манифестантов», собравшихся под окнами областного Законодательного Собрания, присвоили себе право выступать от имени всей региональной парторганизации, насчитывающей тысячи человек. Причем, если верить своим

членом «Справедливой России», тесно сотрудничает с руководством региональной организации и не таит обиды на своих вологодских единомышленников. Депутат Суров прекратил сотрудничество со «Справедливой Россией» еще за два года до приезда Марины Смирновой в Вологду и никак не мог стать «жертвой» давления с ее стороны.

Что касается Геннадия Хрипеля, то этот заслуженный член партии был и остается для нас примером честности и порядочности. О его важной роли в региональной парторганизации свидетельствует не только пост бессменного руководителя областной парламентской фракции «Справедливой России», но и активное личное участие в партийных мероприятиях...»

Вскоре Александр Болотов был исключен из партии.

Но «раскольников» это не успокоило. Они собрали пресс-конференцию и объявили, что продолжат бороться с вологодскими лидерами справедливороссов. В пик региональному отделению СР будет создано общественное движение «Справедливая Вологда».

«Я не хочу сейчас поднимать скандал, — прокомментировал свою позицию Александр Болотов. — Партия не раскололась. Есть партия, есть ее руководитель. Есть люди, которые не согласны и вышли из партии, либо их «вышли». Вот они собрались и высказали свое мнение. Заявляю своим сторонникам, что борьба не закончилась, борьба только началась. Сегодняшний руководитель регионального отделения сделала все, чтобы кроме нее ни в аппарате партии в Москве, ни в аппарате фракции в Госдуме другие люди не появлялись и информацию не передавали. Очень много обещается — мало выполняется».

Региональному отделению опять пришлось защищаться. Создание «Справедливой Вологды» оно назвало «провокационной попыткой дезориентировать» сторонников партии в регионе накануне выборов в Государственную Думу, которые пройдут уже в следующем году.

Помимо этого, в «Справедливой России» считают, что скандал искусственно раздут не без одобрения сил, которые пытаются подорвать в регионе авторитет Марины Смирновой. Весной, несмотря на противодействие, она смогла объединить в рамках общественной организации «Межпартийный Совет» пять оппозиционных партий. Напомним, что в его состав, помимо «Справедливой России», вошли региональные отделения ЛДПР, «Яблока», «Правого дела» и «Патриотов России». **БВ**



Александр Болотов:
«Я не хочу поднимать скандал».

результаты, в том числе при попытке завоевать сердца и умы избирателей, получают. Получается пока все плохо».

В итоге митингующие подписали обращение к председателю партии «Справедливая Россия» Сергею Миронову. Они попросили «немедленно вмешаться в ситуацию и забрать Смирнову Марину Васильевну обратно на работу в Москву».

Руководство регионального отделения отреагировало на выпады в свою сторону незамедлительно. Через прессу было опубликовано «Открытое письмо депутатов и членов партии СР «партийному товарищу» Александру Болотову» под красноречивым

глазам, некоторым пикетчикам не исполнилось 18 лет, и согласно уставу нашей партии они вообще не могли быть членами «Справедливой России».

Так кто же уполномочил маленькую и никого не представляющую группу людей делать громкие заявления? Кто услужливо «подогнал» к месту пикета съёмочные группы городских телеканалов, которые прежде не баловали «Справедливую Россию» своим вниманием? К сожалению, у нас нет никаких сомнений, что эта провокация спланирована и организована лично вами...

Александр Николаевич Лукичев по-прежнему является полноправным



Официальная делегация была в восторге от посещения местного музея и конкурса кулинарного мастерства.

ПРО БЕЛОГО БЫЧКА

В Чагоде успешно развивают собственный бренд

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ, ФОТО: НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

Этим летом большинство районов области устроили на своей территории массовые гуляния или ярмарки. Оно и понятно: праздник для простых людей может помочь привлечь серьезные инвестиции в экономику района. Именно так рассуждали в администрации Чагодощенского муниципального района, когда решили активно развивать свой местный бренд — Белобычковскую ярмарку, которая с успехом прошла в начале августа.

«Раньше районный праздник в Чагоде организовывался при поддержке стекольных заводов, но с недавнего времени он был перенесен с августа на ноябрь, когда официально отмечается День стекольщика. Однако мы разработали бренд ярмарки и решили организовать Белобычковскую ярмарку, — рассказывает ее историю глава района **Игорь Яблоков**. — В прошлом году, который, кстати, был годом Быка, мы разработали символ ярмарки, с ним Чагоду связывает историческое название поселка, который раньше так и назывался Белый Бычок».

Нынешняя ярмарка акцентируется на ремеслах, на сохранении и популяризации традиционной народной культуры. В празднике приняли участие ремесленники из поселений района, а также из соседних районов и областей. В рамках конкурса «Дело мастера боится!» каждое поселение представило себя и своих умельцев: где-то есть мастера плести рыбацкие сети, где-то — отменные резчики по дереву, а где-то работает своя кузница. Конкурсная комиссия и официальная делегация оценивали все презентации, а гости ярмарки могли приобрести понравившиеся товары — многочисленные про-

дукты ремесла и промыслов. Победителем этого конкурса стало Покровское поселение, представившее самую оригинальную и зрелищную презентацию.

Конкурс «Солдатская завалинка» выявил мастеров кулинарного дела. Предприятия общественного питания и жители района выставляли для всех желающих готовые блюда полевой кухни военных лет (конкурс был приурочен к юбилею Великой Победы). Несмотря на нехитрую традиционную рецептуру кушаний и напитков, малозатратное с точки зрения организации мероприятие, тем не менее, привлекло неподдельный интерес гостей праздника — все было действительно очень вкусно!

С пищей для глаз и слуха дело обстояло примерно так же — организаторы и составители концертной программы, не тратясь на приглашение дорогих «звезд», смогли порадовать отдыхающих достойной и разнообразной программой. На центральной площади поселка выступили местные творческие коллективы, знаменитый государственный ансамбль «Русский Север», группа

«Пламя», а ближе к вечеру началась дискотека.

Кроме того, в рамках ярмарки в районном ДК был проведен конкурс красоты «Жемчужина района», а на центральной аллее — шоу байкеров. Молодых чагодощан развлекали байкеры из ленинградских мото клубов. Впрочем, и любителям менее экстремальных видов спорта было что посмотреть: можно было отправиться на соревнования по пляжному волейболу, шахматный турнир или на футбольный матч в рамках первенства Вологодской области.

К ярмарке было приурочено еще одно важное для района событие — открытие инфекционного отделения центральной районной больницы. Из разговора с главой района выяснилось, что социальным объектам в Чагоде уделяется внимание не только «по праздникам». «Наша стратегия — вывести социальную сферу на должный уровень.



Приветственное слово главы района Игоря Яблокова. Среди официальных лиц (слева направо) — депутат ЗСО Михаил Суров, глава администрации Бокситогорского района Ленинградской области Сергей Мухин, заместитель главы Сандовского района Тверской области Галина Носкова и председатель Представительного собрания Чагодощенского района Петр Толкачев.



Презентация пос. Чагода.

В частности, уже приведены в порядок дома престарелых, также мы приобрели новые стоматологические кресла и другое оборудование для больницы. К новому учебному году будет полностью отремонтирована школа-интернат», — сообщил Игорь Игоревич.

Подводя итоги Белобычковой ярмарки, он также отметил: «Мы увидели творчество наших людей, их самобытность, и это не может не радовать. Доказали, что умеем не только хорошо гулять, но и многое делать своими руками, показали гостям нашу культуру. Уверен, что побывав здесь однажды, люди захотят вернуться сюда еще не раз». **Р**



Наша справка

Чагодощенский район — самая западная территория Вологодской области. На северо-западе район граничит с Ленинградской областью, на юго-западе — с Новгородской, на северо-востоке и востоке — с Бабаевским и Устюженским районами. Площадь территории района относительно небольшая — 2,4 тыс. кв. км. Численность населения — 14,2 тыс. человек (по состоянию на 1 января 2010 г.).

Административный центр района — поселок Чагода — находится на расстоянии 326 км от Вологды, 340 км от Санкт-Петербурга и 380 км от Новгорода. Развитая сеть железнодорожных и автомобильных дорог на территории района создает благоприятные условия для экономического развития района. Основная отрасль промышленности — стекольная (в районе расположены ОАО «Русджам-Покровский», ОАО «Смердомский стекольный завод», ООО «Чагодощенский стекольный завод»), она начала свое становление здесь еще в XIX в. Также в районе развивается лесозаготовительное производство и пищевая промышленность. Основным направлением сельского хозяйства является молочное животноводство. Чагодощенскими сельхозпредприятиями ежегодно производится до 7847 т молока, около 70% которого реализуется за пределами района, а также 248 т мяса.

Богатые месторождения торфа и кирпичной глины, туристический потенциал района — все это открывает новые пути инвестиционной деятельности и позволяет в ближайшем будущем значительно диверсифицировать экономику района.

БЕГ С ПРЕПЯТСТВИЯМИ

ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ МОДЕРНИЗАЦИЯ ВОЛОГОДСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ШЛА БЫСТРЕЕ?

ПОДГОТОВИЛА: ТАТЬЯНА ВОСТОКОВА

Прошло уже больше года, как в стране взят курс на полномасштабную модернизацию. Оглядываясь назад и всматриваясь в нынешние реалии, можно констатировать: модернизация промышленности началась, но полный ход так и не набрала. Тем не менее, в нашем регионе строятся или находятся в стадии проектирования новые производственные мощности в Шексне, Соколе, Вологде, Красавино. В одной из главных статей этого номера губернатор Вячеслав Позгалев дал оценку модернизационным процессам в нашей области.

Нашим читателям — представителям власти и бизнеса — также было предложено выразить свою точку зрения на эту тему. В рамках нашей традиционной рубрики «Опрос» им были заданы следующие вопросы: Как вы считаете, достаточно ли высокими темпами идет обновление и модернизация промышленных предприятий области? На что в этом процессе нужно сделать, по вашему мнению, основной упор? И какие факторы, помимо государственной поддержки, могут способствовать ускоренной и эффективной экономической модернизации?

Любовь ФОМИЧЕВА,
заместитель Главы города
Вологды, начальник
Департамента экономического
развития

— Главная задача модернизации экономики, определенной «Стратегией развития России», — достижение мировых стандартов качества продукции при конкурентных ценах.

Сегодня практически во всех отраслях чрезвычайно высокий уровень износа оборудования. В целом ситуация практически не изменяется, притом что на ряде предприятий проходит модернизация основных фондов. Результатом модернизации должно стать производство нового, высококачественного, инновационного продукта. При этом сокращается время на изготовление, затраты на сырье и энергоносители, высвобождаются производственные площади и персонал.

В нашем городе есть примеры предприятий, где проведена масштабная модернизация, а эффекта от нее нет. Продукция производится новая, а потребительские свойства невысокие. Уровень затрат высокий и, как следствие, неконкурентная цена. В результате продукция не получает спроса, а предприятия, вложившие огромные средства в модерни-



зацию, находятся в тяжелом финансовом положении.

Постоянной модернизацией занимаются предприятия пищевой промышленности города. Производство молочной продукции 15 лет назад и сейчас, как и производство хлебобулочных изделий, — это совершенно два разных производства. Это примеры

эффективной модернизации, когда прошла не только замена оборудования, но и усовершенствование технологий, изменение подходов в организации и управлении производством. В результате выпускается высококачественная продукция, соответствующая вологодскому бренду и пользующаяся высоким спросом.

Опережая время на несколько лет, модернизирует производство ОАО «Вологодский оптико-механический завод», освоив производство тепловизионных комплексов для оборонной промышленности. Высока перспектива использования этой продукции в народном хозяйстве, например, в коммунальной сфере.

Модернизируемые предприятия поднимают единую для всех проблему нехватки высококвалифицированных специалистов (и для проведения модернизации, и для дальнейшего освоения нового производства), недостаточного уровня подготовки рабочих кадров. Оторванность теоретической подготовки специалистов от потребностей производства требует перестройки образовательного процесса. Можно согласиться с учеными-экономистами в том, что на промышленных предприятиях не проводится технологический аудит, в результате на предприятиях устанавливается оборудование для производства продукции «вчера-не сегодня» либо второсортной продукции, заведомо делая ее не конкурентной.

Алексей МЕЛЬНИКОВ,
директор ЗАО «ВПЗ»

— Обновление и модернизация промышленных предприятий нашей области, на мой взгляд, идет довольно неплохими темпами, хотя останавливаться на достигнутом, конечно, преждевременно. Модернизационный процесс должен быть постоянным.

Это требование времени, ведь любое предприятие ориентировано в первую очередь на выпуск конкурентоспособной продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Считаю, что при модернизации нужно большое внимание уделять внедрению нового современного оборудования и технологий, разработке новых видов продукции, активно использовать мировой опыт и стремиться к общепризнанным стандартам. Вологодский подшипниковый завод, например, сертифицирован на соответствие нескольким



международным и национальным стандартам в области качества, экологии, промышленной безопасности и здоровья, и подшипники качества под маркой «ВПЗ» по праву являются признанным мировым брендом.

Для эффективной модернизации экономики, кроме всего прочего, необходимо всячески стимулировать добросовестную конкуренцию и избавляться от коррупции, пусть даже жесткими методами. Требуется создать в стране действительно независимую судебную систему. По моему мнению, также нужно улучшить качество отечественного образования, которое, несмотря на весь свой потенциал и прекрасные традиции, в настоящий момент далеко не всегда своевременно реагирует на потребности рынка труда или зачастую выпускает неквалифицированные кадры.

Вообще, процесс модернизации должен одновременно идти во всех сферах экономики. По крайней мере, к этому необходимо стремиться.

Ашот МОСИКЯН, директор ООО «ПФ «Полиграфист»

— Модернизация возможна только в том случае, когда предприятия имеют собственные средства для того, чтобы обновить технологии, оборудование, подготовить соответствующие кадры и довести производство до уровня, который требуется на сегодняшний день.

Сегодня же промышленность в глубокой потенциальной яме — в условиях изношенности фондов, низкой рентабельности и высоких налогов ни одно предприятие не может заниматься инвестированием.

Чтобы все-таки осуществить модернизацию, государство должно иметь стройную,

четкую систему законодательства, определиться с приоритетными направлениями. А дальше пусть каждое предприятие представит свою инвестиционную программу на 3-5 лет, ее рассмотрит та или иная комиссия на местном или более высоком уровне. В случае утверждения такой программы предприятию предоставляются: 1) налоговые каникулы (сэкономленные средства целевым образом направляются на модернизацию производства); 2) дешевые кредиты (3-4% годовых, как во всем мире), причем с отсрочкой платежа до завершения программы.

Вот тогда у руководителей появится заинтересованность что-то делать, и не нужно будет никого специально агитировать. Пока же все, что говорится о модернизации, больше похоже на пиар-акцию, которая не имеет ни правовой, ни практической основы. Строительство одного-двух заводов — это не выход. Хозяйство страны — огромный механизм, и мы все взаимосвязаны. Например, один завод модернизирован, а я не могу взять его продукцию, потому что не готов к этому. Надо выбрать именно те предприятия, которые дадут толчок другим предприятиям, другим отраслям, и те также будут вынуждены модернизироваться.

Поэтому так важно создать общие приемлемые условия как в правовой сфере, так и в сфере тарифов на энергоресурсы. А умный и порядочный руководитель сам разберется, как ему развивать собственное предприятие, чтобы добиться успеха. Если же все будут бежать в одном направлении, как это у нас часто бывает, то споткнутся, так и не достигнув цели.



Александр ЛИТВИН, депутат Вологодской городской Думы, заместитель гендиректора по экономике ОАО «Транс-Альфа Электро»

— Если говорить не о модернизации вообще, а конкретно о модернизации машиностроительных предприятий, то, по моему мнению, она в нашей области практически не ведется. Исключение составляют череповецкие предприятия — бывшие подразделения «Северстали» и, может быть, еще ВОМЗ. Ежеквартально проводятся заседания областной Ассоциации машиностроителей, где этот вопрос постоянно поднимается, но, как говорится, воз и ныне там.

Что нужно для модернизации? Сделать основной упор на приобретение современных западных технологий и оборудования, так как мы безнадежно отстали в этом вопросе от развитых стран. Кроме того, следует снизить налоговую нагрузку на машиностроительные предприятия, как это было сделано для малого бизнеса.

Помимо государственной помощи, к важным факторам, способствующим модернизации, я бы отнес дешевые кредиты (не более 3% годовых). Они должны предоставляться на срок не менее 10 лет с возможностью в первые 5 лет гасить только проценты. Имея такие возможности, можно было бы провести эффективную модернизацию предприятий. **BB**

Есть мнение? Оставь его на нашем сайте

www.volhbusiness.ru



ТОЧКА ОПОРЫ

ТЕКСТ: НИКИТА МИХАЙЛОВ, ФОТО: ИЗ АРХИВА УКЦ «ПРЕСТИЖ»

Потеря работы для любого человека — событие как минимум неприятное, даже если его специальность востребована и он в ней действительно профессионал. Не менее драматично складывается судьба выпускников, многие из которых не могут найти свое место в нынешней непростой жизни. Но в любом случае отчаиваться не стоит. Если это требуется для трудоустройства, всегда можно пройти переподготовку, подучиться другой специальности, благо сегодня есть учреждения, предоставляющие такие услуги. Одно из них — Учебно-кадровый центр «Престиж», ставший для многих череповчан настоящим спасательным кругом в море кризиса.



Учебно-кадровый центр «Престиж» был создан еще шесть лет назад и несколько лет работал на базе одного из городских предприятий, а в 2008 году получил собственную лицензию и начал функционировать самостоятельно. Сейчас Центр ведет обучение по 64 специальностям. Директор учреждения **Григорий МАРТЫНОВ**, который в свое время возглавлял Профессиональный лицей №34, имеет большой опыт как руководителя учебным заведением, так и взаимодействия с предприятиями.

— Одна из причин появления нашего Центра — это желание предприятий иметь разных специалистов в одном лице, — говорит Григорий Мартынов. — Например, слесарь, который может выполнять работы по резке, сварке и строповке металла, а в некоторых случаях может даже заменить крановщика. Это по рабочим профессиям. То же самое относится и к специалистам, потому что многие малые предприятия не готовы держать большой штат.

С начала кризиса встал вопрос о переподготовке сокращенных специалистов. Центр начал активно взаимодействовать с Центром занятости, Агентством городского развития и череповецкими предприятиями, работал по государственной программе трудоустройства. И результат не заставил себя ждать: за неполных два года переобучение в Центре «Престиж» прошли около тысячи череповчан, порядка 20% из них нашли работу. Самые востребованные на сегодня профессии: оператор котельной, специалист по ремонту газового оборудования, стропальщик и ряд других.

— Мы стараемся честно и добросовестно относиться к своим обязанностям, помогать и предприятию, и человеку, попавшему в трудную жизненную ситуацию, — говорит Григо-

рий Витальевич. — Скажем, человек отработал 15 лет на мартене, его сократили. Куда ему идти? В грузчики? Он приходит к нам, у него есть первоначальные навыки, и мы ему предлагаем профессии, которые востребованы на рынке труда.

В Центре «Престиж» человека не просто обучают или переобучают какой-то профессии. Здесь его «ведут» от начала обучения до трудоустройства. Если человек находит работу, он отчисляет Центру 30% от первой зарплаты. Как правило, такие условия предлагают все кадровые агентства. «Престиж» отличается от большинства из них, прежде всего, своими образовательными программами и хорошо отлаженными связями с городскими предприятиями.

Стоимость обучения в Центре «Престиж» по разным специальностям различная. Скажем, месячный курс стропальщика обойдется слушателю от 1500 до 2500 рублей — в зависимости от наполняемости группы. Помимо обучения и переобучения, в Центре проводится повышение квалификации и профориентационное тестирование, семинары и тренинги. Также сотрудники Центра помогут вам подобрать рабочее место и грамотно составить резюме.

Один из главных принципов Григория Мартынова — не стоять на месте, развиваться. Сейчас Центр является частным негосударственным образовательным учреждением и арендует помещения в офисном здании на ул. Ленина, 151, где по последнему слову техники оборудованы два учебных класса: один — для обучения рабочим профессиям, второй — для подготовки специалистов, в том числе для проведения аттестаций. Имеются учебные программы, фильмы, мультимедиа-продукты, позволяющие вести обучение максимально эффективно. Все это появилось буквально за последний год.

— Мы благодарны за поддержку и доверие Департаменту занятости Вологодской области, предприятиям «Теплоэнергия», «Облпромавтоматика», Череповецкому хлебокомбинату, ФМК, мясокомбинату, — продолжает Григорий Витальевич. — Благодаря участию в государственной программе трудоустройства нам удалось оборудовать один из учебных классов. И мы надеемся на дальнейшее сотрудничество.

Сейчас в Центре ждут новых обучающихся. А в планах директора — создание мужской гимназии с профессиональным уклоном, развитие таких направлений, как детская занятость и ранее профессиональное обучение. Кроме этого, планируется открытие новых специальностей, таких как менеджер по персоналу и по продажам, пользователь программы «1С-бухгалтерия» и других. **Р**

**Учебно-кадровый центр «Престиж»:
г. Череповец, ул. Ленина, 151, оф. 212
Тел./факс: 53-48-58, 53-48-57
Контактный тел.: 64-68-44**

ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

В этом выпуске «Личного консультанта» помимо традиционных рубрик, посвященных бизнес-образованию, повышению личной эффективности и правовому просвещению, содержится еще одна — «Высокие технологии». В новой рубрике наши эксперты будут рассказывать о новинках электроники, интернет-технологиях и программном обеспечении для дома и офиса. Мы убеждены — современный руководитель должен быть в курсе современных тенденций и владеть теми возможностями, которые несет информационная эра. Для начала — обзор планшетных компьютеров и консультация по вопросам стандартизации данных в крупных организациях.

Итак, читайте в выпуске:

**Как увеличить продажи?
Правила эффективной презентации**

**Бюджетно-налоговая политика:
рецепты оздоровления**

Анализ российского рынка акций

**Психология:
обратная связь в бизнесе и жизни**

Сенсорное чудо

**Системы нормативно-справочной
информации: мифы и реальность**

**Права потребителя:
Что гарантирует гарантия?**

КОГДА ГОРА ИДЕТ К МАГОМЕДУ

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

Вопрос, остающийся актуальным во все времена. «Как увеличить продажи?» коммерческие организации решают различными способами. Как эффективно использовать такой канал продвижения товаров или услуг, как демонстрации и презентации?

В консалтинговых проектах можно часто наблюдать те или иные приоритеты в выборе способов увеличения объемов продаж:

- изменения в продукте (изменение ассортимента и цены);
- организация продвижения (изменение рекламных носителей и каналов);
- изучение клиентов (сколько их и как много, как часто они будут покупать, от чего зависят их приоритеты, что влияет на их выбор);
- изменение в технологии продаж (поиск и подготовка грамотных специалистов по продажам, введение активных продаж);
- использование дополнительных инструментов для увеличения средней суммы сделки (среднего чека);
- анализ конкурентов: как они действуют, что от них ожидать в перспективе (прогноз) и др.

В этой статье мне хотелось бы обсудить возможность использования демонстраций и презентаций как одного из эффективных каналов продвижения, подготовительного предпродажного этапа.

Если кратко обозначить различие между этими понятиями, которые часто объединяют, то презентация — это в первую очередь рассказ о продукте, демонстрация — это показ выгодных/уникальных характеристик, демоверсия же — возможность попробовать/освоить продукт. В принципе, все это — разные названия одного и того же явления, при добавлении которому эмоционального компонента получается некий сплав — настоящее шоу, которое не оставит ваших потенциальных заказчиков равнодушными. На мой взгляд, эмоциональный заряд — одна из основных составляющих этого коктейля, поскольку и мы, и наши клиенты — живые люди, и для нас свойственно запоминать именно то, что запечатлевается в эмоциональной памяти (причем неважно, позитивный или негативный характер имеют эти впечатления).

Используя в качестве наглядного примера матрицу Игоря Ансоффа, можно продемонстрировать возможности использования демоверсий на разных сегментах рынка для разных продуктов. Применение демоверсий эффективно при:

- знакомстве старых (активных клиентов) с новыми продуктами;
- знакомстве новых клиентов со старыми продуктами;
- знакомстве новых клиентов с новыми продуктами.

Особенно эффективно применение демоверсий при введении на рынок новых, особенно сложных продуктов, при покупке которых клиенту затруднительно самостоятельно определить ценность содержания продукта и/или процесс поставки. Организация демоверсий позволяет компаниям на практике эффективно применять правило Сильвера Петера, одного из гуру маркетинга, которое звучит так: «Лучше заставить

Их (потенциальных клиентов) прийти к вам, чем Вам идти к Ним».

Вот проверенные практикой и вполне работающие ответы на ключевые вопросы.

Как правильно сформулировать тему для целевой аудитории? Какие выгоды получит клиент, посетив демоверсию? Прежде всего, необходимо определиться, кто в компании ваших потенциальных/реальных клиентов принимает решения о покупке вашего продукта и кто может повлиять на решение вопроса о покупке, т.е. кто является наиболее заинтересованным лицом, и составлять темы, исходя из их интересов.

Пример из практики: в одной из компаний при введении продукта-заменителя на презентации приглашали руководителей служб безопасности, поскольку были уверены, что их товар для сохранения любых видов информации интересен именно этой категории. Начальники СБ приходили, смотрели и... уходили молча, поскольку понимали, что этот товар может не только значительно сократить расходы компании, но и их ряды. После анализа ситуации выяснилось, что целевой аудиторией компании-организатора презентации являются непосредственно руководители компании, и тема презентации была изменена на «Безопасность вашего бизнеса», что для данной целевой аудитории является актуальной проблемой — узнать свои «узкие места», тем более бесплатно, оказалось для них важным.

Как сделать так, чтобы клиент дошел до демоверсии? По статистике, практически никогда не собирается 100% приглашенных, обычный отсев составляет до 30%. Поэтому для привлечения клиентов необходимо в первую очередь использовать отработанную технологию сбора клиентов. Даже при электронной рассылке приглашений или факсов необходим обязательный звонок приглашенным по заранее прописанному

В процессе организации демоверсии четко выделяется три этапа:

Этап	Содержание этапа	Ключевые вопросы, наиболее часто задаваемые клиентами
1. Подготовка	Подготовка содержания и разработка технологии сбора клиентов в назначенном месте и в назначенное время.	Как правильно сформулировать тему для целевой аудитории? Какие выгоды получит клиент, посетив демоверсию? Как сделать так, чтобы клиент дошел до демоверсии?
2. Проведение	Непосредственное общение с клиентами, ограниченное четко обозначенными временными рамками и достаточно жесткой структурой.	Как правильно структурировать содержание беседы? Как выяснить интерес клиента к данной теме? Кто будет проводить презентацию?
3. Проработка	Технология взаимодействия с клиентами при продаже продукта.	Как не потерять клиентов?



речевому модулю. Примеры речевых модулей приведены ниже.

Речь менеджера при первом звонке: «Здравствуйте! [Имя], менеджер компании «Х». У меня приглашение для руководителя коммерческой службы [руководителя]. Как с ним связаться? Могу я узнать его имя, отчество, телефон?»

27 июля наша компания проводит бесплатную презентацию двух обучающих мероприятий: ХХХ и ХХХХ.

Вам удобнее получить приглашение по факсу или по e-mail? Когда мне удобнее вам перезвонить, чтобы узнать о Вашем участии в презентации? В какое время вам удобнее? Спасибо, что уделите мне время. Всего доброго».

Речь менеджера при повторном звонке: «Здравствуйте. Имя, компания «Х». Соедините меня, пожалуйста, с руководителем». Или: «Могу я услышать [ФИО руководителя]?» Далее: «Вам передали наш факс (e-mail)-приглашение? Мы можем вас ожидать презентации?» Если да, то следует уточнить, кто придет от компании: ФИО, должность. Напомнить, где будет проходить презентация. Если приглашенные не определились: «Когда и в какое время мне удобнее вам перезвонить, чтобы узнать о принятом вами решении?» И в конце: «Спасибо,

что уделите мне время. Всего доброго. До свидания».

В случае отказа следует задать вопрос: «Могу ли я высылать вам приглашения на дальнейшие обучающие мероприятия нашей компании? Могу ли я узнать причины вашего отказа?» Причины следует зафиксировать в базе.

Как правильно структурировать содержание беседы? Здесь необходимо выдерживать логическую последовательность: Что вы предлагаете? Как это работает? И главное, какие проблемы клиента решит ваш продукт? Если есть возможность, то обязательно покажите клиенту выгоду от использования прямо «здесь и сейчас». Помните несколько правил:

- будьте честны с аудиторией;
- люди, на которых рассчитана ваша программа продвижения, — не дураки;
- если хотите что-то получить, придется сначала что-то дать;
- будьте всегда интересны.

Как выяснить интерес клиента к данной теме, а главное, его реакцию на вашу демоверсию? Оптимальный вариант — это использовать способ обратной связи. В начале демоверсии вы задаете клиентам вопрос: «С какой целью они пришли, и какой результат хотят получить?» Их ответы лучше всего зафиксиро-

вать наглядно. По окончании демоверсии следует предложить им вернуться к записанным запросам и узнать, достигли ли они своих целей? Эта методика позволяет убить двух зайцев: выяснить их отношение и к продукту, и к организации демоверсии.

Кто будет проводить презентацию?

Это самый острый вопрос. Замечательно, если он не возникает, но на практике организация демоверсий как раз и стопорится из-за недостатка компетенций в области публичных выступлений. Не буду подробно останавливаться на развитии навыков ораторского искусства (на эту тему есть множество публикаций). Иногда ситуация с собственными ресурсами столь плачевна, что компании готовы пригласить стороннего человека для проведения презентации или демоверсии. Обращаю внимание, что приглашение стороннего специалиста оправданно, если оно, во-первых, экономически выгодно (вложенные затраты окупаются) и, во-вторых, если у компании есть стандарт организации подобных мероприятий, утвержденный заказчиком. Во всех остальных случаях эффективнее вкладываться в развитие компетенций собственного специалиста.

Как не потерять клиентов? Уже в процессе проведения и особенно на этапе окончания демоверсии после обратной связи или в процессе оной необходимо обозначить «контрольную точку» следующего контакта — это может быть тот же звонок менеджера в определенный день и определенное время. Самое главное, не откладывать звонок более чем на 2 дня, пока не поблекли впечатления от демоверсии. И, конечно, обязательно стоит собрать у клиентов визитки. Для того чтобы сделать это в непринужденной обстановке, прекрасно подходит лотерея, где в качестве билетов используются визитки клиентов. Призом может быть ваш продукт.

И, наконец, о главном. Выгода использования такого способа привлечения клиентов для компании заключается в двух основных вещах:

1. Экономия времени и денег компании. Для организации демоверсии (при разработанной технологии) не требуется высокой квалификации менеджеров по продажам. Достаточно иметь одного высококвалифицированного специалиста («звезду») непосредственно для проведения демоверсии. Формула экономии заработной платы такова: КПД 3-х младших менеджеров/специалистов + 1 звезда/специалист = КПД 3 звезд/специалистов.

2. Приглашение, помимо потенциальных, еще и лояльных клиентов вашей организации позволяет транслировать эту лояльность и на потенциальных клиентов. В итоге вы получаете ускорение процесса продажи: перевод «холодных» клиентов в «горячие». **52**

БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА: РЕЦЕПТЫ ОЗДОРОВЛЕНИЯ ОТ ПРЕЗИДЕНТА РОССИИ

ТЕКСТ: ЕЛЕНА БЕЛОВА

Июнь этого года запомнится большинству из нас не только как долгожданное время жарких матчей на чемпионате мира по футболу. Первый летний месяц ознаменовался двумя важными событиями в политической и хозяйственной жизни страны, а именно XIV Петербургским международным экономическим форумом и обнародованием Президентом России Дмитрием Медведевым Бюджетного послания на 2011-2013 годы.



ПМЭФ: привлечение инвестиций и модернизация страны

Президент заявил, что для успешной модернизации Россия имеет все необходимые факторы. В первую очередь это сложившиеся благоприятные макроэкономические условия, такие как снижение контролируемого бюджетного дефицита, замедление инфляции, постепенное восстановление экономики. Главное, по словам президента, — это отказ от повышения налогов и сокращения социальных программ. «Мы должны сделать так, чтобы наши социальные меры по защите наиболее слабых граждан не сдерживали прогресса. У нас есть возможность не увеличивать налоговую нагрузку помимо тех решений, которые сегодня уже известны. Более того, в следующем году мы предоставим дополнительные преференции инновационным компаниям. При благоприятных условиях восстановления глобальной и российской экономики в ближайшие годы мы вернемся к вопросу общего снижения налогов для бизнеса», — пообещал глава государства.

Заверения Президента о том, что российские власти готовы пойти на дальнейшее снижение налогового бремени на бизнес в случае благоприятного развития ситуации в экономике, остались не проиллюстрированными конкретными примерами. Дмитрий Медведев лишь наметил основные направления бюджетной политики, которая должна обеспечивать низкий уровень дефицита бюджета и стимулировать структурный сдвиг в экономике. «Мы приняли решение уйти от практики финансирования бюджетных учреждений, не связанного с результатами их работы. Вместо этого мы профинансируем изменения, улучшения, новые проекты, решения конкретных задач. Например, бюджет оплатит внедрение электронного правительства и расширение доступа к широкополосному Интернету», — сказал Президент, выделяя второй важный фактор успешной модернизации — перемены в бюджетной политике, связанные с переориентировкой бюджета под реализацию конкретных программ.

«Третье. Очевидно, что инвестиционная активность — один из решающих факторов инновационного развития и успешной модернизации нашей экономики. России нужен настоящий инвестиционный бум», — уверен Президент. Условия для притока инвестиций в Россию должны быть максимально комфортными. Более того, Медведев объявил, что с 2011 года Россия отменит налог на прирост капитала при долгосрочных прямых инвестициях. «Такие инвестиции нам критически необходимы для модернизации национальной экономики. И мы готовы создавать способствующие таким инвестициям институты». В связи с этим глава государства поручил Правительству

заняться созданием специального инвестиционного фонда как одного из институтов финансирования модернизации, в котором государственные средства дополняются бы частными инвестициями.

«В-четвертых, модернизация может быть проведена только силами частного бизнеса и только при наличии конкуренции, поскольку современную экономику нельзя построить сверху по приказу», — предупредил Президент. В связи с этим он принял решение о существенном сокращении

«Бюджет оплатит внедрение электронного правительства и расширение доступа к широкополосному Интернету», — заверил Президент.

числа стратегических и федеральных унитарных предприятий, продемонстрировав намерения уменьшить влияние государства на экономические процессы в стране. Это означает начало пересмотра экономической политики, направленной в последнее время на усиление влияния государства.

И, наконец, заключительный фактор реализации экономического потенциала России — это международная конкуренция. В очередной раз Президент декларировал готовность России к вступлению в ВТО и ОЭСР. В надежде на усиление взаимодействия с мировой наукой, с мировым образовательным и инновационным сообществом Дмитрий Медведев поручил Правительству подготовить новую программу поддержки обучения российских специалистов и студентов за рубежом в ведущих исследовательских университетах мира. «Мы модернизируем Россию. Перемены требуют времени. Но мы это сделаем. Главные решения уже приняты. Многие решения уже работают», — констатирует президент.

Бюджетное послание: стимулирование инноваций и выполнение социальных обязательств

Основные направления налоговой политики ориентированы на поиск возмож-

ностей для повышения доходов бюджетной системы за счет улучшения администрирования уже существующих налогов. Возможные налоговые льготы предусматриваются для стимулирования и расширения предпринимательской деятельности в первую очередь инновационной направленности. «Налоговая политика государства в долгосрочной перспективе должна быть нацелена на обеспечение условий инновационного развития экономики: мотивирование производства новых товаров, работ (услуг) и стимулирование спроса на них», — считает Дмитрий Медведев.

Во-первых, следует поддержать компании, где интеллектуальный труд является основным, а значит, существенная часть налоговой нагрузки ложится на фонд оплаты труда. Поэтому для их поддержки следует снизить на период до 2015 года, а для отдельных категорий организаций — до 2020 года совокупную ставку страховых взносов до 14% в пределах страхуемого годового заработка.

Во-вторых, необходимо создать дополнительные условия для активизации инвестиционной деятельности. В частности, при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций следует учитывать расходы налогоплательщиков на приобретение прав пользования программами для ЭВМ и базами данных по сублицензионным договорам, а также единовременные платежи за пользование правами на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации. Обозначен резерв поддержки инноваций в экономике и в амортизационной политике. Для начисления амортизации важны не только физические сроки службы объектов основных средств, но и иные факторы, например, скорость развития технологий, заставляющая обновлять основные средства, выводить их из эксплуатации до истечения физического срока службы.

В-третьих, в целях стимулирования осуществления инновационной деятельности в центре «Сколково» необходимо предусмотреть для участников проекта особый льготный режим.

В-четвертых, требуется стимулирование энергосбережения и рационального использования природных ресурсов. Следует более активно использовать такие инструменты государственной политики, как ускоренная амортизация вводимого энергоэффективного оборудования и предоставление инвестиционных налоговых кредитов. В целях обеспечения внедрения в экономику новых технологий целесообразно освободить от обложения налогом на имущество организации, работающие на энергоэффективном оборудовании, сроком на 3 года с момента ввода его в эксплуатацию. Ввиду того что налог на иму-

щество является региональным налогом, введение дополнительных федеральных льгот должно быть компенсировано отменой иных применяемых в настоящее время льгот.

В-пятых, для развития социальной сферы необходимо привлекать частные инвестиции в системы здравоохранения и образования, а для этого освободить от налога на прибыль до 2020 года организации, работающие в указанных отраслях вне зависимости от формы собственности.

Перед Правительством РФ поставлен вопрос о возможности сокращения в течение трех лет численности госслужащих на 20%.

В-шестых, необходимо дальнейшее расширение и укрепление налоговой базы бюджетов субъектов федерации. Следует ускорить подготовку введения налога на недвижимость, а также разработать систему, позволяющую взимать данный налог исходя из рыночной стоимости облагаемого имущества с необлагаемым минимумом для семей с низкими доходами.

В-седьмых, актуальными остаются вопросы совершенствования налогового администрирования. Надежность налогового контроля не должна ухудшать условий деятельности добросовестных налогоплательщиков. Следует еще раз оценить затратный характер возмещения НДС как для налогоплательщика, так и для государства, обратив внимание в первую очередь на избыточность «оправдательных документов» и на предъявляемые к ним требования.

В-восьмых, особого внимания требует работа по реализации договоренностей, достигнутых в рамках таможенного союза, по вопросам администрирования косвен-

ных налогов и распределения между странами-членами таможенного союза ввозных таможенных пошлин.

Среди приоритетных бюджетных расходов Президент выделил повышение эффективности социальной защиты населения, ориентированной в первую очередь на поддержку семей с доходами ниже прожиточного минимума. Государство берет на себя безусловное исполнение всех законодательно установленных обязательств по выплате социальных пособий и компенсаций. Необходимо разработать ясную программу долгосрочного развития пенсионной системы, обеспечивающую социально приемлемый уровень пенсий по сравнению с заработной платой и в то же время исключая дальнейшее повышение ставки социальных взносов, и рост дефицита пенсионной системы. Перед Правительством РФ поставлен вопрос о механизмах повышения эффективности работы федеральных государственных служащих, в том числе о возможности сокращения в течение трех лет их численности в пределах 20%.

Президент потребовал обеспечения как повышения качества образования, так и сопряженности образования и модернизации экономики, удовлетворения потребностей рынка труда в квалифицированных специалистах не только с высшим профессиональным, но и со средним и начальным профессиональным образованием. В рамках соответствующих государственных программ следует продолжить реализацию национальной образовательной инициативы «Наша новая школа», продолжить развитие федеральных и национальных исследовательских университетов, закрепить положительные результаты демографической политики, во многом достигнутые благодаря реализации национального проекта «Здоровье». **ББ**



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

НАЛОГОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ — ЭЛЕКТРОННО

ТЕКСТ: ЕЛЕНА БЕЛОВА

27 июля был принят Федеральный закон № 229-ФЗ, который вносит многочисленные поправки в Налоговый кодекс РФ. В частности, Законом вводится электронный документооборот во взаимоотношения налогоплательщиков и налоговых органов. За исключением некоторых положений акт вступает в силу со 2 сентября 2010 г.

Данным Законом внесены изменения в первую часть НК РФ, согласно которым допускается передача в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи различных документов. В том числе, например, сообщения об открытии или закрытии расчетных счетов, обособленных подразделений, акт совместной сверки расчетов по налогам, инкассовое поручение на списание налогов со счета налогоплательщика, уведомление об уплате налога, требование об уплате налога, требование о предоставлении документов и другие. Соответствующие форматы и правила передачи указанных документов в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи еще разрабатываются, они должны быть утверждены ФНС России, Минфином России и ЦБ РФ.

Уже долгое время является спорным вопрос о том, можно ли представить налоговую декларацию в электронном виде на CD-диске, флэш-накопителе или дис-

кете. Объясняется это тем, что в п. 4 ст. 80 НК РФ перечислено несколько способов представления налоговой декларации: лично, через представителя, по почте и по телекоммуникационным каналам связи. При этом не уточняется, какой из этих способов можно использовать при подаче декларации в электронном виде. Финансовое ведомство разъясняет, что отчетность в электронном виде можно представлять только по телекоммуникационным каналам связи (см. Письмо Минфина России от 10.03.2009 г.). Но судебная практика придерживается другой точки зрения: декларацию можно принести в инспекцию на магнитном носителе.

Законодатель разрешил данный спорный вопрос в пользу налоговых органов. Теперь в п. 4 ст. 80 НК РФ будет прямо прописано, что декларация в электронном виде может быть передана только по телекоммуникационным каналам связи. За нарушение

данного порядка введена ответственность в виде штрафа в размере 200 руб.

Благодаря данным поправкам решена также и другая спорная ситуация — правомерен ли штраф по ст. 119 НК РФ, если налогоплательщик, обязанный представлять декларацию в электронном виде, подает отчетность на бумажном носителе? Напомним, что судебная практика исходит из того, что нарушение порядка и формы подачи декларации не образует состава правонарушения по ст. 119 НК РФ. Теперь же, если налогоплательщик, обязанный представлять декларацию в электронном виде, подаст ее на бумажном носителе, он будет оштрафован на 200 руб. по новой ст. 119.1 НК РФ. Если затем он не успеет вовремя отчитаться по надлежащей форме, то инспекция привлечет его к ответственности и по ст. 119 НК РФ за нарушение срока представления отчетности.

Декларация в электронном виде может быть передана только по телекоммуникационным каналам связи. CD-диски или флэш-накопители не принимаются.

Кроме того, Закон вводит еще одно новшество, касающееся электронного документооборота. Им введена возможность обмена электронными счетами-фактурами (п. 1 ст. 169 НК РФ в новой редакции). Для этого необходимо взаимное согласие сторон сделки, а также наличие совместимых технических средств и возможностей для приема и обработки таких счетов-фактур. Электронный счет-фактура подписывается электронной цифровой подписью руководителя либо иных уполномоченных лиц. При этом счет-фактура, составленный на бумажном носителе, по-прежнему должен содержать подпись и руководителя, и главного бухгалтера либо иных уполномоченных лиц (п. 6 ст. 169 НК РФ). Изменения в ст. 169 НК РФ вступят в силу 2 сентября, однако применение новых положений будет возможно только после утверждения пакета нормативных актов.

Так, порядок выставления и получения счетов-фактур в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи с применением электронной цифровой подписи будет устанавливаться Минфином России. Для того чтобы обмен электронными счетами фактурами стал доступен, ФНС России должна утвердить форматы счета-фактуры, а также журнала учета полученных и выставленных счетов-фактур, книг покупок и книг продаж в электронном виде. **55**

Кстати

Законом № 229-ФЗ введены новые составы правонарушений и повышены размеры штрафов.

Так, введена ответственность за неудержание и несвоевременное перечисление обязательного платежа налоговым агентом (новая редакция ст. 123 НК РФ). Размер санкции остался тем же — 20% от суммы, подлежащей удержанию и перечислению.

Также изменены правила определения размера штрафа по некоторым видам правонарушений, а также повышены суммы санкций. Например, штраф за нарушение срока постановки на учет в налоговом органе теперь не зависит от продолжительности просрочки и составляет 10 тыс. руб. (новая редакция п. 1 ст. 116 НК РФ). За ведение деятельности без постановки на учет необходимо будет заплатить 10 процентов от полученных за этот период доходов, но не менее 40000 руб. (новая редакция п. 2 ст. 116 НК РФ).

Необходимо отметить, что возросла ответственность за непредставление документов. Теперь штраф по п. 1 ст. 126 НК РФ составит 200 руб. за каждый непредставленный документ. Санкция за отказ организации предоставить по запросу инспекции документы со сведениями о налогоплательщике составит 10000 руб. (п. 2 ст. 126 НК РФ).

Повысился в два раза штраф и за грубое нарушение правил учета доходов, расходов и объектов налогообложения (ст. 120 НК РФ). Если данные неправомерные действия повлекли занижение налоговой базы, теперь придется заплатить 20 процентов от суммы неуплаченного налога, но не менее 40000 руб. (п. 3 ст. 120 НК РФ). Отсутствие регистров налогового учета и систематическое неправильное отражение хозяйственных операций в данных регистрах также подпадает под указанную статью.

СТРУКТУРНЫЙ ПРОДУКТ СО 100% ЗАЩИТОЙ КАПИТАЛА

ТЕКСТ: МИХАИЛ ХАБАРОВ, ДИРЕКТОР ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОФИСА
«ЧЕРЕПОВЕЦКИЙ» ООО «БРОКЕРКРЕДИТСЕРВИС»

Инвестиционная компания БКС предлагает клиентам новые финансовые продукты, основанных на самых актуальных потребностях российских граждан.



Помимо стандартного брокерского обслуживания, который, надо отдать должное, превосходит по качеству сервиса и инструментального наполнения традиционный набор услуг, компания рада презентовать совершенно уникальный «Структурный продукт». Сразу скажем, что в рамках этого продукта предусмотрены возможности и для консервативных, и для рискованных инвесторов, и выбор зависит исключительно от инвестиционных предпочтений клиента. Но сегодня мы хотим уделить пристальное внимание «Структурному продукту с полной защитой». Этот продукт представляет высокий интерес как минимум по двум причинам: обеспечение 100% сохранности первоначально вложенного капитала и потенциальная доходность, в разы превышающая процент по банковским вкладам.

Не секрет, что фондовый рынок открывает необъятные перспективы для полу-

чения прибыли от вложения денежных средств в ценные бумаги, но большую роль в успешности мероприятия играет правильно выбранная стратегия. Как правило, требуется немалый опыт самостоятельного управления капиталом, чтобы выявить потенциально прибыльные активы для инвестирования и грамотно разработать план совершения торговых операций. Особенность «Структурного продукта» состоит в том, что он представляет собой уже готовую инвестиционную стратегию, ориентированную на высокий финансовый результат. Это огромная помощь инвестору, особенно, если он мало знаком со спецификой рынка ценных бумаг.

Ключевым преимуществом «Структурных продуктов с полной защитой» является сохранность и возврат инвестору 100% его средств в случае соблюдения инвестором полного срока инвестирования. Если

рынок по каким-либо причинам движется в противоположном выбранной стратегии направлении, инвестор рискует только доходом, но никак не суммой вложений, как при работе на фондовом рынке. Сумма первоначального размещения в любом случае будет возвращена инвестору в срок и в полном объеме. Минимальный срок инвестирования — 60 дней.

При этом по «Структурным продуктам с полной защитой» возможен существенно более высокий доход, чем по депозитам — доходность может превосходить в 2-3 раза. Максимально возможный доход по продукту на текущий период составляет 30% годовых.

Таким образом, инвестор может реализовать сразу две инвестиционные идеи: сохранить денежные сбережения и получить прибыль от инвестирования, сопоставимую с результатами самостоятельной работы на фондовом рынке. При этом от него не потребуются никаких затрат времени на управление собственным капиталом.

Механизм действия продукта также осуществляется в рамках сферы фондового рынка, и, что немаловажно, гарантирует прозрачные результаты инвестирования. Для вложения денежных средств доступны три вида стратегии — направленные на рост базисного актива, на снижение базисного актива или движение цены в заранее установленном диапазоне. В качестве Базисного актива, предлагаемого по продукту, может быть, например, индекс РТС или такие рыночные активы, как акции или золото. Инвестор может выбрать любую, которую считает эффективной, руководствуясь как собственным знанием рынка, так и рекомендациями профессиональных сотрудников Компании БКС.

Помимо структурных продуктов с полной защитой, Компания БКС предлагает стратегии, рассчитанные на более высокий риск-аппетит инвестора с соответствующим уровнем возможных доходов (до 75% годовых). Уровень защиты инвестиций по структурным продуктам выбирается клиентом самостоятельно в зависимости от индивидуальных предпочтений. **Р**

Более подробную информацию о всех видах структурных продуктов можно получить у специалистов ИК БКС по телефону: (8202) 518670 или на сайте: www.bcs.ru.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК АКЦИЙ: ДЕЛАЯ ШАГ НАЗАД, НО СОХРАНЯЯ ОПТИМИЗМ

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

Большинство аналитиков фондового рынка разделились на два лагеря: одни пророчат продолжение выхода из рецессии и достижение новых максимумов, другие — вторую волну кризиса. Мы же снижаем наш годовой прогноз по индексу РТС на 14% (с 2100 до 1 800), но сохраняем оптимистичный настрой по отношению к российскому рынку в целом.

Многие наши прогнозы на 2010 г. подтвердились, однако мы не могли предугадать, что кризис суверенных долгов Еврозоны приведет к резкому снижению уровня терпимости к риску. И хотя на данный момент кризисные явления постепенно смягчаются, маловероятно, что Россия сможет показать 50%-ное увеличение доходности к концу года. Однако учитывая, что средняя цена на нефть с начала года составила \$78 за баррель и продолжает расти, мы полагаем, что макроэкономическая ситуация в России улучшается. Бюджетный дефицит находится под контролем, а текущий платежный баланс остается профицитным, что особенно благоприятно в нынешних обстоятельствах, когда валютная политика ЦБР направлена на сохранение курса рубля на достаточно низком уровне. Факторы, говорящие в пользу России, включают в себя смягчение налоговой политики, повышенное внимание к процессу проведения институциональных и экономических реформ, а также возобновление инвестиционного цикла. Российские акции остаются одними из самых недооцененных среди мировых аналогов развивающихся стран.

Фундаментальные показатели

Что касается фундаментальных показателей России, то они остаются прежними. Несмотря на то, что внутренняя и мировая макроэкономическая ситуация постепенно восстанавливается, необходимо решать вопросы, связанные с госдолгами и бюджетными дефицитами, будет, по нашему мнению, отрицательно сказываться на темпах экономического восстановления. Аналогично, темпы роста объемов инвестиций и кредитования в России восстанавливаются весьма медленно, в силу чего, по нашим прогнозам, темп увеличения националь-

ного ВВП будет колебаться в диапазоне 3-4% и не превысит 5% вопреки прогнозам некоторых наших коллег.

При цене на нефть в рамках \$75-85 за баррель Россия сможет поддерживать умеренный бюджетный дефицит, профицитный текущий платежный баланс, а также сумеет проводить гибкую политику в отношении рубля, которая позволит сохранять равновесие между экспортом и внутренне ориентированными компаниями и снижать процентные ставки. Эти условия способствуют возникновению такой ситуации, которая будет благоприятствовать стабильному экономическому восстановлению особенно в том случае, если будут проводиться соответствующие рыночные реформы. Строго говоря, на рынке есть свидетельства того, что данные реформы уже осуществляются.

Инвестиционная тема

Две взаимосвязанные темы — восстановление инвестиционных потоков и проведение налоговых/тарифных реформ, необходимых для финансирования капложений, — станут ключевым фактором, который в течение нескольких следующих месяцев и даже лет будет оказывать влияние на проводимую политику, а, следовательно, эти две темы будут определять дальнейшую динамику рынка. Мы полагаем, что наибольшую выгоду от возобновляющегося роста объемов капиталовложений извлекут инфраструктурные, транспортные и строительные компании. Повышение тарифов особенно благоприятно скажется на состоянии энергокомпаний и российских производителей природного газа, тогда как горнодобывающие компании, напротив, от роста тарифов пострадают, хотя и не самым роковым образом (подробнее — во врезке «Наши фавориты»).

Отраслевой анализ

Стабильные и достаточно высокие цены на нефть (в диапазоне \$70-80 за баррель), по нашему мнению, будут сохраняться на протяжении всего 2010 г. Однако сейчас есть вероятность повышения этого прогноза: действительно, если даже в мае, когда уровень неприятия риска резко возрос, цены на нефть сумели удержаться выше отметки \$60 за баррель, то есть все основания полагать, что как только настроение на мировом рынке улучшится, цены на нефть возобновят свой рост.

Мы считаем, что пришло время повысить рейтинг по акциям нефтяных компаний с «пониженного» до «нейтрального», так как совокупность нескольких факторов — стабильные цены (или, в случае с природным газом, растущие), позитивные изменения в системе налогообложения и очень привлекательные котировки — очень благоприятно сказываются на нефтегазовой отрасли.

Текущие уровни цен на нефть вполне достаточны для сохранения внутреннего экономического роста: они гарантируют стабильное поступление в бюджет и корпоративный сектор экспортной выручки, которая «перерабатывается» посредством механизма внутреннего потребления. Этим и объясняется то, что в 2010 г. мы предпочитаем компании, ориентированные на внутренний рынок, и мы сохра-

Наши фавориты

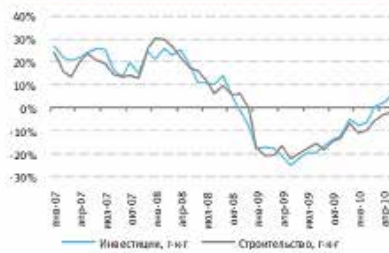
Компания	Цена, \$	Потенциал роста
Газпром	9,0	73%
Роснефть	11,0	75%
Акрон	48,0	89%
X5 Retail	47,1	35%
AFI Develop.	1,2	51%
Vimpelcom	32,0	107%
IBS Group	33,0	103%
Мечел	40,5	122%
Сбербанк	4,10	58%
Мосэнерго	19,0	98%
Холдинг МРСК	0,18	57%

Данные по состоянию на 20 июля 2010 г.
Источник: инвестбанк «Открытие».

Доверие потребителей восстанавливается



Рост инвестиций возвращается в положительную область



нением это предпочтение и на вторую половину текущего года.

Мы считаем, что быстрее всего восстановление внутреннего рынка будет протекать в тех отраслях, которые сильнее других пострадали от роста безработицы и сокращения размера заработной платы (например, розничные продажи), а также в тех секторах, в которых наблюдалось резкое сокращение объемов заемных средств (строительные компании, недвижимость, машиностроение). Как мы уже отмечали выше, на состоянии этих секторов, по нашему мнению, наиболее благоприятно скажутся возобновление инвестирования в основной капитал, налоговая и тарифная реформы, внимание к инфраструктурным проблемам в политических дебатах.

Оценка макроэкономической ситуации: медленное восстановление

Во второй половине 2009 г. восстановление экономики в России оставалось нестабильным. Рост ВВП в первом квартале 2010 г. на 2,9% год к году неприятно удивил рынки, поскольку данное значение, по нашим оценкам, предполагает снижение, по меньшей мере, на 1% относительно четвертого квартала 2009 г. Однако на днях министр Э. Набиуллина озвучила оценку роста ВВП в первой половине 2010 г. на уровне 4,2% в годовом исчислении, что представляется невероятно большим значением. Принимая во внимание то обстоятельство, что резкий разворот отечественной экономики с трудом поддается измерениям, мы по-прежнему со сдержанным оптимизмом относимся к восстановлению экономики в России и прогнозируем рост ВВП по итогам 2010 г. на 3,1%.

В то время как данные Росстата за июнь свидетельствуют об определенном ускорении темпа роста инвестиций, объемы которых демонстрируют положительную динамику в годовом исчислении уже четвертый месяц подряд, мы все же отмечаем восстановление инвестиций в первом полугодии 2010 г. только на 1,3% год к году, притом что за аналогичный период прошлого года их сниже-

ние достигло 20,6%. Мы также полагаем, что объем капиталовложений, который составляет приблизительно 20% от ВВП, не может стать движущей силой экономического роста.

С другой стороны, мы видим признаки роста доверия в сфере потребления. Увеличение объемов розничной торговли в первом полугодии 2010 г. на 3,4% год к году представляет весьма значительным, давая основания предположить, что розничная торговля возвращается на докризисный уровень. На наш взгляд, это является признаком восстановления размеров

располагаемых доходов и реальных зарплат. Однако уже в течение второго месяца подряд объемы розничной торговли растут быстрее располагаемых доходов. Следует отметить, что подобной динамики в период кризиса не наблюдалось, что, очевидно, подчеркивает повышение доверия со стороны потребителей.

Заметное восстановление в промышленности, о котором можно было судить исходя из пересмотренных объемов выпускаемой продукции, кажется, наоборот, приостановилось. Показатели работы отраслей промышленности за июнь снизились на 0,4% по сравнению с маем, указывая на то, что восстановление продолжает оставаться неустойчивым. Продолжающееся сокращение грузооборота — основного индикатора состояния дел в экономике — также говорит о снижении экономической активности. Наше основное опасение связано с тем, что улучшение внутреннего спроса удовлетворяется за счет растущего импорта, объемы которого во втором квартале 2010 г. выросли на 33% в годовом исчислении. **BB**

Реклама

Открытие (брокер)




AAA

TOP-3

TOP-10

Лучший клиентский сервис 2010
Специальный премия «Финанс 2010»

Предприятие года 2010
Лидер в России по версии «Предприятие года»

Максимальная надежность
Рейтинг присвоен Национальным рейтинговым агентством

Рейтинг ведущих операторов срочного рынка FORTS

Рейтинг ведущих операторов рынка акций ММВБ

Сильный брокер — успешные клиенты!

(8172) 21-21-40

www.open-broker.ru



ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ — СИЛА ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

ТЕКСТ: АННА КЛИМОВА, ПСИХОЛОГ

Во многих случаях мы предпочитаем вести себя так, чтобы другие люди одобрили наше поведение, высоко его оценили. Каждый из нас в определенных обстоятельствах может усомниться в собственной успешности и нуждается во внешней поддержке. Такие ситуации часто встречаются в отношениях «подчиненный — руководитель». На обучающих семинарах руководители говорят, что им сложно работать в условиях дефицита обратной связи от вышестоящего руководства. В то же время они находят самые разнообразные причины, по которым считают нецелесообразным обсуждать результаты работы со своими подчиненными. В чем заключается сложность предоставления обратной связи?

Традиции воспитания формируют культурный стереотип, установку — наказывать за неудачи и принимать как должное хорошую работу. Эта установка делает нас невнимательными, не чувствительными к позитивным результатам других людей. В итоге, рабочие контакты руководителя с подчиненными происходят чаще всего по негативным поводам. Вторая сложность связана с отсутствием (или дефицитом) внутренних стандартов работы и практики регулярного планирования. Эта сложность скорее содержательного плана: трудно давать обратную связь, если результаты работы сотрудника и качество рабочего процесса руководителю просто не с чем сравнивать. Например, при отсутствии согласованных стандартов качества в компании можно обсуждать только объем продаж, но не конкретные шаги в работе менеджера по продажам, которые приводят к увеличению этого самого объема продаж. И третий фактор — эмоциональная зрелость руководителя, его готовность и умение говорить о значимом, мотивировать сотрудников.

В этой статье мы рассмотрим важную компетенцию любого профессионала — способность запрашивать и давать обратную связь, потому что она улучшает качество повседневной коммуникации, способствует обучению и накоплению опыта.

Понятие «обратная связь» (англ. feedback — «фидбэк» — «обратная связь») — в широком смысле означает отзыв, отклик, ответную реакцию на какое-либо действие или событие. Например, водитель во время движения постоянно поддерживает обратную связь, считывая информацию с приборов, дорожных знаков, получая ее от своих органов чувств. На основе этих данных он корректирует свои действия и марш-

рут. Постоянная обратная связь, которую мы получаем, подобно водителю, дает нам возможность оценивать свои успехи и согласовывать свои действия с первоначальными критериями. Мнения людей, с которыми мы взаимодействуем, обратная связь от руководителей — это отличный материал, который можно использовать в качестве основы развития своей личной и профессиональной эффективности.

Чтобы понять — необходимо внимание, чтобы быть понятым — нужна смелость и эффективность.

В организационных процессах, также как в характере любого человека, имеются серьезные белые пятна — отрыв от реальности, когда организация или человек предпочитают что-то не знать о себе и не давать другим об этом никакой информации. Эти слепые пятна-недостатки сотрудники не пытаются устранить, поскольку никто не выражает им свою реакцию. Окружающие часто не знают, как это сделать, потому что боятся, что отношения прекратятся или что их будущее будет поставлено под угрозу («инициатива наказуема»). Кроме того, часто негативная обратная связь считается формой проявления нелояльности и неподчинения, вызывает сопротивление, стремление доказать окружающим, что они глубоко заблуждаются. Если же все-таки обратная связь поступает, ее просто не слышат, не принимают, и тогда белые пятна остаются нетронутыми, неосознанными.

Кови использует метафору «эмоциональный банковский счет», которая достаточно ярко и просто передает суть построения обратной связи. Необходимо, аналогично финансовому банковскому

счету, класть на счет и снимать с него эмоциональные средства, соответственно либо улучшая отношения, либо разрушая их. Каждый взнос представляет собой выбор, который вы совершаете, стремясь пожертвовать какой-нибудь неэффективной личной привычкой и заменить ее поступком, ведущим к построению отношений с другими. Например, стремление сначала понять другого человека — это взнос на эмоциональный счет, стремление сначала быть понятым — это снятие со счета при взаимодействии с другими людьми. Обратная связь — взнос, соответственно отказ от обратной связи — снятие с банковского счета. При этом следует иметь в виду, что взнос на эмоциональный банковский счет должен иметь значение для другого человека.

Слушание других людей с намерением понять, а не только ответить — залог эффективной коммуникации. Понимание — это способность посмотреть на проблему глазами, сердцем, умом другого человека. Чтобы понять — необходимо внимание, чтобы быть понятым — нужна смелость. Эффективность — уравнивание или разумное сочетание этих двух качеств. Быть понятым — это одна из глубочайших потребностей человека. Как только она удовлетворена, личное внимание переключается на решение проблемы. Если она не удовлетворена — на первый план выходит оборонительное и защитное поведение.

Потребность в обратной связи естественна для любого человека, будь то топ-менеджер или рядовой сотрудник. Отсутствие обратной связи или нарушение правил ее подачи лишает человека ориентиров и снижает его желание работать. Для руководителя обратная связь — это инструмент, который позволяет:

- выразить признание сотруднику и поддержать его высокую мотивацию;
- понять причины нежелательного поведения сотрудника;
- скорректировать поведение, отклоняющееся от стандартов;
- нацелить сотрудника на развитие в конкретном направлении.

Приемы обратной связи

Самой простой моделью обратной связи является «Я-сообщение», «Я-высказывание». Сравните две фразы: «Вы никогда не делаете того, чего я хочу. Вы всегда поступаете по своему усмотрению»

нию» и «Когда вы принимаете решение за нас обоих, не спрашивая моего мнения, я чувствую обиду, и мне кажется, что вас не интересует моя точка зрения. Мне бы хотелось, чтобы мы совместно обсуждали эти вопросы и при их решении учитывали желания обоих».

Первая из приведенных выше фраз — «Вы-сообщение» — субъективно воспринимается как обвинение, ставит человека перед необходимостью защищаться или нападать в ответ. Второе высказывание — пример сообщения от первого лица («Я-высказывание») — хотя и кажется громоздким, более эффективно. Такие высказывания более взвешены, отражают чувство ответственности. «Я-сообщения» позволяют констатировать ваши ощущения по данному поводу и изложить это так, что у вашего партнера возникает желание услышать или даже послушаться вас. Они особенно рекомендуются в тех случаях, когда вы даете отрицательную эмоциональную оценку поведению, которое вам не нравится или вас беспокоит.

Общая схема такого приема выглядит следующим образом: событие (описание поведения другого человека) — реакция (ваши эмоции) — желаемый исход (пожелание того, чего бы вы хотели). Например:

Когда вы... (следует нейтральное, безоценочное описание поведения, события). Я чувствую, что... (говорится о ваших ощущениях или чувствах в связи с этим поведением и о том, как оно действует на вас). Я жду, что вы.../я был бы вам признателен.../я бы предпочел... (следует описание вашего желания).

Язык «Я-сообщений» наиболее оптимален для эффективной обратной связи, однако есть и другие приемы. Модель обратной связи BOFF названа аббревиатурой из начальных букв английского названия четырех ступеней: Поведение (Behaviour) — Результат (Outcome) — Чувства (Feelings) — Будущее (Future).

Ситуация: сотрудница отдела обслуживания клиентов нарушила дисциплину — два раза за неделю опоздала на работу, задерживается во время обеденных перерывов.

Вот как действует в данной ситуации модель В. О. Ф. Ф.:

Поведение. Изложите свои наблюдения о ее нарушениях. Конкретно, на языке фактов, желательно с деталями, датами наблюдений.

Результат. Обсудите с сотрудницей, как ее поведение (опоздания и отсутствие на рабочем месте после перерыва) сказывается на результатах работы отдела, на количестве жалоб от клиентов.

Чувства. Скажите о том, что вы чувствуете, зная, что она работает таким образом. Вы расстроены, огорчены, вам неприятно

осознавать, что ее поведение снижает удовлетворенность клиентов. Обсудите, что чувствуют другие сотрудницы во время ее отсутствия на рабочем месте, как им приходится работать с дополнительной нагрузкой.

Будущее. Обсудите, что эта сотрудница может сделать в будущем для того, чтобы исключить подобное поведение. Лучше всего задавать вопросы и получать ответы от нарушительницы дисциплины. Это позволит ей принять ответственность за решения и действия в будущем. В конце беседы договоритесь о конкретных действиях и сроках — наметьте план действий на будущее.

Правила качественной обратной связи

- Давайте обратную связь вскоре после события, которое вы обсуждаете с сотрудником.

- Используйте подтвержденные конкретные факты. «Я заметил, что ты не стал использовать новую анкету при работе с этим клиентом». Что слышит сотрудник? Руководитель внимательно наблюдал за работой, заметил и запомнил — для него это важно! Слова: «Говорят, ты совсем перестал анкеты использовать?» вызовут ощущение нападения и защиту.

- Вовлекайте сотрудника в обсуждение — дайте высказаться. «Как ты думаешь, что будет делать клиент, который хотел сделать срочный заказ, но не смог дозвониться до нас в 9:30? Что можно сделать, чтобы исключить повторение таких ситуаций?» Пусть скажет. Во-первых, это хороший способ стимулировать самостоятельное мышление сотрудника и его ответственность за те решения, о которых вы договоритесь в процессе разговора. Во-вторых, не дав слова сотруднику, вы можете лишиться себя важной информации.

- Обсуждайте события и действия. Обратная связь должна относиться к конкретному поведению, к отдельному поступку, но не к конкретному человеку

или людям вообще. Не следует оценивать личность в целом (вспомните, что ни одна оценка, которая дается человеку в течение его жизни, не является окончательной). Применение оценочных характеристик, типа: «глупый», «недалекий», «самый умный», «тормозишь постоянно» заменяем на обсуждение конкретных дел, в которых человек себя проявил. Говорите о событии: «Ты сегодня появился на работе в 10:25. Это уже второй раз за неделю». А если: «Ты вечно спишь до одиннадцати и постоянно опаздываешь», то для качественной обратной связи такая формулировка не годится.

- Говорите о том, что можно изменить. У вас есть пожелания по дальнейшему улучшению работы сотрудника? Постарайтесь сформулировать их позитивно и понятно. Неэффективна фраза: «С таким тихим голосом сложно завоевать расположение клиентов». Результативна: «Если ты сядешь с этой стороны, клиенты будут лучше тебя слышать, давай попробуем. Кстати, может воспользоваться микрофоном?»

- Обратная связь — по потребности партнера. Спросите себя: «Нужны ли мои слова собеседнику? Значимо ли для него мое мнение? Может быть, он меня ни во что не ставит и все мои усилия пропадут впустую?» Ожидание обратной связи от вас может быть выражено как вербально («А что я мог поделать?», «А что еще мне оставалось?», «А как бы ты поступил на моем месте?»), так и невербально: жестами, мимикой, взглядом (на вас могут просто выжидательно посмотреть).

Содержательная обратная связь не только позволяет каждому увидеть свой вклад в реализацию задач, оценить значимость своей работы, определить цену ошибки, но и является эффективным инструментом нематериальной мотивации. Тот, кто берет на себя инициативу в формировании обратной связи, становится лидером в коммуникативном воздействии. **66**

Как можно получить обратную связь?

1. Наблюдайте за тем, что происходит вокруг вас. Хороший специалист обращает внимание на так называемые «слабые сигналы» — информацию, которую мы склонны не замечать или не слышать.
2. Интересуйтесь мнением окружающих вас людей. Внутреннее восприятие часто не отражает действительность. Очень полезен взгляд со стороны. Когда много разных, не связанных между собой людей говорят одно и то же, к этому полезно прислушаться.
3. В случае негативной обратной связи (критики) не пытайтесь защитить себя или доказать свою правоту. Просто выслушайте, вы можете узнать то, что может быть полезным.
4. В случае несовпадения вашего мнения и мнения собеседника постарайтесь понять его точку зрения. Это даст вам возможность заметить то, на что в будущем стоит обратить внимание.
5. Благодарите людей, дающих вам обратную связь. Она не всегда бывает приятной, однако помогает расти и совершенствоваться.
6. Принимая обратную связь, смотрите на ситуацию, о которой идет речь, со стороны. Так, словно вы не были ее участником, и вам тоже предстоит исследовать этот процесс. Тогда вы сможете без эмоций оценить позитивные намерения говорящего, принять/не принять обратную связь и почувствовать себя человеком, открытым для новых знаний.



Презентация «МТС Планшет»
на ПМЭФ вызвала
оживленный интерес

СЕНСОРНОЕ ЧУДО

ТЕКСТ: ВЯЧЕСЛАВ КЕСАРЕВ

Компьютерная индустрия не стоит на месте, каждый раз придумывая все новые изящные формы для массового потребителя. Вот и 2010 год не стал исключением на новые идеи западных маркетологов.

Всемирно известная компания Apple анонсировала в начале этого года свое новое творение — планшетный компьютер iPad, таким образом сформировав новый сегмент рынка мобильных гаджетов. Идея нового мобильного компьютера абсолютно проста: компактный, тонкий планшет позволяет без особого труда совершать самые привычные для обычного пользователя вещи: читать и скачивать книги, заходить в Интернет, печатать или играть. А главное, все эти возможности включены в стильный корпус, от которого сложно отвести глаза. Несмотря на высокую цену (от \$499), на сегодняшний день продано более 3 млн этих устройств, а независимые разработчики написали для них более 20 000 приложений в дополнение к 200 000 программ, имеющихся

для iPad и совместимых с iPhone. Планшет iPad стал логическим продолжением идеи развития сенсорных технологий и минимизации дизайна.

Словно грибы после летнего дождя, многие производители мобильных устройств стали предлагать на рынке свои варианты планшетных компьютеров нового поколения. «Убийцами iPad'a» готовы стать как продукты от крупных производителей компьютерной техники (например, HP Slate, Dell Streak или ASUS Eee Pad), так и дешевые китайские аналоги (так, iPed, мало чем отличающийся внешне и по интерфейсу от оригинала, стоит в пять раз меньше его).

В числе фирм, желающих успеть за модой, оказался и российский сотовый оператор «большой тройки» МТС. В июне

на Международном Экономическом форуме в Санкт-Петербурге общественности был представлен прототип брендированного планшетного персонального компьютера «МТС Планшет» на базе открытой операционной системы Android, разработанной Google. Как уверяет отечественный разработчик, коммерческая версия устройства поступит в продажу в четвертом квартале 2010 года. Из информации, которая была представлена на стенде Форума, следовало, что «МТС Планшет» предоставит пользователям возможность удобного доступа в Интернет через мобильные сети 3G и Wi-Fi. Устройство будет продаваться с предустановленными навигационными сервисами МТС и другими мобильными приложениями. Устройство снабжено широкоформатным сенсорным дисплеем диагональю 7 дюймов. Цена изделия пока не оглашается, но в МТС ее называют «вполне конкурентоспособной».

Дело в начинке

Не секрет, что компьютерная индустрия развивается в двух направлениях: техниче-

ском и программном. И там, и там наблюдается разнообразие форм. Борьба за покупателя постепенно сводится к формированию успешного тандема воплощения технических идей и управлению ими с помощью соответствующего программного обеспечения. Созданный «яблочной компанией» универсальный подход к решению данной задачи в виде iOS доказал на практике, что внешний вид устройства — далеко не единственный козырь на рынке мобильных систем. Удобный и интуитивно понятный интерфейс операционной системы в сочетании с широким выбором программных приложений и актуальным интернет-сервисом (в случае с Apple это App Store) позволили компании продать более 8,4 млн iPhone и 3,27 млн iPad только за прошлый квартал.

На сегодняшний день самой популярной ОС для смартфонов по-прежнему остается Symbian — во II квартале во всем мире было продано 25,4 млн аппаратов под управлением этой системы, их доля рынка составила при этом 41,2%. За год доля Symbian снизилась почти на 10% (во II квартале 2009 г. она составляла 51%). Несколько снизилась рыночная доля и второй по популярности в мире мобильной ОС Research in Motion, под которой работают смартфоны BlackBerry, — за год она уменьшилась с 19 до 18,2% (в общей сложности, во II квартале 2010 г. было продано 11,2 млн поддерживающих ее устройств). С системой Android — обратная ситуация: в апреле — июне этого года ее доля составила 10,6% против 1,8% в аналогичный период 2009 г. (продажи устройств с этой ОС во II квартале 2010 г. составили 10,6 млн штук). Таким образом, за год Android поднялся с шестого места в рейтинге популярности мобильных операционных систем на третье, потеснив оттуда Apple с его iOS (сейчас занимает 14,2% рынка).

Анонсирование новых версий ОС происходит с таким же ажиотажем, как анонсирование самих продуктов. К примеру, выход нового смартфона iPhone 4 связан с появлением уже четвертого поколения операционной системы iOS. Не теряя времени, компания Google еще в прошлом году выпустила на рынок свое предложение для мобильных ПК — OS Android. Не прошло и года, как компания уже создала второе поколение своей операционной системы и готовится к выходу

Кстати

Оказывается, мировой экономический кризис — не помеха для развития рынка мобильных устройств и компьютерной техники. Во втором квартале этого года в мире было продано 325,6 млн мобильных гаджетов, что на 13,8% больше, чем за аналогичный период прошлого года, говорится в отчете компании Gartner. Драйвером роста стал сегмент смартфонов: по сравнению со вторым кварталом 2009 г. их продажи выросли на 50,5%, и во втором квартале 2010 г. на их долю пришлось 19% всех мировых продаж мобильных устройств (всего в апреле — июне 2010 г. было продано 61,7 млн смартфонов).

Также неплохую динамику роста продаж показывают нетбуки. Компактные ноутбуки, предназначенные для выхода в Интернет и работы с офисными приложениями, появились на рынке относительно недавно — в 2008 году и благодаря своей невысокой цене с каждым годом становятся все популярнее. По оценке аналитиков ABI Research, в 2013 году на мировом рынке будет продаваться вдвое больше нетбуков, чем теперь. Если учесть, что до конца текущего года во всем мире будет продано около 60 млн нетбуков, то в 2013 году эта цифра должна увеличиться до 120 млн. Спрос на них начнет ослабевать лишь только в 2014-2015 годах.

Что касается планшетов, то согласно прогнозу все той же ABI Research в течение года потребители получат более 11 млн экземпляров планшетных ПК, что тоже немало. Впрочем, при оценке более долгосрочной перспективы этих гаджетов аналитики непреклонны: массовыми медиа-планшеты станут не ранее 2013 года.

третьей версии. Пытаясь догнать рынок, мировая корпорация Microsoft недавно анонсировала свое новое программное детище — Windows Phone 7 Series. Windows Phone 7 существенно отличается от предыдущих мобильных ОС Windows Mobile. В нем больше функций, связанных с возможностями общения в социальных сетях, получением информации в реальном времени и организацией контактов и данных в единые «хабы» для простоты управления. По словам разработчиков, первый смартфон на базе Windows Phone 7 появится к концу года.

Перспективы

Аналитики сходятся во мнении, что в ближайшие годы спрос на планшетные компьютеры будет расти. Это связано как с удобными функциями планшетов, такими как возможность чтения электронных книг и использования устройств в качестве медиаплеера и интернет-терминала, так и со снижением цен. Уровень развития технологий и себестоимость компонентов достигли такого уровня, когда планшетные компьютеры с развитыми мультимедийными возможностями способны уложиться в рамки розничной цены от \$500 до \$800.

По мнению аналитиков DisplaySearch, набирающие популярность планшетные компьютеры «откусят часть пирога» от доли

рынка небольших ноутбуков — нетбуков. Средняя цена реализации нетбука к началу 2010 года снизилась с \$400 до \$300, рост объемов реализации замедляется. На фоне этой тенденции планшетные компьютеры представляют для производителей и вендоров большой интерес: во-первых, они реализуются по цене от \$500 до \$800, и позволяют больше заработать, во-вторых, продажа сопутствующих приложений и электронных изданий позволяет извлекать дополнительную прибыль. По прогнозам DisplaySearch, рынок нетбуков и планшетных компьютеров в 2010 году вырастет на 28,5% или 9,7 млн единиц. На долю планшетных компьютеров из этого объема придется более 5 млн штук, причем возглавлять эту категорию будет Apple iPad. Основная часть покупателей планшетных компьютеров сосредоточится в США и Западной Европе.

Дальше — больше. Согласно прогнозам IDC, в 2014 году продажи планшетных компьютеров достигнут 46 млн единиц. То есть среднегодовой темп роста в сложных процентах составит 57,4%, а по сравнению с 2010 годом поставки увеличатся в 6 раз. Всего в 2014 году будет произведено 398 млн портативных компьютеров. Таким образом, если ожидания аналитиков оправдаются, доля планшетов составит среди этих устройств 11-12%. ■



СИСТЕМЫ НОРМАТИВНО-СПРАВОВОЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ: ЗАБЛУЖДЕНИЯ И РЕАЛЬНОСТЬ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Исторически сложившееся техническое наследие автоматизации в крупных компаниях и холдингах в большинстве случаев плачевно: отдельные системы работают на разных программных платформах и используют разные локальные справочники, никак не связанные между собой. Это, безусловно, препятствует информационному обмену и консолидации данных. Решением проблемы является создание единой системы нормативно-справочной информации (НСИ), стандартизирующей и унифицирующей все информационные потоки внутри компании.



Своим опытом в этом вопросе делится **Ольга Арзамасцева**, к.э.н., директор ООО «PiLog Rus» (компания «PiLog» является одним из мировых лидеров на рынке баз данных).

«Сегодня многие предприятия пытаются сформировать у себя стандартизованное единое информационное пространство, внедряя так называемые ERP-системы (от англ. Enterprise Resource Planning System — Система планирования ресурсов предприятия). При этом недооценка значимости ведения централизованной системы НСИ часто приводит к печальным последствиям: средний и высший менеджмент корпораций буквально хватается за голову от невозможности осуществлять оперативный контроль и мониторинг текущей деятельности своих предприятий и получать консолидирован-

ную отчетность (в частности, по складским остаткам), а также от крайне неэффективной работы систем планирования.

Проблема действительно чрезвычайно важна для всех крупных компаний и государственных структур, прошедших первую фазу внедрения ERP. Здесь все чаще задаются вопросом: «Почему наша система не работает или работает только в рамках узких частных задач?». А ведь средства в создание и внедрение автоматизированных систем вложены немалые».

Вот несколько практических ошибок, возникающих при построении корпоративных и отраслевых систем нормативно-справочной информации.

1. «Нужно использовать государственные стандартные системы классификации, такие как ОКП, ОКВЭД, ТН ВЭД, ЕКПС, ОКДП». К сожалению, это часто встречающееся утверждение является заблуждением. Оно свойственно высшему звену руководства, привыкшему работать «по старинке». Каждый из данных классификаторов имеет свое специализированное назначение и не пригоден для использования в чистом виде в отраслевых или корпоративных системах.

Другая их особенность — они содержат информацию только на верхних, достаточно общих уровнях описания. Например, в ОКП последним уровнем описания является запись: «автобусы междугородные». Очевидно, что степень их детализации не позволяет однозначно классифицировать и кодировать конкретно выпускаемую продукцию.

2. «Можно приобрести готовые справочники и классификаторы у других компаний аналогичного профиля деятельности». На рынке действительно появляются и предлагаются готовые наполненные спра-

вочники-классификаторы, разработанные другими компаниями. Это в большинстве своем добротно наполненные системы. Но насколько наполнение таких справочников подходит именно вам? Будут ли в дальнейшей работе обеспечены средства оперативной поддержки наполнения этого справочника и сопровождения пользователей вашей компании? Практика показывает, что продаваемые сегодня системы, как правило, дают отрицательные ответы на эти вопросы.

3. «Проблема решается просто: посадим несколько своих людей, и они быстренько наполнят нам все необходимые справочники». По этому пути уже прошли многие. В результате предприятия сталкиваются с характерными проблемами: неоднозначное и некорректное наименование позиций в справочниках; дублирование записей; отсутствие разграничения описаний продукции, не зависимость от маркировки поставщиков, и полных описаний, содержащих такую маркировку.

Поэтому нужна единая современная методология ведения НСИ, иначе вся информация «поплывет», т.е. по мере увеличения количества данных система окажется неуправляемой. Не надо забывать, что без формальных и ясных методик сложно готовить новых экспертов, если старых окажется недостаточно или кто-то уйдет на пенсию либо уволится.

4. «В качестве программного обеспечения для ведения справочников и классификаторов можно использовать обычные ERP-системы (АСУ)». В обычных ERP-системах средства ведения справочников и классификаторов фактически сводятся к элементарным операциям с данными: созданию (добавлению), корректной и удалению записей целиком или их элементов (полей). Этого явно недостаточно при ведении таких сложных справочников, как, например, справочник материалов, содержащий сотни тысяч записей и связанный с другими справочниками (справочники поставщиков, цен, альтернативных единиц измерения и т.д.). Подобные справочники нуждаются в специализированных средствах ведения и в особых методах поиска информации.

5. «Нельзя использовать зарубежный классификатор». Это также чистой воды заблуждение. Но о нем речь пойдет в следующей статье. **P**

ЧТО ГАРАНТИРУЕТ ГАРАНТИЯ?

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ШАЛУШКИНА,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОЮЗА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ Г. ВОЛОГДЫ

Покупая новую вещь, мы надеемся, что она прослужит долго, по крайней мере, в течение гарантийного срока. Если же за это время что-то случится, потребительское законодательство не даст нас в обиду. Все это, конечно, так, но товар товару рознь, и у гарантийного срока есть свои нюансы.

Закон «О защите прав потребителей» предоставляет изготовителю право устанавливать гарантийный срок. В этом случае ПРОДАВЕЦ НЕ МОЖЕТ УМЕНЬШАТЬ УСТАНОВЛЕННЫЙ СРОК ГАРАНТИИ. Он может его только увеличить, приняв на себя дополнительные обязательства в отношении недостатков товара. Если же изготовитель не установил гарантийный срок на товар, продавец имеет право сделать это самостоятельно.

А вот если ни изготовитель, ни продавец не взяли на себя гарантийных обязательств, статья 19 Закона «О защите прав потребителей» дает потребителю право предъявлять претензии по качеству товара в ТЕЧЕНИЕ ДВУХ ЛЕТ СО ДНЯ ПОКУПКИ, если более длительные сроки не установлены договором.

Обратите внимание: обнаружив недостатки в товаре в течение гарантийного срока, потребитель может обратиться с претензией к изготовителю, импортеру или продавцу по своему выбору. Например, куплен импортный пылесос. Если он сломается, покупатель может отнести его в магазин или сервисный центр, указанный в техническом паспорте или гарантийном талоне, а может обратиться в представительство фирмы, если такое есть в его городе.

Платить или нет?

Некоторые вологодские магазины, например, «М-Видео», «Эльдорадо» и другие предлагают покупателям заплатить за дополнительный срок гарантии. Скажем, изготовитель установил гарантию 6 месяцев, а магазин может продлить ее до года, двух или трех лет, правда, не бесплатно. Не стоит идти на поводу у таких «бизнесменов». Как уже было сказано, потребитель имеет право предъявлять претензии и после окончания гарантийного срока — в течение двух лет со дня покупки. Ведь причиной недостатка может быть производственный брак, который «аукнулся», когда

гарантия уже закончилась. Правда, это придется доказать, обратившись к эксперту. Но если вы все же оформили дополнительную гарантию, знайте, что проведение экспертизы в этом случае возлагается на магазин.

С какого дня считать?

Гарантийный срок исчисляется со дня передачи товара потребителю, если иное не предусмотрено договором. Если день передачи установить невозможно, сроки исчисляются со дня изготовления товара. Но есть вещи, на которые гарантийный срок исчисляется не со дня покупки, а с момента наступления соответствующего сезона. Это так называемые сезонные товары: одежда, обувь, меховые изделия, купальники и так далее. В разных регионах даты наступления сезонов могут быть разными. Они определяются исходя из климатических условий данной местности.

К примеру, в нашей области в соответствии с областным Законом «О сроках наступления сезонов при реализации товаров на территории Вологодской области» на товары сезонного назначения установлены следующие периоды про-

должительности сезонов: для товаров зимнего ассортимента — с 1 ноября по 1 марта; для товаров весеннего и осеннего ассортимента — с 1 марта по 1 мая и с 1 сентября по 15 ноября; для товаров летнего ассортимента — с 1 мая по 1 сентября.

Отложенный старт

Если товар был куплен по образцам или по почте, гарантийный срок в этом случае исчисляется со дня передачи товара потребителю. Например, по каталогу была заказана кофеварка, потребитель оплатил ее в марте, а посылка пришла в апреле, значит и гарантийный срок должен исчисляться с апреля, то есть с того дня, когда товар был передан потребителю фактически.

Но бывает, что товар потребитель получил, однако пользоваться им не может по причинам, не зависящим от продавца. Скажем, мебель привезли, но не собрали, так как не хватило деталей, или посудомоечную машину установили, но не подключили, потому что заболел мастер. В подобных случаях «старт» гарантийного срока откладывается до того момента, пока продавец не устранит обстоятельства, мешающие эксплуатации товара. Например, в кассовом чеке на стиральную машину стоит дата 1 июня, а фактически пользоваться ей начали только через две недели, потому что продавец никак не мог подключить машину. Значит, гарантийный срок должен отсчитываться с 15 июня, то есть с момента подключения (установки). Это подтверждает накладная на проведение работ.

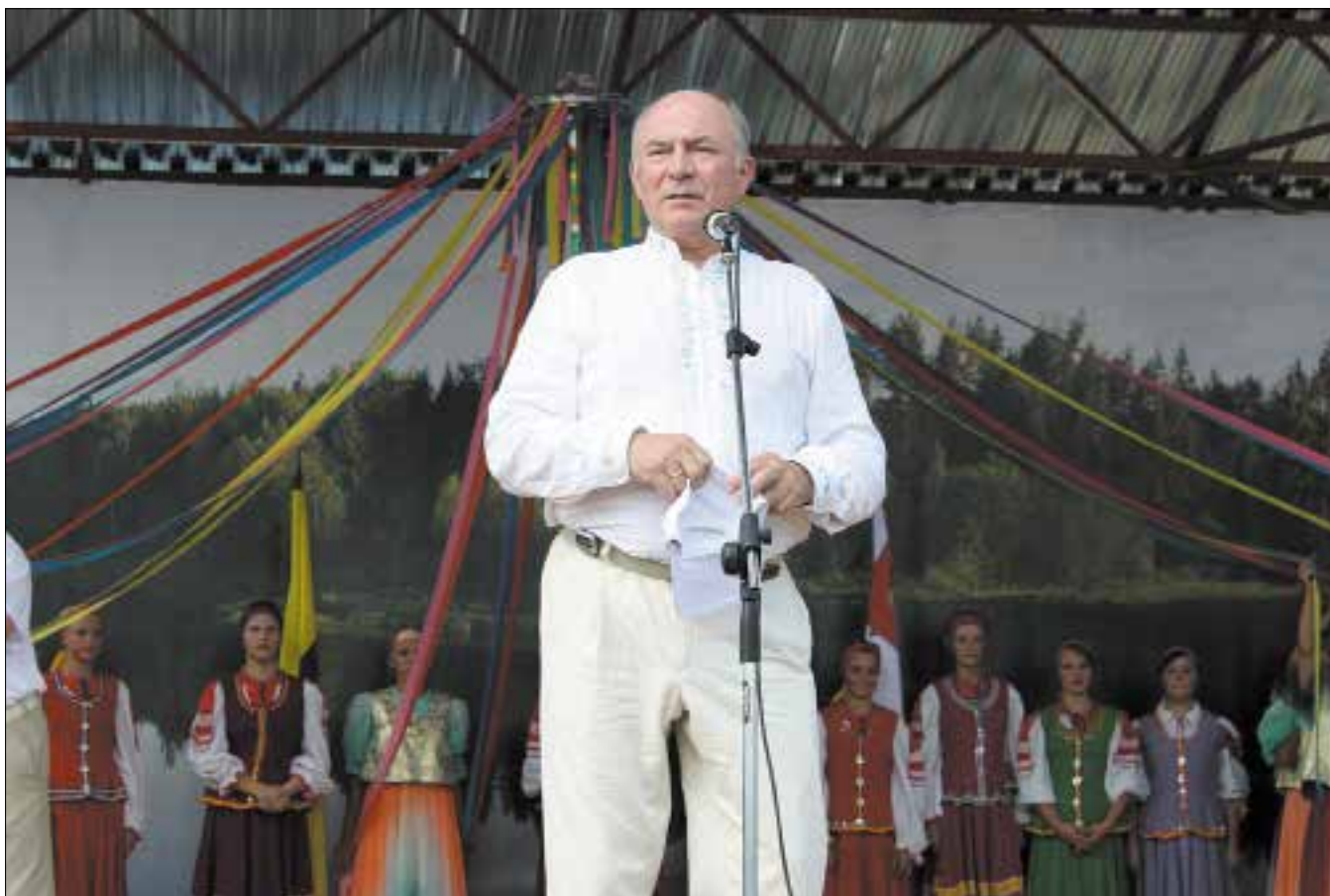
За чей счет экспертиза?

Если в период гарантийного срока в товаре были обнаружены недостатки, потребитель отдает его продавцу или изготовителю на экспертизу. Ее цель — выяснить, по чьей вине возникли недостатки. Потребитель имеет право присутствовать при проведении экспертизы, но платить за нее он не должен: в течение гарантийного срока это обязанность продавца или изготовителя, смотря кому были предъявлены претензии по качеству. Если требования потребителя не выполняются и экспертизу не проводят, можно обратиться в независимую экспертную организацию. Получив ее заключение о том, что недостаток возник не по вине потребителя, он имеет право взыскать понесенные расходы с продавца (изготовителя, импортера).

Если недостатки возникли по истечении гарантийного срока, но в течение двух лет со дня покупки, экспертизу оплачивает покупатель. При подтверждении производственного недостатка потребителю обязаны возместить эти расходы. **БВ**



Гарантийные письма известны со времен зарождения договорных отношений.



БОЛЬШИЕ ПРАЗДНИКИ В ХАРОВСКОЙ ГЛУБИНКЕ

ТЕКСТ: ЕВГЕНИЙ ИВАНОВ, ФОТО АННЫ КЛЕПИКОВСКОЙ, ВОЛОГОДСКИЙ ОБЛАСТНОЙ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР КУЛЬТУРЫ.

Идея проекта, обозначенного Губернатором Вячеславом Позгалевым как «ярмарка вложений», появилась в 1997 году. Проект призван способствовать развитию торгово-экономических связей муниципальных образований Вологодчины с регионами России, в том числе с районами соседних областей. В разные годы центрами ярмарки становились Устюжна, Никольск, Белозерск, Тотма, Великий Устюг, Кириллов, Вытегра, Верховажье, Устье, Вожега, Шексна. Летом 2010 года эстафету принял город Харовск. В период с 29 июля по 1 августа древняя кубенская земля стала местом проведения XIII Межрегиональной ярмарки «Российские губернаторы в глубинке».

Для харовчан этот проект — главное событие года, к которому долго и тщательно готовились: приведены в порядок улицы города, введены в эксплуатацию новые объекты (спортивно-оздоровитель-

ный комплекс, цифровая школа). Особенность культурной программы ярмарки, которая прошла не только в районном центре, но и в сельских поселениях, — насыщенность спортивными событиями,

проектами краеведческой и патриотической направленности.

Харовская земля славится своими традициями и замечательными людьми. История района тесно связана с именами народного художника СССР Алексея Пахомова, художников-графиков Генриетты и Николая Бурмагиных, литераторов Василия Белова и Нины Груздевой, Героя Советского Союза Василия Прокатова и многих других.

Сегодня известно, что географический центр Вологодской области также находится в Харовском муниципальном районе, в деревне Семениха Ильинского сельского поселения. Инициатором данных исследований стал всемирно известный путешественник Федор Конюхов. При содействии ООО «Геоинформационные системы» были установлены координаты центра области: 40°29'54,89" восточной долготы, 59°59'37,48" северной широты. Именно

здесь 29 июля с презентации эколого-туристического маршрута «К географическому Центру Вологодской области» и открытия памятного знака «Центр Вологодской области» стартовала праздничная эстафета ярмарки. Гости праздника стали участниками интригующего театрализованного представления, посетили фотовыставку «Школьная симфония» в районной библиотеке.

Праздник литературный

На следующий день торжества переместились в деревню Тимониха Азлецкого сельского поселения, на родину нашего выдающегося земляка, классика русской литературы XX века, писателя Василия Белова. Харовский край, родная деревня, люди всегда были и остаются для Василия Ивановича «не краем, но самым центром вселенной». Земляки свято хранят литературное наследие писателя. В 2007 году к его 75-летию был разработан туристический маршрут «Дорога к дому». В течение трех лет его посетили не только школьники и педагоги района, главы сельских поселений и библиотекари области, но и представители российских туристических фирм. Во время ярмарки из Вологды в Тимониху отправился «Литературный экспресс». Писатели, художники, литературные критики, работники библиотек, педагоги, журналисты путешествовали маршрутом, каждый километр которого был много раз пройден Василием Ивановичем, получили возможность увидеть красоту вологодских просторов глазами писателя, понять его любовь и боль за родную деревню: «И вот опять родные места встретили меня сдержанным шепотом ольшаника. Забелела чешуей драконных крыш старая моя деревня, вот и дом с потрескавшимися углами... Из этой сосновой крепости, из этих удивительных ворот уходил я когда-то в большой и грозный мир, наивно поклявшись никогда не возвращаться, но чем дальше и быстрее уходил, тем яростней тянуло меня обратно... Тихая моя родина, ты все также не даешь мне стареть и врачуеть душу своей зеленой тишиной» (В. И. Белов, «На родине»).

«Экспресс» сделал остановки в местах, где останавливался Василий Иванович по дороге домой. Участники приветствовали литературные герои В.И. Белова, прототипы которых он всегда находил среди своих земляков. Программа маршрута предполагала знакомство с традициями и бытом северной деревни, посещение родительского дома Василия Белова, молебен в Сохтинской Николаевской церкви, восстановленной по инициативе и на средства писателя и его друзей.

Творчеству писателя был также посвящен кинофестиваль «Тихая моя родина». В рамках ярмарки 31 июля — 1 августа в киноцентре «40 лет Октября» были пока-

заны фильмы, снятые по сценариям Василия Белова: «По 206-ой» и «Целуются зори», а также слайд-фильм «Деревня Тимониха — Харовский край».

Праздник музыкальный

Город Харовск превратился в многолюдную ярмарку 31 июля. Улицы, площади, скверы районного центра заполнились гостями и участниками праздника. Масштабные мероприятия одновременно начались на площадках города: Межрегиональная выставка «Природа и мы» в открытом после ремонта культурно-досуговом центре «Мир», Межрегиональная выставка деревянных скульптур на ул. Ленинградской, выставки живописи «Провинциальные сюжеты» и детской книги «Книгоград» в районной библиотеке, работ профессиональных и самодеятельных художников «Страна лесная» в сквере возле площади Октябрьской, гала-концерт творческих коллективов и исполнителей Харовского района на центральной



площади и парад-шествие творческих коллективов по улицам города.

Торжественное открытие межрегиональной ярмарки «Российские губернаторы в глубинке» состоялось в 12.00 на Центральной площади, выстроенной в рамках проекта. Жителям района были вручены награды Губернатора области. Состоялось награждение победителей конкурса «По жизни с гармошкой», чествование семейных пар. Губернатор области поблагодарил харовчан, душой болеющих за родной город, и пожелал не останавливаться на достигнутом.

Программу ярмарки продолжили фестиваль фольклора и ремесел «Лад северного края», концерты Государственного ансамбля песни и танца «Русский Север» (худрук — Евгений Максимов), народного вокального ансамбля «Рапсодия» и народного танце-

вального коллектива «Глория» (г. Харовск), ансамбля танца «Рябинка» (г. Вологда), эстрадно-духового оркестра «Классик-бэнд» (г. Вологда), лучших гармонистов Вологодской области, ярмарочная торговля «Настоящий вологодский продукт» и конкурс кулинаров.

Праздник экстремальный

Отдельной яркой страничкой Межрегиональной ярмарки «Российские губернаторы в глубинке» стали мероприятия в экстрим-парке (дер. Бараниха): презентация технических видов спорта, открытие гостиничного комплекса, экстрим-шоу «Гонка звезд 2010». Необычайной популярностью пользуются у жителей области организуемые здесь ежегодные соревнования по мотокроссу. В этом году преградой для истинных любителей экстрима не стала и аномальная жара. Тысячи зрителей, собравшихся под палящими лучами солнца возле трассы, неотрывно следили

за выступлениями спортсменов-парашютистов, мотопланеристов и летчиков. Третий этап Чемпионата России по мотокроссу открыли Губернатор области и глава района Александр Мазуев, въехавшие на трассу на квадроциклах. С особым трепетом болели зрители за участников соревнований на мотоциклах с коляской на Приз губернатора.

Межрегиональная ярмарка «Российские губернаторы в глубинке» совпала по срокам проведения с Днем города Харовска и Днем железнодорожника, профессионального праздника многих харовчан. Своим рождением и развитием Харовск обязан стальной магистрали, связавшей в конце XIX века Вологду и Архангельск. Мероприятия ярмарки 1 августа были посвящены этим важным событиям. **65**

**АВТОБИОГРАФИЯ****Тиньков О. Я такой как все.**

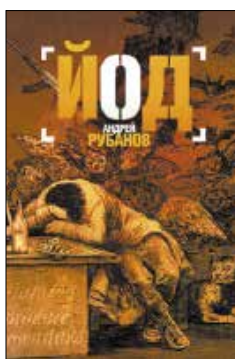
Режим доступа: tinkov.com

Пойдя по стопам Брэнсона, основателя компании Virgin, известный предприниматель Олег Тиньков решил описать свою жизнь и поделиться мыслями на разные темы. В начале книги автор оговаривается, что никого бизнесу учить не собирается, но будет рад, если его опыт кому-то пригодится.

Опыт он имеет действительно ценный. Если опустить те части, где Тиньков рассказывает о суровом детстве в шахтерском поселке, в книге много интересных мест, где есть что принять к сведению: на что стоит обращать внимание при создании бизнеса, как вести переговоры, как строить, развивать, а потом успешно продавать бренды. И все это на личном примере: начиная от спекуляции джин-

сой и мелких афер до «Техношока», пельменей «Дарья» и пивоварни «Тиньков».

Амбициозный, тщеславный, не чурающийся эпатажа Тиньков в то же время оказывается простым и даже грубоватым человеком, у которого, например, приверженность к либеральным ценностям вполне уживается с бытовым антисемитизмом. Вполне точную рецензию на егоopus дал Максим Кашулинский, главный редактор Forbes: «В этой книге есть многое, что мне не по душе: мат, например, или резкие оценки людей, с которыми я лично знаком... Но книга эта уникальна. От воркутинских рэкетиров и «спекулянта по кличке Душный» до сделки с Романом Абрамовичем и дружбы с Ричардом Брэнсоном — Олег прошел феноменальный путь, опасный, удивительный и поучительный. И написал первую в истории российского бизнеса откровенную автобиографию».

**РОМАН****Рубанов А. Йод.**

М.: АСТ, 2010. 384 с.

«Я бы сшил тетрадь из кожи моего врага и записал туда, что надо прощать врагам. Уметь прощать — целая наука. Я долго овладевал, но не стал профессором. Кому-то простил, кому-то не сумел. Опыт отягощает. Я теперь хожу медленно, слова и жесты экономлю. Мне сорок лет, зачем много говорить? И так все ясно».

Так начинается новый роман Андрея Рубанова — бизнесмена, все-таки занявшегося литературой. Как и Тиньков, он хорошо знает, о чем пишет, но не в пример магнату обладает хорошим чувством литературного стиля — талантливый рассказчик, он сочетает фото-

графическую точность описания с яркой, впечатляющей эмоциональностью.

Повествование скачет во времени: из Москвы 2009-го, где герой ходит в одно и то же кафе и борется с депрессией, действие переносится в начало 2000-х, когда он, только что вышедший из тюрьмы бывший банкир, едет в Чечню работать пиарщиком к Бислану Гантамирову. А в 2001 году он пытается начать с друзьями небольшой бизнес, который потом, через 8 лет, захочет бросить...

В одном из интервью Рубанов говорит, что это автобиографическая история о насилии и тяге к разрушению как о неотъемлемой части человеческой природы. В гораздо большей степени эта книга о современном российском обществе и тех болезнях, которыми оно болеет.

**НОН-ФИКШН****Матвейчев О. Повелительное наклонение истории.**

М.: Эксмо, 2010. 464 с.

По мнению Олега Матвейчева, нынешнего заместителя губернатора Вологодской области, в современной России «подумать некому» — в государстве есть «командиры», которые, исполняют приказы, которые заняты с утра до вечера рутинной работой, а настоящих стратегов нет. Эта книга, несмотря

на то что ориентирована на широкий круг читателей, написана с прицелом на тех, кто принимает решения. На тех, кому по иронии судьбы читать-то особо и некогда.

«Пусть все сказанное будет воспринято хотя бы как средство для «расширения сознания», некая умственная гимнастика, массаж мозга, позволяющие взглянуть на мир хоть чуть-чуть незамысленным, незашоренным взглядом», — пишет автор почти в самом конце книги, снимая с себя обвинения в утопичности, бездоказательности или, по меньшей мере, спорности высказываемых суждений

по поводу возможных путей модернизации страны. На самом деле эти слова можно отнести ко всей книге в целом.

В ней три основных блока. Первый посвящен одной из главных проблем России — алкоголизации населения (здесь автор дает свою оценку масштабам беды и попутно развенчивает миф о природной склонности русских к пьянству). Вторая часть — это демифологизация советской истории (здесь тиран Сталин и его обличитель Солженицын меняются ролями. Гомеру как «фальсификатору истории» тоже достаётся). Третий блок наиболее интересен. В нем вскрывается суть модернизации, о которой сегодня так много говорят. Практические рецепты автора выглядят действительно фантастическими (отмена налогов и права на наследство, демилитаризация и т.д.), однако с общим посылом сложно не согласиться: мировой кризис не является по большому счету экономическим. Это кризис потери видения будущего: «Мир в застое, и самое обидное, что данный кризис — не просто борьба старого и нового, а то, что это «новое» не видно даже на горизонте».

ПОЛИТИЧЕСКИЙ ТРИЛЛЕР

Призрак / The Ghost Writer

Режиссер: Р. Полански. Франция, Германия, Великобритания, 2010 г.

Появление «Призрака» на международном фестивале VOICES, который проходил в Вологде с 4 по 9 июля, — событие незаурядное. Тут даже не так важно, что показ картины 76-летнего мастера был обусловлен не столько концептуальными соображениями (фестиваль позиционируется все-таки как смотр молодого и независимого кино), а соображениями политическими — организаторы тем самым выразили солидарность режиссеру, вынужденному сидеть в швейцарском заточении из-за ошибки тридцатилетней давности.

Вологда не избалована показом фильмов столь высокого уровня и, будем надеяться, подобные встречи с «большим кино» перестанут быть редкостью.

НАШЕ КИНО

Сатисфакция

Режиссер: А. Матисон. Россия, 2010 г.

Еще одна картина, показанная на фестивале VOICES, привлекла большое внимание зрителей. Пожалуй, даже большее, чем какой-либо другой фильм конкурсной или внеконкурсной программы. Оно и не удивительно — Евгения Гришковца, который выступил в данном случае и как исполнитель главной роли, и как сценарист, и как продюсер, наша интеллигенция хорошо знает (и любит) по привозимым в Вологду спектаклям.

Гришковец, конечно, — главная фигура в этом фильме. Ему удалось создать впечат-

Собственно о фильме. В его основу положен роман Роберта Харриса, который рассказывает о писателе, нанятом для завершения мемуаров бывшего премьер-министра Великобритании. Его работа осложняется тем, что вокруг экс-премьера (его играет Пирс Броснан) разгорается скандал из-за военных преступлений, а самого писателя-призрака (Эван Макгрегор) начинают терзать смутные сомнения, что смерть его предшественника, такого же «литературного негра», была отнюдь не случайной. По ходу развития сюжета герою Макгрегора предстоит не столько перерабатывать текст биографии, но и побыть спичрайтером, потом стать любовником жены своего визави и, наконец, проявить недожиданные детектив-



ные способности, распутывая нити заговора, который, как выясняется к концу, носит глобальный характер.

Можно усмотреть в этой истории обличительное высказывание Полански в адрес Тони Блэра, американской внешней политики и политического пиара вообще, но в общем и целом это добротное поставленный триллер, держащий зрителя в напряжении в течение всего действия.



дежная комедия, но и не арт-хаус. Видимо, именно поэтому его прокатная судьба до сих пор окончательно не решена. Его создатели надеются, что выпустить картину на широкий экран получится этой осенью.

ФИЛОСОФСКАЯ ДРАМА

Господин Никто / Mr. Nobody

Режиссер: Ж. Ван Дормель. Германия, Канада, Франция, Бельгия, 2009 г.

Экзистенциальная притча о судьбе человека, потерявшего во времени и в своем прошлом. Некто по имени Немо (его сыграл модный ныне Джаред Лето) просыпается дряхлым стариком в 2092 году и пытается восстановить в памяти свою жизнь.

Какие-то эпизоды он помнит очень отчетливо, но какие-то элементарные вещи никак не даются. Например, он не может вспомнить, кто он, как попал в больничную палату и какой сегодня день. Пробравшемся к нему журналисту он описывает свои разные жизни, те, что он прожил бы, совершив тот или иной поступок. С какой из девочек

начал дружить в детстве? С кем из родителей после развода остался? На ком женился? Какую карьеру сделал? Вновь и вновь сталкиваясь с подобным жизненным выбором, герой приходит к тому, чтобы вовсе от него отказаться и все возможные варианты развития событий принять как существующие. Для него это лучший способ понять, кто он есть на самом деле.

Чтобы и зритель мог понять, почему возможны все эти альтернативные реальности, повествование нагружено (может даже показаться, что и перегружено) описанием различных современных научно-популяр-



ных концепций — тут и краткий экскурс в теорию «большого взрыва», и рассказ о теории суперструн, а также про «эффект бабочки», хаос и энтропию. Несмотря на такую калейдоскопичность, фильм смотрится как целостное и весьма зрелищное произведение. Отличный финальный аккорд для фестиваля VOICES.



ГАЛЕРИСТ

ТЕКСТ: ЕЛЕНА ШАМАЕВА, ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ГЕРОИНИ

«Красный мост» — единственная в Вологодской области частная галерея. И для ее владелицы Нинель Коминой это хобби. Искусством, а точнее его поддержкой и пропагандой в хорошем смысле этого слова, она занимается в свободное от бизнеса время. Комина — генеральный директор фирмы «Регионинвест», компании, которая находится в Вологде, но обеспечивает всю Костромскую область и ее окрестности свиной и деликатесами из нее, а также производит хлеб.

— Нинель Анатольевна, у Вас такое интересное хобби, дорогое и очень редкое для нашей страны.

— Вообще-то хобби это назвать сложно. Современное искусство — это важная составляющая моей жизни. И галерея, если хотите, мой вклад в вос-

питание свободы личности. Я считаю, это необходимо нашему обществу, особенно сейчас.

— Вы говорите, что это нужно обществу. А кому именно?

— В галерею ходит очень узкий круг заинтересованных лиц, людей, кото-

рые любят и ценят современное искусство. Правда, с каждым годом, месяцем, днем этот круг становится все шире. Хотя я не исключаю, что обществу галерея не нужна. Спросите, почему? Объясню. Недавно я была в Вене. Мы с сестрой гуляли по городу, увидели, что на улице раздают бесплатные билеты на выставку, а к ним еще билет на общественный транспорт, чтобы люди могли добраться до галереи. И процесс этот не вызвал у окружающих большого интереса. Так нужно ли искусство обществу, если даже бесплатно на выставки идут единицы? Зачем я этим занимаюсь? Все люди живут ради чего-то или кого-то. Кто-то живет ради семьи или ради своих детей, а я отдаю свое свободное время и силы той части общества, которая ценит современное искусство, ценит свободу. (Заметим, что у Нинель Коминой взрослый сын, у которого уже есть своя семья. Нинель Анатольевна — бабушка трех внуков. И никто из домашних не обделен ее вниманием, заботой и любовью — Е. Ш.).

— Нинель Анатольевна, галерее «Красный мост» уже 7 лет. А как все начиналось?

— Бизнес развивался, стали появляться свободные деньги, которые можно было потратить на что-то для себя. Я решила, что этим чем-то должно стать искусство. Первые выставки проходили в офисе нашей компании. Потом стало ясно, что работам тесно в наших помещениях, я начала искать для них отдельное помещение и нашла замечательное здание в историческом центре города. Постепенно выкупила его и начала делать в нем галерею. Однажды Джанна Тутунджан, с которой мы к тому времени уже сотрудничали, попросила меня показать помещение для будущей галереи. Она очень переживала, что я делаю маленькую галерею, и картинам там просто не будет места. А художники и искусствоведы прекрасно понимают, что очень многое, почти все, зависит на выставке от помещения, от пространства и света. В будущий «Красный мост» мы приехали вместе. Там тогда в основном шли строительные работы. Джанна Таджатовна зашла и сказала: «Сколько места! Как в деревне. Видишь издали маленький домишко и думаешь: «Там, наверное, развернуться негде». А заходишь — там полно места, его всем хватает». Галерея действительно получилась такая, какой я себе ее представляла — она выигрышно показывает работы художников. И они это ценят. Даже те, кто выставлялся в Лондоне, Москве и Санкт-Петербурге, с удовольствием везут свои работы в «Красный мост».

— Как Вам все это удается — находить силы и деньги на искусство в наше сложное время?

— Признаюсь, когда начался кризис, я думала, что придется «Красный мост» закрыть. Помню, собрала коллектив и сказала: «Наступили трудные времена. Галерею,

возможно, придется закрыть. Пока зарплаты урезаем наполовину, все бюджеты делаем минимальными. Кто хочет, может уйти». Все остались.

«Все люди живут ради чего-то или кого-то. Кто-то живет ради семьи или ради своих детей, а я отдаю свое свободное время и силы той части общества, которая ценит современное искусство, ценит свободу».

— Сколько выставок бывает в галерее в год?

— Мы устраиваем не меньше десяти выставок в год. Хотелось бы и больше, но это дорогое удовольствие. Каждая выставка стоит 100-150 тысяч рублей. Ведь мы сотрудничаем с художниками не на коммерческой основе — они выставляются у нас бесплатно, с одним условием — одну работу они дарят галерее. А вообще, работаем так: находим интересные творческие работы. Ищем по-разному, бывает, ищем очень долго и тщательно. Вдруг где-то — в поездке, на выставке, в интернете — зацепляет работа. Начинаем сотрудничать с автором. Отбираем работы, страхуем их, пакуем и привозим в галерею. Оформляем картины для выставки в нашей багетной мастерской. Если художник не вологодский, то его приглашаем и размещаем в гостинице. Дальше открытие выставки, фуршет.

— А какими качествами должен обладать художник, чтобы вытащить счастливый билетик под названием «Выставка в галерее «Красный мост»?

— Творчество художника может относиться к любому направлению современного искусства. Главное, чтобы он был интересен с творческой и жизненной точек зрения. Его работы должны быть интересны и обязательно гуманны. На самом деле, я готова выставлять всех. Это и есть свобода — в искусстве и в жизни — принимать «инаковость мышления», о которой говорит знаменитый кинорежиссер Джеймс Кэмерон. Я готова выставлять даже тех, кто мне не нравится, ведь то, что они другие, не значит, что они плохие и не заслуживают внимания.

— Кстати, что Вам не нравится в современном искусстве?

— Мне не нравится эпатаж. Не люблю, когда в человеке задевают низменное. Я уверена, что искусство должно быть гуманным. Оно существует для счастья. Поэтому я люблю работы Джанны Тутунджан, Сергея и Натальи Лаврентьевых, Михаила Копьева, Владимира Дайбова (г. Курск), Михаила Коралева (г. Ярославль)...

— Бывает ли так, что выставка заканчивается, а Вам жаль расставаться

с каким-то работами, и хочется их купить, чтобы остались у Вас?

— Да, конечно бывает! Иногда хочется полвыставки купить. Но я не коллекционер. Галерист — это другое. Моя задача — найти и показать художника зрителю, поддержать его, дать ему новые возможности.

— А дома есть какие-то работы?

— Есть. Но все — очень скромно, только для меня, для моей души. Есть Джанна Тутунджан, есть еще несколько авторов. Только то, что подходит именно для дома, тихое и спокойное. Потому что это дом!

— Нинель Анатольевна, а сама Вы не пишете?

— Нет, не пишу. Не тянет. Я, как и многие женщины, вышиваю гладью и крестиком, причем люблю делать полезные вещи: скатерти, подушки. Хотя мое главное увлечение — это грядки. У меня две дачи: одна в Костромской области, там нет огорода, другая — в Вологодской. В деревне у меня дом и все, что должно быть рядом с ним: картошка, лук, свекла, морковь, горох. Люблю солить огурцы — вот чем я занимаюсь с большим удовольствием. А в Костроме, на Волге, проводим пленэры для художников.

— Если говорить о будущем... Ваш сын Владимир — Ваша правая рука, ему передается бизнес. Галерея тоже?

— Нет, галерея ему не нужна. Он вообще долго не мог понять моего увлечения искусством. Когда мы планировали новый финансовый год и я закладывала 3 млн рублей на развитие галереи, Владимир говорил, что гораздо полезнее купить новую технику. Потом он понял, что галерея — это очень важная часть моей жизни, и решил для себя рассматривать это как имиджевый проект, «гудвилл». У нас всегда в офисе на стенах картины. Приезжая, партнеры и непременно обращают на это внимание и всегда относятся положительно к этой части нашей работы.

— Что нас ждет в новом выставочном сезоне галереи «Красный мост»?

— Это вопрос к художественному руководителю галереи — Галине Владимировне Дементьевой, которая во многом определяет лицо галереи. Будет много выставок, обо всех рассказывать не буду. Планируем, например, проект о христианстве и исламе как двух религиях, сознаниях и искусствах, которые, к сожалению, часто противопоставляются друг другу. По-прежнему ждем гостей на вернисажи. Сейчас гостей и друзей галереи очень много. Если на первые выставки приходило 30-40 человек, то теперь нам порой места не хватает. Я это понимаю и, если будет возможность, галерею планирую расширять. Приглашаю всех! Поверьте, пребывание среди художественных работ — это очень душеполезное занятие. ☺

Галерея современного искусства «Красный мост» — это некоммерческий проект, который начался в 2003 году. За эти годы вологжане и гости города смогли познакомиться с произведениями живописцев, графиков, фотохудожников Вологодчины, Санкт-Петербурга, Москвы и других регионов России. Участниками выставок становятся также художники Европы и Америки. Сегодня в коллекции галереи «Красный Мост» около 1000 экспонатов — это живопись, графика, фотография, объекты. Все расходы по организации выставки галерея берет на себя; ни одна статья расходов не финансируется из бюджета. Бесплатно выставки посещают воспитанники детских домов и другие вологжане, которым интересно современное искусство, но которые находятся в сложной финансовой ситуации. Выставка «Лишь бы не было войны...», посвященная 65-летию Великой Победы, все лето работала бесплатно.



СТРАНА ТРОЛЛЕЙ И ФЬОРДОВ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ. ФОТО: КСЕНИЯ ЛОБАНОВА

Норвегия — малозаселенная страна, большую часть которой занимают необитаемые горы, болота и ледники, покорила сердце вологжанки Любви Лобановой. Удивительная природа и своеобразный быт этой северной страны настолько ей понравились, что она надеется вернуться сюда еще не раз.

«Путешествие в Норвегию — это самое фантастическое путешествие, которое только можно себе представить, — говорит она. — У нас был автобусный тур по всей Скандинавии, но мы пожалели, что выбрали сразу несколько стран, ведь в одной только Норвегии так много мест, которые стоит увидеть!»

Их туристический маршрут пролегал через Осло в Берген и обратно. Ландшафт на пути следования менялся несколько раз — от ледника и покрытых снежными

шапками горных пиков до цветущих лугов. Но первое, что поражает, когда следуешь по этому маршруту, — это фьорды. Узкие заливы, на многие километры проникающие в скалистую сушу, притягивают взгляд даже бывалых путешественников. «Мы были очень удивлены, когда нам сказали, что вода в каждом фьорде своего, особого цвета. И это действительно так!» Поскольку Норвегия — гористая страна, в ней много серпантинов, водопадов (чья энергия, кстати, используется для получения элек-

тричества) и тоннелей. «По дороге из Осло в Берген мы проехали по самому длинному автомобильному тоннелю в мире, проложенному под горой, — с увлечением рассказывает Любовь Станиславовна. — Он тянется более 24 км, а чтобы у водителей не уставали глаза и можно было передохнуть, в нем через каждые 6 км сделаны специальные стоянки-боксы». У водопада Чосфоссен туристам показали Хюльдру, танцующую под музыку. По народным поверьям, троллиха с коровьим хвостом прикидывается прекрасной женщиной, чтобы заманить мужчину. Для большей зрелищности роль Хюльдры выполняют две девушки. Когда одна прячется, вторая, точно такая же, появляется в другом месте, в результате создается впечатление, что Хюльдра мгновенно перемещается в пространстве.

Берген

Один из крупнейших городов Норвегии был основан более 9 веков назад. И до сих пор в Бергене сохранилась богатая история и традиции портового города. Древняя Ганзейская набережная неоднократно уничтожалась пожарами, однако норвежцы со свойственным им терпением возвращали ей первозданный вид. «Эти пестрые деревянные домики, прижавшиеся друг

к другу, — визитная карточка Бергена, — комментирует Любовь Лобанова сделанные фотографии. — Как и расположенный неподалеку знаменитый Рыбный рынок, на котором можно не только рыбу купить, но и приготовить ее и съесть». Казалось бы, нас, русских, какой-то селедкой или семгой не удивишь. Но только не в Норвегии! «Представляете, у них нет понятия «замороженная рыба»! Все свежее и на любой вкус. Большой бутерброд с семгой стоит 10 евро, но это немного, учитывая, что средняя заработная плата в Норвегии составляет 5000 евро». Кстати, что касается цен, то они не так уж высоки. Недешево обойдутся здесь бензин и крепкий алкоголь, а вот продукты вполне доступны. Обед обойдется примерно в 25 евро.

Но не рыбой единой славен Берген. Он, помимо прочего, еще и город культурных традиций. Достаточно вспомнить, что он является родиной Эдварда Грига. Примечательно, что музыка классика звучит всюду, шоферы экскурсионных автобусов включают ее во время движения по маршруту. Желающие могут приехать в Берген в мае, когда проходит традиционный фестиваль. Особую ценность ему придает то, что местные и приезжие маэстро исполняют фортепианную музыку Грига на принадлежавшем ему самому старинном Стейнвее. Похоронен Григ вместе со своей женой в скале



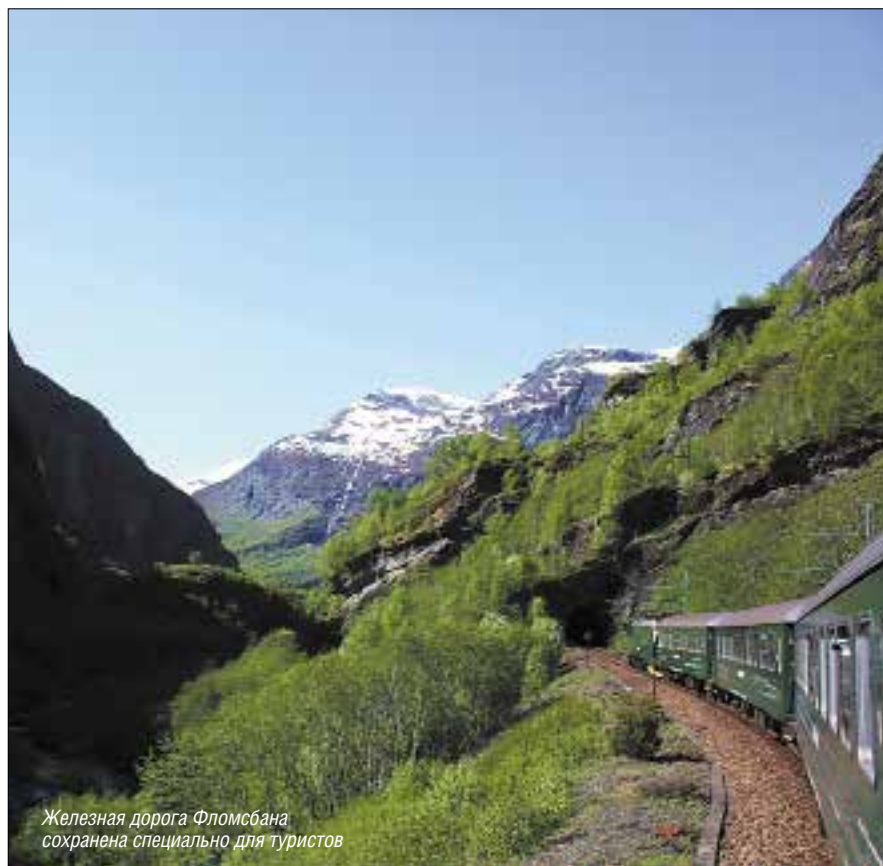
В Норвегии незабываемые пейзажи. Внизу — ферма, на которой выращивают мидии

рядом с усадьбой, где сейчас музей. В скале над могилой установлена гладкая плита, на которой выбита лаконичная надпись: «Эдвард и Нина».

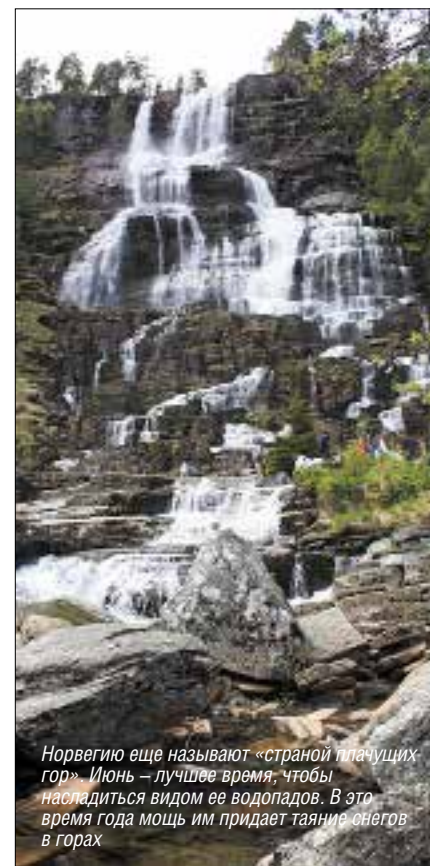
Осло

Столичный Осло выглядит более современно, нежели Берген, в нем еще больше музеев, картинных галерей и достопри-

мечательностей. Даже некоторые улицы и парки можно считать музеями под открытым небом. Например, Сад людей — это парк, в котором стоят 650 фигур из бронзы, гранита и кованого железа. «Автор Густав Вигеллан воссоздал в этих скульптурах все этапы жизни человека, от младенчества до старости, причем в самых разных эмоциональных состояниях. Главная компози-



Железная дорога Фломсбана сохранена специально для туристов



Норвегию еще называют «страной плачущих гор». Июнь — лучшее время, чтобы насладиться видом ее водопадов. В это время года мощь им придает таяние снегов в горах

ция — 17-метровый колосс из сплетенных человеческих тел, сделанный из цельного куска камня, — находится в центре парка... Конечно, такое место за 5 минут не обойдешь. Тут надо долго ходить и осмысливать», — заключает путешественница.

Их нравы

В Норвегии — парламентская монархия. Глава государства — король Харальд V. «В день нашего посещения Осло королевская семья встречала приехавшую с официальным визитом королеву Голландии. Нам удалось увидеть эту торжественную встречу. Впрочем, несмотря на статус персон, наблюдать за ними могли все желающие». Отношение норвежцев к монархии довольно спокойное, далекое от низкопоклонства — и монархи ведут себя соответственно демократично.

При этом Норвегия — одна из самых благополучных в социально-экономическом плане стран мира. Здесь самая высокая зарплата в Европе и самый короткий рабочий день (в 4 часа закрываются почти все магазины). И дело тут не только в доходах от нефти, которыми государство грамотно распоряжается последние 40 лет. Норвежцы весьма трудолюбивы. На своей скудной почве они умудряются не только заниматься животноводством, но и выращивать яблоки, черешню, клубнику. «Мы проезжали несколько таких фруктовых плантаций, очень ухоженных, хоть и небольших. Правда, при этом ни одного человека, работающего в поле, так и не встретили».

Норвежцы по-настоящему любят свою природу и берегут ее. Для нас это может показаться странным, но рыбу даже любители там ловят по лицензии, в походы ходят с газовой горелкой (костры жечь запрещено), а леса у них огорожены железной сеткой. Излюбленный способ отдыха летом — это поездка в так называемые «дачные домики». Единственные занятия там — прогулки



Дом-музей Э. Грига

Рыбный рынок — еще одна достопримечательность Бергена



да рыбная ловля, но в выходные даже крупные города пустеют — все едут на «дачу».

Несмотря на суровый климат (хотя в июне здесь было довольно комфортно — температура +24), здесь все сделано для того, чтобы местным жителям и гостям было удобно и приятно находиться: «Великолепные дороги, чистые и утопающие в цветах города. Даже в туалете у каждого водопода есть горячая вода».

В завершение нашего разговора Любовь Лобанова добавляет: «Говорят, если сделать фигурку троллика из камней, то обязательно вернешься в эти места. Мы тоже сделали такую на леднике». **58**

Еще фото — на нашем сайте

www.volbusiness.ru



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. Предоставляется бесплатная автостоянка.



СТРАХОВАЯ ГРУППА

МСК

СДЕЛАНО В МОСКВЕ



БОЛЬШАЯ

Крупная, универсальная
федеральная компания



НАДЕЖНАЯ

Устойчивая компания,
надежные акционеры



СЕРВИСНАЯ

Полный спектр страховых услуг
и гибкие тарифы



ОТВЕТСТВЕННАЯ

Отлаженные бизнес-процессы
по урегулированию убытков



ИННОВАЦИОННАЯ

Высокотехнологичная,
динамичная компания



БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

Совместные предложения
страховых и финансовых
услуг от партнеров

ОАО "СГ МСК", Вологодский филиал

Вологда 72-52-40

Череповец 20-10-20, 20-12-67

Котлас 2-64-04

Великий Устюг 2-71-20, 2-72-00

Вельск 6-44-55

www.sgmsk.ru

ОАО «СГ МСК», лицензия №02Н-РФ на осуществление страховых С №0461/73