

АКТУАЛЬНО
ПОМОГУТ ЛИ ЭЛЕКТРОННЫЕ
ТОРГИ ПОБЕДИТЬ КОРРУПЦИЮ
В СФЕРЕ ГОСЗАКУПОК?

СТР. 42

СОБЫТИЕ
ТОП-50: ОПУБЛИКОВАН
ПОЛНЫЙ СПИСОК ЛУЧШИХ
МЕНЕДЖЕРОВ ОБЛАСТИ

СТР. 39

КОНСАЛТИНГ
ПО МЕТОДУ ДЯТЛА:
КАК ПО ТЕЛЕФОНУ ВЗЫСКАТЬ
ДОЛГ С ОРГАНИЗАЦИИ

СТР. 48

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной
деловой журнал

№2 (31)

апрель — май 2011 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

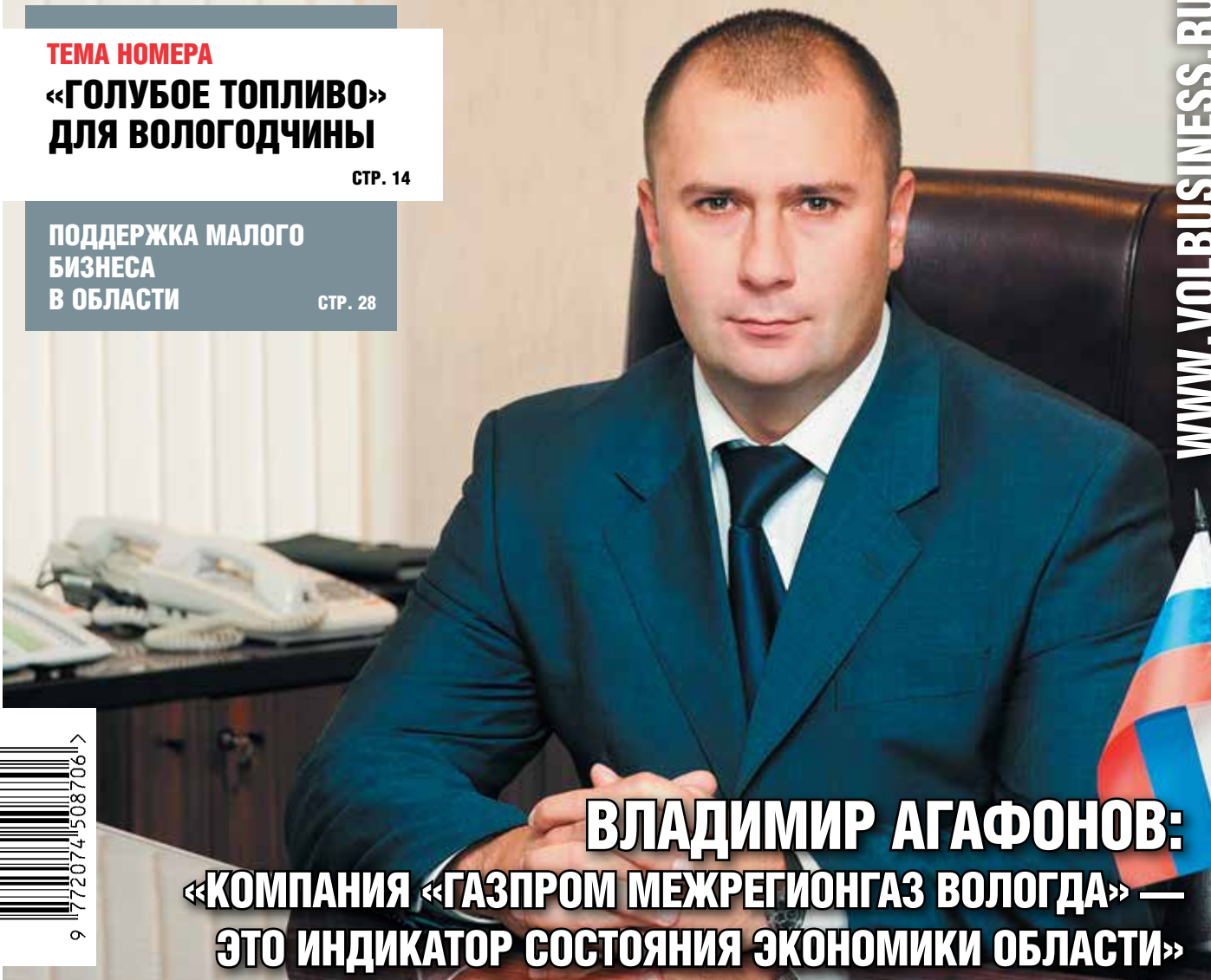
**«ГОЛУБОЕ ТОПЛИВО»
ДЛЯ ВОЛОГОДЧИНЫ**

СТР. 14

**ПОДДЕРЖКА МАЛОГО
БИЗНЕСА
В ОБЛАСТИ**

СТР. 28

WWW.VOLBUSINESS.RU



**ВЛАДИМИР АГАФОНОВ:
«КОМПАНИЯ «ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ ВОЛОГДА» —
ЭТО ИНДИКАТОР СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ ОБЛАСТИ»**

Для тех, кто принимает решения

ISSN 2074-5087



9 772074 5087061

Премиальность по доступной цене с выгодой до 120 000 рублей*



Реклама.

*Предложение действует с 01.04.2011 по 30.06.2011.
Количество автомобилей ограничено.
Подробности в автоцентре ФОРД Вологда (ООО "РРТ-Вологда 6")
по адресу: г. Вологда, ул. М. Конева, 30, по телефону 59-59-59
и на сайте www.ford.vologda.ru.

Feel the difference

www.ford.ru



ул. Маршала Конева, 30, т. 59-59-59



Nikolaevskiy

Catering

Летний кейтеринг



Отдыхайте, остальное - доверьте нам...



Комплексная организация и обслуживание выездных банкетов, фуршетов и шведских столов и барбекю любого уровня

Дополнительная информация и условия бронирования по телефону 53-22-99

www.nikolaevskiy.ru

6 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

7 ОТ РЕДАКЦИИ

ПЕРВЫЙ ДЕЛОВЫЙ

Журнал «Бизнес и Власть» — самый читаемый деловой журнал в области. Это показали данные первого рейтинга деловых изданий, подготовленного ИСЭРТ РАН.

8 ОПРОС

В ИНФОРМАЦИОННОМ ПОТОКЕ

Как наши уважаемые читатели относятся к средствам массовой информации и каким их видам отдают предпочтение?

10 НОВОСТИ

12 ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

ВОЛОГДА ГЛАЗАМИ БЛОГЕРОВ

С приходом весны авторы интернет-дневников окинули Вологду оценивающим взглядом.

14 ТЕМА НОМЕРА

ГАЗОВЫЙ КРАЙ

Вице-губернатор Виктор Рябишин о том, что дает Вологодской области стратегическое сотрудничество с Газпромом.

ПОТРЕБЛЕНИЕ ГАЗА РАСТЕТ, ЗНАЧИТ ЭКОНОМИКА

ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ

Так считает Владимир Агафонов, рассказывающий о текущих делах и ближайших перспективах деятельности компании «Газпром межрегионгаз Вологда».

ГРЯЗОВЕЦКОЕ ЛПУ: НА ПОРОГЕ НОВЕЙШЕЙ ИСТОРИИ

Начальник Грязовецкого линейно-производственного управления магистральных газопроводов «Газпром трансгаз Ухта» Константин Симаков о подготовке запуска «Северного потока».

ШЕКСНИНСКОЕ, САМОЕ-САМОЕ!

Руководитель Шекснинского линейно-производственного управления магистральных газопроводов Станислав Березин о поводах для гордости.

ТЕПЛО И УЮТ ВАШЕМУ ДОМУ!

У Вологодского филиала ОАО «Газпромрегионгаз» короткая история, но большие перспективы. О них и повествует директор организации Сергей Власов.

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ

Мы выяснили у Виктора Приказчикова, какой вклад в реализацию доктрины энергоэффективности и в развитие малой энергетики вносит его компания «ЭнергоГазМонтаж».

28 ПРОФЕССИОНАЛЬНО

БОЛЬШАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА

Интервью с председателем областного комитета развития малого и среднего предпринимательства Степаном Ткачуком. Цифры, факты, проблемы...

МАЛЫЙ БИЗНЕС — СФЕРА ОСОБОГО ВНИМАНИЯ СБЕРБАНКА

В этом убежден управляющий Вологодским отделением Сбербанка России Игорь Залукаев.

34 ИННОВАЦИИ

ЧИНОВНИКОВ ЗАМЕНЯТ «ЭЛЕКТРОНИКИ»

Вологодчина вплотную подключилась к реализации общероссийского проекта «Электронное правительство».



16



12



26

Ставки снижены!



ОАО АКБ «РОСБАНК». На правах рекламы.

Кредиты малому и среднему бизнесу

РЕКЛАМА

 (8172) 78-02-37, (8202) 57-90-94

 www.rosbank.ru



РОСБАНК
По всей России. Для Вас.

ФОРУМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В начале апреля в вологодском «Русском доме» состоялся Второй региональный форум «Современные информационные технологии».

ПУТЬ К «ЭЛЕКТРОННОМУ ПРАВИТЕЛЬСТВУ» НЕПРОСТ, НО ИНТЕРЕСЕН

Компания «РунетСофт» уже в течение 5 лет успешно участвует в развитии IT-отрасли в регионе.

38 СОБЫТИЕ

РОСГОССТРАХ: ПОД ЗНАКОМ ДОВЕРИЯ

Вологодский филиал крупнейшей страховой компании отчитался по итогам работы за 2010 год.

50 ЛУЧШИХ

Впервые составлен рейтинг лучших менеджеров региона — «Топ 50. Лучшие руководители предприятий Вологодской области». Мы публикуем его полностью.

40 РАЙОНЫ

ПОСЕЛКОВЫЙ ЭКСПЕРИМЕНТ

Какие «эксперименты» ставят над жителями вологодского поселка Марфино областные власти? Репортаж с мартовской деловой поездки губернатора Вячеслава Позгалева.

42 АКТУАЛЬНО

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ «ЗАКАЗНИК»

Руководитель Вологодского УФАС Александр Сазонов и глава Комитета государственного заказа Вологодской области Александр Торопов о том, как улучшить систему госзакупок.

ОПЕРАЦИЯ «ЦВЕТ НАЦИИ»

Очереди в детские сады не сходят с повестки дня вот уже несколько лет. В текущем состоянии проблемы разобрался наш специальный корреспондент.

ТАРИФНЫЙ НАДЗОР

В росте тарифов на энергоресурсы можно обвинять кого угодно: органы власти, генерирующие, сетевые или сбытовые энергокомпании... Из чего же все-таки складываются такие высокие цены?

47 ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

62 КНИГИ

63 ФИЛЬМЫ

64 ТУРИЗМ

КНР: КИТАЙСКОЕ НАЦИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

Гости, приезжающие в Китай не для отдыха, а по делам, знают — это страна с хорошо развитой промышленностью и крайне интересными экономическими особенностями, страна, с которой во многом стоит брать пример.

67 ХОББИ

ВОСПИТАНИЕ ТЕРПЕНИЯ

Начальник департамента городского хозяйства Администрации Вологды Алексей Осокин знает прекрасный способ отвлечься от коммунальных проблем.



39



42



64



Идеальное пространство для работы и отдыха!



Гостиница



Инфраструктура комплекса продумана до мелочей: благоустроенная территория, охраняемая парковка, просторная входная зона, уютные номера, конференц-зал, ресторан и баня - все, что нужно для успешной работы и отдыха. Номера оснащены всем необходимым как для отдыха, так и для бизнес-командировки. Администраторы гостиницы будут внимательно следить за тем, чтобы ваше пребывание здесь было максимально комфортным, помогут найти необходимую информацию о городе и всегда посоветуют, как лучше провести свободное от дел время.

Конференц-зал



Великолепное место для проведения любого рода мероприятий: деловых встреч, конференций, форумов, семинаров, тренингов и фуршетов. В зависимости от размера мероприятия можем предложить конференц-зал и комнату переговоров. Все помещения оснащены современным техническим оборудованием, отвечающим самым высоким стандартам проведения деловых и торжественных мероприятий. Светлый, просторный конференц-зал рассчитан на 20-40 человек.

РЕКЛАМА

Гостиничный комплекс

УСАДЬБА

Работает
круглосуточно

п. Фофанцево,
тел.: (8172) 77 66 11, 77 65 11,
факс 77 65 09
www.vologda-usadba.ru

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 ВОЛОГДСКОЙ ОБЛАСТИ
11 АВГУСТА 2010 ГОДА.

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

АЛЕКСАНДР ВЕНИАМИНОВИЧ МАЛЬЦЕВ

ДИРЕКТОР

ТАТЬЯНА ВОСТОКОВА

КОРРЕКТОР

ЕКАТЕРИНА СУМАРОКОВА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

ИРИНА АЛТАЕВА

АННА АРТЕМОВА

ЕЛЕНА БЕЛОВА

ВЯЧЕСЛАВ КЕСАРЕВ

ИГНАТ КРИВЧЕНКО

ТАТЬЯНА ЛЕНТИНА

ВЛАДИМИР МАКСИМОВ

БОРИС МИРОПОЛЬСКИЙ

АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

АНТОН НОСОВ

ФОТОГРАФИИ

НАТАЛЬЯ АНТОНОВА

ВИКТОР ГОРБУНКОВ

ДИЗАЙН

2DIZAINERA

РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ

ТЕЛЕФОН: (8172) 70 87 17, 765 513

ТЕЛЕФОН/ФАКС: (8172) 765 512

E-MAIL: BUSINESS-MAGAZINE@YANDEX.RU

ОТПЕЧАТАНО

В ТИПОГРАФИИ ООО «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «ЧЕРЕПОВЕЦЬ»,
162600, Г. ЧЕРЕПОВЕЦ, УЛ. МЕТАЛЛУРГОВ, 14А.

ТИРАЖ 4000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 25 АПРЕЛЯ 2011 Г.
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 29 АПРЕЛЯ 2011 Г.

МАТЕРИАЛЫ, ОБОЗНАЧЕННЫЕ
ЗНАКОМ **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 РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:
Г. ВОЛОГА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, Д. 9, ОФ. 111
ТЕЛ. (8172) 708 717, 8-905-297-77-39
E-MAIL: VOLBUSINESS@GMAIL.COM
WWW.VOLBUSINESS.RU
БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ



Новый номер, и новая тема номера. Даже странно, что журнал, называющий себя «Бизнес и Власть», еще ни разу не обращался к топливно-энергетическому комплексу. Ведь структуры газпромовского холдинга, которые находятся на территории нашей области, — транспортирующие, распределяющие и сбытовые компании — являются не просто хозяйствующими субъектами, они — важный фактор, влияющий на социально-политическую ситуацию в регионе.

Еще из нового. Мы ввели две рубрики. Одна из них называется «Инновации» и рассказывает о тех

проектах, которые реализуются в масштабах области в сфере высоких технологий. Еще одна новая рубрика — «От редакции». С ней ознакомиться можно прямо сейчас, переведя взгляд на правую часть разворота. Да-да, «Бизнес и Власть» — первый (и, похоже, единственный) региональный журнал, который приближается к стандартам массового делового издания. Но в этой рубрике будет публиковаться отнюдь не только «самопиар». Все, что волнует (тревожит, радует) нас, и то, что по тем или иным причинам не попало в другие рубрики.

В то же время, в этом номере нет традиционной рубрики «Политика и общество». Учитывая предстоящий напряженный предвыборный период, мы решили дать партиям и депутатам своеобразную передышку. Но сказанное не означает, что мы отказались от освещения общественно-значимых проблем (см. материалы про детские сады и госзакупки в рубрике «Актуально»).

Надеемся, вам будет интересно.

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



ПЕРВЫЙ ДЕЛОВОЙ

В Вологодской области впервые составлен рейтинг деловых изданий

В конце 2010 — начале 2011 года Институт социально-экономического развития территорий РАН по просьбе редакции «Бизнес и Власть» провел исследование рынка региональной деловой прессы. Журналу хотелось уточнить характеристики собственной как реальной, так и потенциальной аудитории, а также позиции издания на рынке областных глянцевого СМИ. Как нам представляется, выводы первого в своем роде исследования оказались весьма любопытны не только для заинтересованной стороны (т.е. для редакции журнала), но и для широкой читающей аудитории.

Есть куда расти

Во-первых, оказалось, что вологодская индустрия глянцевого издания весьма уступает по количеству ассортимента соседним областям, к примеру, Архангельской или Ярославской. В Вологде и Череповце издается не более полутора десятка журналов, включая узкоспециализированные и нерегулярно издаваемые.

В ходе массового опроса выяснилось, что лишь каждый пятый житель области является читателем региональных глянцевого журналов. Доля таких читателей наибольшая в Вологде — 33,2% всего населения города, в Череповце она составляет 19,7% жителей, ну а в районах области еще меньше — 14,6%.

Условно все глянцевого издания региона можно разделить на три неравные группы. Первая и самая массовая группа (и по количеству изданий, и по количеству читателей) — это светские издания, включая молодежные и женские журналы («Идея Рандеву», «Модный проспект», «Fresh time» и др.). Их противоположность — тематические издания, нацеленные на узкую читательскую аудиторию («Новый лесной журнал», «Огородные под-сказки», «Вологодская афиша» и др.). Их доля на рынке не превышает 4% читателей от всех жителей области. Между этими двумя категориями расположился третий сегмент — деловые издания, о которых далее и пойдет речь.

«Бизнес и Власть» — ведущее деловое издание региона

«Если рассматривать отдельно сегмент региональных деловых журналов, то по результатам исследования распределение доли читательской аудитории в Вологде выглядит следующим образом: «Бизнес и Власть» — 44,6% совокупной читательской аудитории всех региональных глянцевого журналов (14,8% всего населения Вологды); «Русский север» — 31% читающих региональные

глянцевого издания (10,3% всех жителей Вологды); «Деловой клуб» — 21,1% совокупной читательской аудитории всех региональных глянцевого журналов (7% населения Вологды)». Таковы выводы исследователей. В Череповце расстановка сил несколько иная — 1-е место также за «Бизнес и Властью», но вот на втором — «Деловой клуб», на третьем — «Русский Север». Последний читает лишь 5,6% населения Череповца.

Интересно, что «Бизнес и Власть» — не просто самый читаемый деловой журнал, но и самый регулярно читаемый. Цитируем результаты исследования: «По характеристикам чтения среди деловых региональных журналов у этого издания наивысшие показатели регулярности чтения: каждый десятый житель области, занимающий руководящую должность, регулярно читает этот журнал. В то время, как постоянная аудитория руководителей, читающих «Деловой клуб» в два раза меньше (5,2%). Никто из них не отметил нынешнее издание «Русского севера» как регулярно читаемое».

В ходе социологического исследования был выявлен ряд преимуществ нашего издания: наличие аналитических материалов регионального уровня и информа-

ции федерального масштаба; широкий спектр информации развлекательного и общеобразовательного характера (обзоры фильмов и книг, рубрики «Хобби» и «Туризм», психологическая страничка и др.); наличие оригинальной Интернет-версии, которая не является абсолютным аналогом печатного варианта. Другие вологодские деловые (а, по нашим наблюдениям, и иные) издания данными преимуществами не обладают.

А читатели кто?

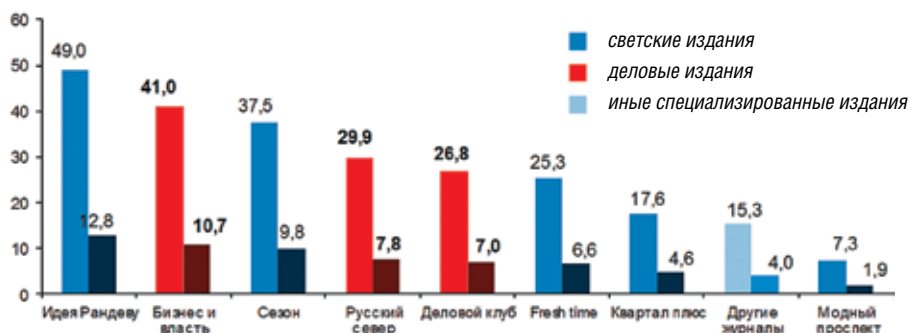
Кто же читает журнал «Бизнес и Власть»? Ответ на этот вопрос для нас был действительно важен, поскольку только личные контакты с читателями и обращения в редакцию не дают полноценной обратной связи.

Выяснилось, что наш журнал читают в основном мужчины (в Вологде их 45,8%, в Череповце и районах области — 88,2%), причем среднего возраста (70% — читатели в возрасте от 30 до 55 лет) и преимущественно с неполным и законченным высшим образованием (44,7%). Чаще всего журнал «Бизнес и Власть» читают руководители (68,3%) и работники организаций (53,7%). Практически в каждой третьей организации Вологды издание доступно для посетителей и клиентов, так как местом расположения прессы и, в частности, журнала «Бизнес и власть» является приемная руководителя (33,3%). Преимущественно (в 41,7% организаций области) читателями одного экземпляра издания являются около 5-ти человек.

По стилю свободного времяпрепровождения большинство (71,4%) представителей целевой аудитории «Бизнес и Власть» могут быть отнесены к активным людям, которые занимаются спортом (лыжи, коньки и др.), любят путешествовать. Отдыхает за границей 63,6% вологодских читателей журнала. При этом подавляющее большинство читателей (97%) выходные проводят в кругу семьи.

Автолюбителями являются 84,2% читателей журнала. Наиболее распространенные виды досуга среди читателей издания: посещение кафе и ресторанов (74,3%), салонов красоты и фитнес-центров (63,6%). Значи-

Совокупный рейтинг наведенной известности региональных глянцевого журналов в Вологде и Череповце



(Первый столбец — % от читающих глянцевого журналы; второй — % от всего населения области.)

тельная доля вологодских читателей, в отличие от остальных районов области кроме всего прочего время от времени ходит в кино (82,6%), на концерты приезжих артистов (82,6%), интересуется книжными новинками (60,9%), следит за новыми тенденциями в моде (45,5%). Среди читателей в Череповце и районах удельный вес тех, кто подобными вещами разнобразит свой досуг, гораздо ниже.

В списке тематик, которые вызывают наибольший интерес у читателей, лидируют рассказы о личностях, интервью с известными людьми. Каждый второй читатель среди наиболее интересных материалов указал аналитические статьи об экономике и политике. На третьем месте в списке — новости регионального бизнеса, события в жизни компаний и организаций.

Большинство читателей области сильными сторонами издания считают хорошее исполнение журнала (формат бумаги, дизайн, фото). Высокие оценки читатели дают доступности изложения материала и содержательности, хорошей аналитике.


Ну что ж, объективная информация получена. Мы же со своей стороны будем стараться не разочаровывать наших читателей и двигаться дальше!

Как проводилось исследование

Были использованы различные методы сбора информации. Не будем здесь перечислять их все, выделим лишь главные.

1. В качестве способа определения целевой аудитории региональных деловых изданий был произведен контент-анализ содержания, а также дискурс-анализ материалов журналов, принадлежащих к данному сегменту. Эти методы позволили также выделить сильные стороны нашего журнала.

2. Массовый опрос населения Вологодской области. В декабре 2010 года было опрошено 1500 респондентов в Вологде, Череповце и 8-ми районах области. Репрезентативность выборки обеспечилась соблюдением следующих условий: пропорций между городским и сельским населением; пропорций между жителями населенных пунктов различных типов; половозрастной структуры взрослого населения области. Ошибка выборки в данном случае не превышает 3%.

3. Также была проведена серия интервью с представителями целевой аудитории журнала «Бизнес и Власть». По предоставленной редакцией журнала базе организаций области, которые являются получателями издания, была составлена выборка для проведения интервьюирования. Основная выборка составила 10% генеральной совокупности организаций, контрольная выборка составила также 10%. Размер совокупной выборки — 121 организация. Ошибка выборки в пределах 3–5%. Опрос проводился с 28 января по 24 февраля 2011 г. 

Полный текст исследования имеется в распоряжении редакции.

В ИНФОРМАЦИОННОМ ПОТОКЕ

ПОДГОТОВИЛА ТАТЬЯНА ВОСТОКОВА

В связи с недавним исследованием, проведенным ИСЭРТ РАН, мы вслед за вологодскими учеными провели собственное мини-исследование и выяснили у наших экспертов — как обычно, это представители самых разных сфер деятельности — как они относятся к средствам массовой информации.

Мы задали им всем три одинаковых вопроса:

- 1. Какими СМИ вы чаще пользуетесь?**
- 2. Что для вас СМИ в первую очередь: способ провести свободное время, источник полезной для жизни информации или же необходимый ресурс для профессиональной деятельности?**
- 3. Доверяете ли вы региональным СМИ и, если да, то каким?**



Максим ОДИНЦОВ,
начальник информационного
отдела Комитета
информационной политики
Вологодской области

1. Чаще, конечно, черпаю информацию в Интернете. Просто потому, что так получается быстрее. Хотя «бумажную» форму тоже очень уважаю. Минимум два раза в неделю пролистываю газеты. Радио также слушаю частенько: утром — перед выездом на работу, а затем в машине. Но это чаще не музыкаль — ные каналы, хотя и они присутствуют. А вот журналы, если попадают в руки, держу подольше. Приятнее на ощупь, наверное.

2. И то, и другое, и третье. Не очень понимаю, правда, как можно использовать газету для развлечения (анекдоты, что ли?). Открывая газету, жду разгромных материалов о произволе управляющих компаний, росте цен или интервью с известными и малоизвестными спортсменами. На радио также жду аналитики, радуюсь возможности

послушать старые (до 1990-х гг.) композиции. И конечно, смотрю, слушаю и читаю в связи, так сказать, с производственной необходимостью. В основном по этому поводу, кстати, включаю телевизор.

3. Тут нельзя ответить однозначно. Опишу на примере. Есть распространенный метод выдачи информации, если говорить о газетах: издание имеет на «руках» некий комментарий ответственного лица, полученный НЕ в результате личного общения. А облекает его в форму «вопрос-ответ», причем вопрос от таинственной «марьянны». Хотя мы все понимаем, что это были слова между делом на какой-нибудь встрече. Издание обманывает читателя? Да. В то же время комментарий общественно значимый.

А вообще, нашим СМИ нет повода не верить. В каждом есть своя изюминка, манера подачи. Есть, конечно, и масса непроверенной информации. У кого-то в силу максимальной оперативности, у кого-то по причине особой редакционной направленности. Поэтому выделять кого-либо нет смысла.

Алексей ГОЛУБИН,
директор Вологодского филиала
ОАО «Страховая группа МСК»

1. По работе пользуюсь в основном электронными СМИ, часто смотрю новости по программам телевидения. Электронные СМИ — это удобно и оперативно, в работе сильно помогает. Для отдыха с удовольствием читаю журналы, тем более приятно, что многие как федеральные, так и местные журналы имеют свои Интернет-версии.

2. СМИ для меня — это прежде всего источник знаний текущей обстановки как



в мире, так и в нашем регионе. Знать свежие новости мне необходимо в своей профессиональной деятельности.

3. Я доверяю региональным СМИ, но не люблю читать иногда сильно приукрашенные, скандальные истории известных людей. Понимаю, что сделано это для увеличения читательской аудитории и так называемого «рейтинга», но, к сожалению, порой информация местных популярных изданий основана на непроверенных фактах и слухах. Из федеральных люблю смотреть «Вести 24», новости на «НТВ». Из региональных постоянно покупаю журналы «Бизнес и Власть» и «Fresh time».



Светлана УХАНОВА,
директор ООО «СМУ
«Вологдагражданстрой»

1. Интернет, безусловно, это быстро и удобно. Но всегда приятно открыть хороший журнал или пролистать страницы газет. Многие СМИ сегодня перестали быть коммуникационными. Они не решают проблем населения, не ведут диалог. Зачастую это информационный поток и реклама. Я бы отдала предпочтение радиостанциям, таким как «Эхо Москвы», которые не только информируют, но и дают интересный анализ и оценку происходящих событий.

2. Для меня СМИ — это источник полезной для жизни информации. Причем, разные СМИ повторяют одни и те же события, поэтому есть возможность сравнивать их в раз-

ных источниках. И тут я выбираю не только тот материал, который меня интересует, но и того, кто его вещает. Актуальность информации и высокое качество ее подачи очень важно в сегодняшнем напряженном ритме. Те издания, которые не только оперативно, точно и полноценно освещают все сферы жизнедеятельности, но и грамотно доносят материал до читателя, заслуживают особого уважения и благодарности.

3. Местные СМИ ситуацию в нашей области в целом освещают объективно. На страницах многих газет и журналов (таких как «Красный север», «Вологодская неделя», «Премьер», «Бизнес и Власть» и др.) можно найти достаточное количество информации о политической жизни и экономике, о настроениях и общественном мнении. Каждый день мы получаем огромный поток информации. Чаще всего не задумываемся о ее качестве и достоверности, а воспринимаем такой, как есть. Конечно, некоторые источники преподносят и анализируют ситуации по разным вопросам и проблемам, не заботясь об ее объективности. Но мне бы хотелось доверять региональным СМИ, потому что они не только мощная общественная сила, но и инструмент власти.



Александр СОЛОВЬЕВ,
директор ИПП «ФЭСТ»,
директор ООО «ТРК
«Русский Север»

1. Я как руководитель СМИ пользуюсь всеми источниками информации в большом объеме! Но различие все же существует между традиционными средствами массовой информации и сравнительно недавно вошедшим в общий обиход Интернетом.

Главный минус Интернета заключается в том, что при желании трудно найти автора публикации, это задача становится практически невыполнимой в отличие от других СМИ, где журналисты все-таки несут ответственность за опубликованное.

Хотя за Интернетом, безусловно, большое будущее.

2. В наш информационный век средства массовой информации для многих людей, как и лично для меня имеют огромное значение. Уже невозможно представить нашу

жизнь без телевидения, как информационного, так и развлекательного: у многих дома телевизор работает фоном, чтобы ничего не пропустить, то же самое происходит с радио! Газеты и журналы вообще нас сопровождают повсюду, зачастую заменяя книги, а к Интернету мы обращаемся по всякой ерунде, причем сделать это можно мгновенно, ведь Интернет теперь есть и в сотовых телефонах. Так что можно смело заявить — от СМИ зависит очень многое.

3. Не совсем корректный для меня вопрос. Как говорится в известной поговорке, каждый кулик хвалит свое болото... И, естественно, что доверяю я в первую очередь себе и своим журналистам, тем более что совсем скоро мы наконец-то запускаем новый беспрецедентный для Вологодской области проект — самопрограммируемый областной телеканал «Русский Север».



Валерий ГОНЧАРОВ,
генеральный директор АУК (ВО)
Вологодской областной
филармонии им. В. А. Гаврилина,
заслуженный работник
культуры РФ

1. В основном пользуюсь традиционными СМИ, но последнее время освоил Интернет и информацию полезную и по работе, и для личного информирования получаю отсюда.

2. Конечно, в последнее время предпочтение отдаю литературе, связанной с профессиональной деятельностью. В основном это издания для автономных учреждений культуры и руководителей концертных организаций. В поездках большее предпочтение отдаю печатным изданиям для души.

3. Доверяю, но больше предпочитаю смотреть и получать информацию от федеральных СМИ. В основном смотрю «1 канал», «Россия» и «НТВ». Из региональных печатных изданий постоянно покупаю газеты «Премьер» и «Хронометр», журнал «Бизнес и Власть», из федеральных — «Аргументы и факты» и «Совершенно секретно». **БВ**

Вячеслав Позгалев стал меньше зарабатывать

Губернатор Вологодской области Вячеслав Позгалев заработал в 2010 году 2,7 млн рублей, в то время как в 2009 году он получил доход 2,9 млн рублей.

В сведениях о доходах и имуществе губернатора указано, что общая сумма включает доходы от вкладов в банках — 485 тыс. рублей. Также Вячеслав Позгалев в прошлом году получил вознаграждение за звание «Почетный гражданин» городов и районов области — 242 тыс. рублей и направил их на благотворительные цели. Глава региона владеет жилым домом площадью 85 кв. м и земельным участком площадью 2900 кв. м. В собственности Позгалева также находится квартира — 107 кв. м и легковой автомобиль «Лада 213100». Супруга губернатора региона в прошлом году заработала 263,6 тыс. рублей, у нее в собственности есть жилой дом общей площадью 327 кв. м и земельный участок площадью 1324 кв. м.

ФосАгро направит на выплату дивидендов по итогам 2010 года 26 млрд рублей

Совет директоров ОАО «ФосАгро» рекомендовал общему собранию акционеров выплатить дивиденды по итогам 2010 года в размере 2097 рублей на одну обыкновенную акцию. Всего на выплату дивидендов холдинг направит 26000152103,6 рублей. Дивиденды за первый квартал 2011 года предполагается выплатить из чистой прибыли за первый квартал 2011 года на сумму 3,85 млрд рублей — из расчета 310,35 рубля на обыкновенную акцию.

Одобрение этого решения может быть получено на ГОСА, которое состоится 12 мая 2011 года. Реестр акционеров для участия в собрании закрыт 4 апреля.

Алексей Мордашов поднялся на второе место в рейтинге российских богачей и купил дачу Ельцина



Журнал Forbes опубликовал очередной список самых богатых людей мира и России. По данным издания, глава и владелец Северстали Алексей Мордашов обладает состоянием в 18,5 млрд долл. и среди россиян уступает лишь хозяину НЛМК Владимиру Лисину с 24 млрд долл. В общемировом рейтинге Алексей Мордашов занимает сейчас 29-е место.

Практически сразу после появления рейтинга Forbes стало известно, что Алексей Мордашов купил на аукционе любимую дачу Бориса Ельцина «Шуйская Чупа» за 291 млн рублей. Владение за ненадобностью продало управление делами Президента. Мордашов намерен превратить карельскую «Шуйскую Чупу» в «высококласный туристический центр», как сообщают информагентства.

КЛАУДИА КАРДИНАЛЕ НА ВОЛОГОДСКОМ КИНОФЕСТИВАЛЕ

ТЕКСТ: БОРИС МИРОПОЛЬСКИЙ

— **Помнится, я уже бывала в этих краях и помню фрески Дионисия, — примерно так в переводе с итальянского призналась всемирно известная киноактриса Клаудиа Кардинале, просматривая фотографии с видами Вологодчины, когда от арт-директора II Международного фестиваля молодого европейского кино «VOICES» Коринны Даниелу ей поступило предложение стать музой-вдохновительницей этого грандиозного мероприятия.**

Сроки проведения фестиваля в Вологде и Череповце уже определены: он начнется 5 и завершится 10 июля 2011 года. Помимо Клаудии Кардинале, которую отечественные зрители знают по ролям в фильмах «Профессионалы», «Рокко и его братья», «Однажды на Диком Западе» и десяткам других, гостями кинофорума, возможно, станут актрисы Стефания Сандрели, Изабель Юппер, Росси Де Пальма, а также режиссеры Горан Паскалевич, братья Тавиани и мэтр жанра ужасов Дарио Ардженто.

— Из братьев Тавиани сюда, скорее всего, приедет младший брат — Паоло, — ска-

зала синьора Даниелу. — Испанская актриса Росси Де Пальма, талант которой в середине восьмидесятых годов открыл режиссер Педро Альмодовар, собиралась приехать в Вологду еще в прошлом году, но не смогла этого сделать из-за неожиданного приглашения принять участие в театральном турне. Что касается Дарио Ардженто, то в рамках кинофестиваля будет устроена ретроспектива его фильмов (в частности, режиссер снял картины «Рассвет мертвецов», «Демоны», «Секта», «Травма», «Остатки» и многие другие. — прим. авт.), на открытие или закрытие которой он обещал прибыть лично.

В то же время Коринна Даниелу подчеркнула, что она пока не в состоянии ничего обещать наверняка.

— Может, приедут все, может, кто-то один, — честно призналась арт-директор фестиваля. — Но гарантирую, что интересные люди, кинозвезды мирового масштаба будут в любом случае. И, конечно же, помимо новинок европейского кино и киноклассики итальянского кинематографа, очень широко и достойно будет представлено новое русское кино.

Добавим также, что возглавит жюри кинофестиваля, который пройдет не только при поддержке Правительства области, но и Министерства иностранных дел Италии в рамках Года России в Италии и Года Италии в России, англичанин Хью Хадсон, срежиссировавший фильм «Огненные колесницы» (четыре премии «Оскар»).

— Работа, проделываемая по поводу подготовки кинофестиваля, позволит провести его на самом высоком уровне, — выразил уверенность первый заместитель губернатора Иван Поздняков. — А сам фестиваль обязательно станет еще одной доброй традицией!

Прожиточный минимум в области увеличат на 10%

Правительство Вологодской области увеличило размер прожиточного минимума в регионе, сообщает пресс-служба Белого дома. За 1 квартал 2011 года в расчете на душу населения прожиточный минимум составит 6677 рублей, для трудоспособного населения — 7274 рубля, пенсионеров — 5329 рублей, детей — 6140 рублей.

К примеру, во втором квартале 2010 года величина прожиточного минимума составляла 5675 рублей; для трудоспособного населения — 6161 рубль; для пенсионеров — 4534 рубля; для детей — 5246 рублей.

Смена власти в ВИПЭ

54-летний полковник Сергей Бабурин стал новым начальником вологодского института права и экономики. До этого он возглавлял Тверской филиал Московского университета МВД России. К своим обязанностям в Вологде Бабурин приступил 14 апреля.

Бывший начальник института генерал-майор Виктор Попов написал рапорт об отставке по собственному желанию еще в прошлом году. В апреле нынешнего года Попов был освобожден от своей должности указом Президента РФ. По сообщениям СМИ, генерал-майор продолжит свою карьеру в качестве заместителя главы Вологды.

ЛВЗ «Вагрон» купил олигарх из Украины

Компания Global Spirits (торговая марка «Хортица»), подконтрольная украинскому предпринимателю Евгению Черняку, купила вологодский завод «Вагрон». Он уже сменил название на «Русский Север» и будет выпускать одноименную водку в ценовом сегменте до 200 рублей.

Стоимость сделки не разглашается. Общая сумма инвестиций в покупку и модернизацию предприятия (мощность увеличится до 6 млн дал в год) составит 20–25 млн долл. Предприятие запустят в июне, после прохождения процедуры перелицензирования.

На заводе сменится руководство, и будет установлено современное оборудование. Новые владельцы предполагают, что бренд «Русский Север» в течение 2-х лет займет 10% водочного рынка. 80% продукции вологодского предприятия будет поставляться на российский рынок, 20% будет идти на экспорт, в первую очередь на Украину.



РЕКЛАМА

8-953-516-0000

Тариф для бизнеса .СПЕЦИАЛИСТ.

- Единая цена звонков и SMS на все мобильные региона — 19 копеек
- Без скрытых платежей
- Без платы за соединение
- Без абонентской платы

.TELE2.
просто дешевле

Для бизнеса – особое предложение

19 копеек

за минуту и SMS на все мобильные региона

Указана стоимость отправки одного SMS на телефоны всех сетевых операторов в Вологодской области с 3-го по 50-е в сутки, стоимость остальных сообщений в сутки 1 руб. Указана стоимость одной минуты исходящего вызова на телефоны Tele2 Вологодской области. Указана стоимость одной минуты исходящего вызова на телефоны других сетевых операторов в Вологодской области с 1-й по 100-ю минуту в сутки, начиная со 101-й минуты в сутки стоимость таких вызовов составит 1 рубль за минуту. Подключение на тарифный план возможно при заключении договора на 10 и более абонентских номеров. Тарифиндизия прямиутная. Соединения менее 3-х сек. не тарифинцируются. Тарифы с учетом НДС. Лицензия выдана Федеральной службой по надзору в сфере связи, М: 55441, 69900, 69911.

ВОЛОГДА ГЛАЗАМИ БЛОГЕРОВ

ТЕКСТ: АНТОН НОСОВ

С приходом весны авторы интернет-дневников окинули Вологду оценивающим взором. Кого-то заинтересовала тема городского благоустройства, особо продвинутые попытались отыскать идею Вологды, краеведы озаботились сохранением уникальной деревянной архитектуры города. Посмотреть все записи вы как всегда можете на сайте нашего журнала по адресу: www.volbusiness.ru. В этом материале — краткий весенний обзор вологодской блогосферы.

Благоустроенная Вологда

Глава Вологды **Евгений Шулепов** объявил в своем блоге войну... мусору. Первое, что представилось после прочтения заголовка: отважный градоначальник решился навести порядок в комитете ЖКХ и организовать наконец-то качественную уборку улиц. Впрочем, вчитавшись, стало ясно, что глава города всего лишь призывает вологжан выйти на весенний субботник:

«Любой желающий может обратиться в Департамент городского хозяйства: 76-06-05. Там подскажут, где лучше прибраться, как получить инвентарь и т.п. Инвентарем наш Зеленстрой запасся: для субботника предприятие подготовило 2500 мешков, сотни граблей, метел, а также носилки, вилы... Можно также обратиться в свою управляющую компанию — вашей помощи там должны быть рады. Ну а то, что у нас еще не зачерствели сердца, и нам дорог наш город, доказал прошлый субботник. Осенью на уборку города вышли 15 тысяч человек! И итоги трудового десанта были впечатляющими: с городских улиц были вывезены тысячи тонн мусора. Вологда — наш общий дом. И в наших силах сделать его красивее. Можно тысячу раз говорить о своей любви к городу. А можно доказать это делом».

Разговор о любви читатель шулеповского блога под ником **Саша Е.** перевел в материальную плоскость:

«А Шулепову что, мало наших налогов, чтобы содержать в чистоте город? Я не против помахать метлой, однако, пускай сделают налоговые льготы для участников субботника! Бесплатный труд аморален!»

О благоустройстве родной Вологды также пишет в своем сетевом дневнике предприниматель и музыкант **Сергей Непряхин**. Он опубликовал фотографии автомобиль-

ных покрышек, которыми коммунальщики украшают газоны Вологды:

«Любимый Город (тм) иногда так доставляет, что не поделиться просто невозможно. Вот, например, как некоторые наши жители (а может, даже ответственные работники) представляют уличный дизайн:



Или вот это вот дикое желание огордить все на свете, понаставить шлагбаумов, понаставить охранников и вахтеров... Я уж не говорю про иностранное слово «сервитут», но иногда обычное беззаконие принимает форму откровенного эстетического безумия».



О коммунальном дизайне написал в сообществе Вологды в «Живом Журнале» и вологодский блогер по имени **Алексей**:



«В Вологде появились новые урны. Представляют собой пластиковый пакет, направленный в металлическое кольцо, прикрепленное к ножке-опоре. С точки зрения дизайна — совковое убожество. Функциональность нулевая — пакет обрывается, мусор разносит по округе. Что мешало создателям урн сделать хотя бы три направляющие, которые бы удерживали хлипкий пакет?»

В подтверждение своих слов Алексей выложил фотографии и тут же получил несколько комментариев в поддержку новых урн. Похожие конструкции используются во Франции, как сообщил IT-специалист **Владимир Хазов**:

«Такие урны появились для удобства вывоза мусора и из целей безопасности (в прозрачном пакете видно содержимое, в том числе бомбу). Самое главное: такие урны стоят недорого, просто обслуживаются, их может быть много. Пусть лучше так, чем когда весь мусор валяется, где попало!»



Вологда — город без идей

Глубокую и серьезную тему поднял в своем блоге вологодский дизайнер **Иван Артамонов**. Какова идея нашего города? Чем мы отличаемся от других городов? Каковы новые культурные доминанты Вологды? Ответов на эти вопросы автор не дает, призывая читателей к обсуждению:

«Я живу в Вологде с самого первого дня жизни. Мне нравится этот город. Прежде всего, своей атмосферой: адской

смесью древнего и современного. Древнее ревностно охраняется, здесь же оно ненавидится, ибо считается одним из тормозов. Новое принимается с радостью, но оно же и ненавидится как разрушающее древность... Не ошибусь, если скажу, что каждому жителю хочется, чтобы город был представлен где-то еще, вне самого себя и подчиненной территории. Но не вологодским маслом и молоком с мясом, а чем-то еще. Видимо, в администрации этим тоже страдают. Частью такого многострадального замысла станет серия открыток в подарочном наборе. Пока под стандартным заголовком «Такой город в России один...». В наборе примерно 15 открыток. Случилось так, что все это дело оформляет некто я сам... Что же получается? А получается, что в очередной раз город показывается однобоко, плоско и безыдейно. В угоду душевному спокойствию убиваются объем, краски и эмоции. Вырезается содержание, сама идея. Хотя, может, и нет у нашего города никакой идеи?»

Сходную тему освещает в своем блоге специалист по PR и историк архитектуры **Александр Дуднев**. По его мнению, Вологда могла бы сохранить звание «столицы деревянной архитектуры»:

«Развитие, основанное на сохранении исторической застройки и приспособлении ее к современному использованию, уже давно воплощено в европейских городах. Исторические деревянные дома стали престижными для среднего класса, а обладание памятниками архитектуры для города капитализировалось в устойчивый туристический поток. Успешный опыт Томска в сохранении исторической деревянной застройки уникален. Здесь общественные инициативы получили поддержку город-



ских, областных и федеральных властей. В результате реализации программы «Сохранение деревянного зодчества Томска» с 2005 года отремонтировано 62 объекта и ждет реставрации более 700. Возрождение исторических районов Томска открывает широкие перспективы для развития туризма. Власти города и области делают шаги по включению деревянного зодчества Томска в список Всемирного наследия ЮНЕСКО».

О судьбе деревянной архитектуры Вологды рассуждает в своем интернет-дневнике и журналист **Павел Шабанов**.

«Когда я прохожу по городу и вижу язвы пустырей и бегемотоподобные монстры на месте домов, которые росли в мою память, то возникает сомнение — да полно, русские ли они, эти рыцари бульдозера и экскаватора? В каких таинственных зарубежных разведцентрах их готовили на погубить нашему древнему городу? Откуда эта патологическая ненависть к материальным свидетельствам нашего славного прошлого? А есть ли шанс спасти хотя бы то, что осталось? Есть. Но для этого нужно сделать следующее: немедленно принять нормативный акт, запрещающий любое строительство

на месте сгоревших домов, кроме восстановления точной копии, из тех же материалов и по прежней технологии».

Новая Вологда

Совсем недавно на «Яндекс.Картах» появились виртуальные туры по Вологде и Череповцу. Совершить ознакомительную прогулку по улицам города и ознакомиться с его достопримечательностями теперь можно в режиме онлайн. Например, походить по Кремлевской площади в Вологде. Об этом с восторгом пишет в своем блоге вологодский инженер **Дмитрий**:

«Ребята из Яндекса все таки добились проекта. Респект и уважуха. Больше не надо объяснять москвичам, где «конь» и как туда пройти. Но туристов я бы к коню не послал (ибо он всех достал уже), а заслал бы на перекресток Судоремонтной и Пугачева. Вот где время остановилось. 60-е годы без изменений».

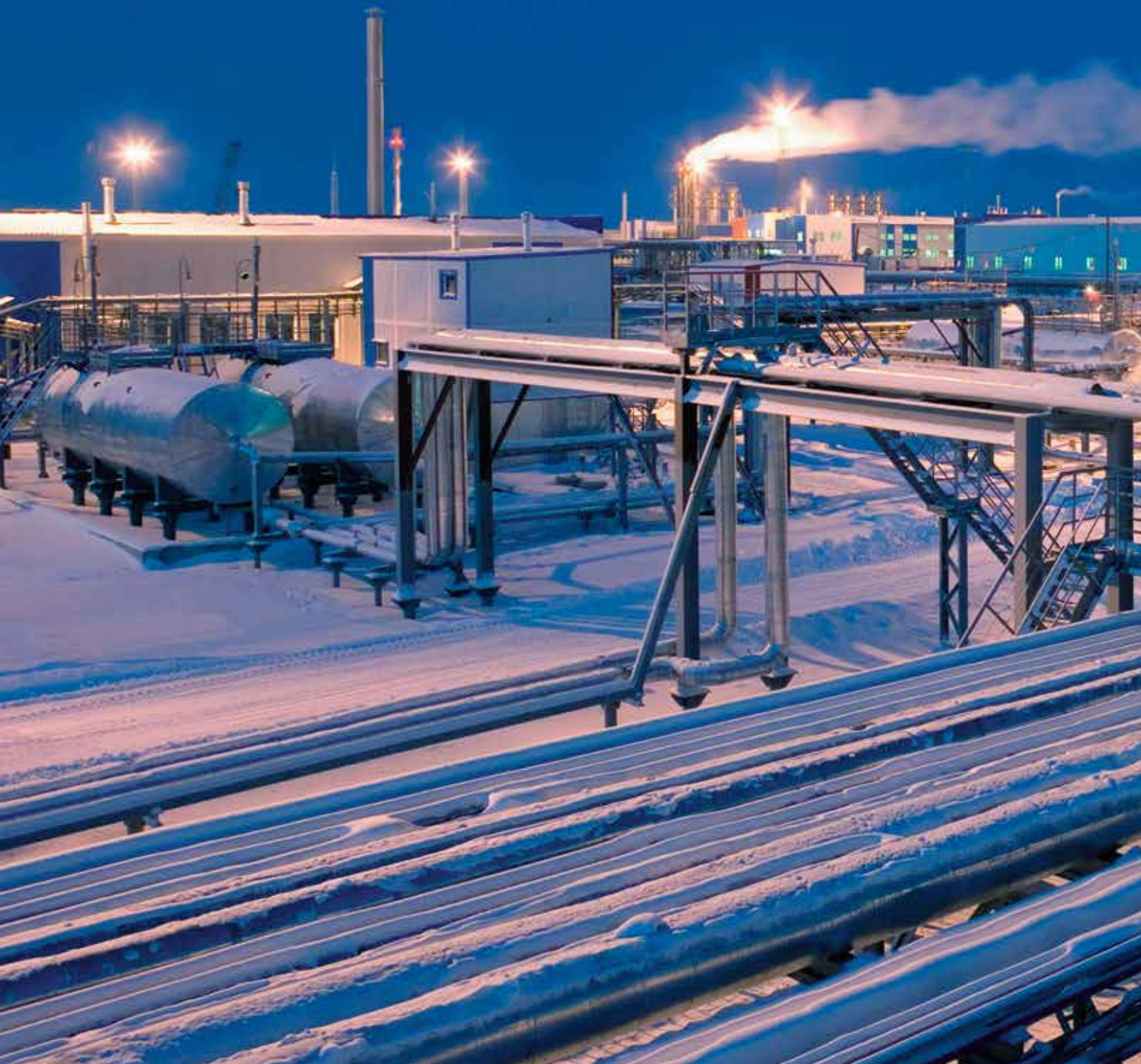
Панорамомобиль «Яндекса» отснял прошлым летом более 150 километров улиц Вологды. Проезжал он и по улице Конева, где в то время заканчивалось строительство дворца спорта «Чеваката». На «Яндекс.Картах» спорткомплекс все еще весь в лесах и окружен строительным забором. В реальности же баскетбольный центр уже закончен, в чем лично убедился IT-специалист **Владимир Хазов**, разместивший в своем блоге фоторепортаж из дворца спорта:


«Основной зал оборудован трибунами на 3 тысячи мест, паркет изготовлен из канадского клена (еще из канадского клена делают очень вкусный сироп!), а освещение выполнено по мировым стандартам. Тем, кто еще не видел арены, предлагаю посмотреть несколько фотографий».

Это были лишь некоторые записи наших блогеров по наиболее актуальным темам. Из интересного, не вошедшего в наш обзор можно отметить следующее: журналист **Алексей Коновалов** выложил фото и видео недавнего урагана. Правовед **Сергей Галкин** пишет о скорой смерти станции «Скорой помощи» в Вологде. Подробности и комментарии, напоминаем, можно посмотреть и оставить по адресу: www.volbusiness.ru. **GB**



«ГОЛУБОЕ ТОПЛИВО» ДЛЯ ВОЛОГОДЧИНЫ





Газ. «Голубое топливо». Большие, очень большие деньги. Газовая отрасль в России, которая сегодня снова лидирует в мире по добыче газа (в период кризиса нас обошли США), уже несколько десятилетий является одной из главных в экономике. Открытие больших месторождений газа в Сибири, на Урале и в Поволжье в 1970-е и 1980-е годы сделало СССР одной из крупнейших газодобывающих стран.

«Газпром». Солидная организация, широкие возможности и громкие скандалы. «Газпром» — крупнейшее акционерное общество в России. Общее число акционеров компании — более 500 тысяч. Государство является собственником контрольного пакета акций «Газпрома» — 50,002%. «Газпром» перечисляет в бюджеты разных уровней 1,5 млрд рублей в день. Группа «Газпром» является крупнейшей компанией мира по величине запасов природного газа. 84% российской добычи газа и 14,5% мировой приходится на долю «Газпрома». Он производит более 8% российского ВВП и почти полностью удовлетворяет потребности в газе всего бывшего СССР, восточной и центральной Европы. ОАО «Газпром» владеет крупнейшей в мире газотранспортной системой, способной бесперебойно транспортировать газ на дальние расстояния потребителям РФ и за рубеж. Протяженность магистральных газопроводов естественной монополии превышает 160 тыс. км.

Основные добывающие мощности компании расположены в Ямало-Ненецком автономном округе. В Вологодской области газ не добывают, но без этой отрасли сегодня невозможно представить региональную промышленность, сельское хозяйство и жилье.

ГАЗОВЫЙ КРАЙ



ТЕКСТ: АННА АРТЕМОВА, ФОТО: КОМИТЕТ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ОБЛАСТИ

Газовый край, несмотря за то, что газ в Вологодской области не добывают. Зато уровень газификации региона составляет 60,9%. Это солидный показатель: в среднем по России он составляет 55,6%, в СЗФО — 46,9. ОАО «Газпром» и Правительство области каждый год делают вместе шаг вперед: газ приходит в населенные пункты, где его ждали, а стороны договариваются о том, как работать дальше.

«Мы каждый год сверяем часы для того, чтобы определиться в приоритетах по строительству объектов газоснабжения на территории области», — сказал Губернатор Вячеслав Позгалев после очередной встречи с Председателем Правления «Газпрома» Алексеем Миллером. В марте 2011 года стороны пошли еще дальше — подписали Договор о сотрудничестве в 2011–2012 годах. Что дает этот шаг региону, и каковы

результаты сотрудничества ОАО «Газпром» и областного Правительства в цифрах и фактах? Об этом читателям журнала «Бизнес и власть» рассказывает вице-губернатор Виктор Рябишин.

— Виктор Владимирович, Соглашение о сотрудничестве Правительства Вологодской области и компании «Газпром» подписано еще в 2003 году. Как идет работа в рамках этого документа? И что дает реги-

ону недавнее подписание Договора с «Газпромом»?

— Реализация Соглашения между Правительством области и ОАО «Газпром» осуществляется успешно. Многолетнее деловое сотрудничество сторон подтверждает надежное газоснабжение потребителей области, развитие газификация региона, воплощение инвестиционных и социальных проектов.

Руководствуясь взаимными обязательствами ОАО «Газпром» принимает участие в инвестиционных проектах и программах, осуществляемых на территории Вологодской области. В частности, ведется строительство магистральных газопроводов, газопроводов-отводов, газораспределительных станций, межпоселковых газопроводов и газораспределительных пунктов.

Со стороны Правительства области оказывается содействие в обеспечении своевременных расчетов за поставленный потребителям газ, в выделении земельных участков для проведения реконструкции, капитального строительства и ремонтно-восстановительных работ на объектах газотранспортных систем, в проведении согласований по всем видам работ при реализации программ и проектов газификации Вологодской области.

Дальнейшее развитие сотрудничества с ОАО «Газпром» предусмотрено в рамках Договора о сотрудничестве в 2011–2012 годах, подписанного 3 марта текущего года. Со стороны компании подтверждено обеспечение поставок природного газа для потребителей области в соответствии с согласованными объемами потребления. Будет продолжена реализация инвестиционных проектов по строительству «Северо-Европейского газопровода» (участок Грязовец — Выборг; 1, 2 нитка), «Системы магистральных газопроводов Ухта — Торжок» (1 очередь).

Предусмотрена дальнейшая реализация инвестиционных проектов по строительству газопроводов-отводов и газораспределительных станций к с. Березовая Слободка Нюксенского района; к п. Туровец Междуреченского района; к г. Устюжне с отводом к д. Дубровка и д. Даниловская Устюженского района; к городам Кириллов, Липин Бор, Белозерск, Вытегра, а также Харовску.

В рамках Программы газификации регионов РФ будет продолжено строительство межпоселковых газопроводов и газификации новых населенных пунктов

области. Основная задача газификации — максимально охватить потребителей региона, обеспечить населению области достойные условия жизни, субъектам экономики — сокращение себестоимости продукции, работ, услуг.

Разработана Генеральная схема газификации Вологодской области, которая поэтапно реализуется. Сегодня природный газ доступен потребителям 15 из 26 районов области. Уровень газификации в городах и поселках городского типа — 82,3% (РФ — 61,4%, СЗФО — 55,2%), в сельской местности — 19,2% (РФ — 41%, СЗФО — 13,5%).

— **Процесс газификации, как известно, солидный по финансовым затратам проект. Каков вклад компании «Газпром» и Вологодской области в программу газификации региона?**

— С 2006 года Правительство области и «Газпром» совместно приступили к ре-

ализации Программы газификации регионов на территории Вологодской области. В целях синхронизации действий по выполнению Программы ежегодно заключаются сетевые графики газификации, определяющие виды работ и сроки их выполнения. Реализация мероприятий Программы позволяет строить новые межпоселковые газопроводы, внутрипоселковые газовые сети и газифицировать природным газом новых потребителей.

Всего за период с 2006 по 2010 год объем инвестиций по Программе составил свыше 900 млн рублей. Проложено свыше 130 км межпоселковых газопроводов, газифицировано 10 населенных пунктов.

За счет средств региона выполняется прокладка распределительных газопроводов внутри населенных пунктов, строительство отопительных газовых котельных, подключение потребителей.

Ежегодно в рамках программы газификации области (за счет всех источников) строится в среднем порядка 100 км газораспределительных сетей, газифицируется и переводится на природный газ свыше 5000 квартир. На эти цели в год выделяется около 100 млн. рублей из бюджетов всех уровней.

Следует также отметить, что ведущееся ОАО «Газпром» строительство магистральных газопроводов, компрессорных станций, других объектов газового хозяйства обеспечивает дополнительные рабочие места и поступления средств в бюджеты всех уровней.

— **Виктор Владимирович, сотрудничество с «Газпромом» — это не только проекты, связанные с поставкой и использованием «голубого» топлива, но и проекты социальной направленности. Что «приобрела» или планирует «приобрести» Вологодчина в этом плане?**

— По программе «Газпром — детям» выполнено строительство двух детских спортивных площадок в Грязовце и Нюксенице, трех многофункциональных спортивных площадок в Вологде.

Критерии отбора

При определении регионов, в которых «Газпром» планирует развернуть работы по газификации, учитывается несколько факторов:

- уровень газификации региона;
- возможность региона взять на себя часть расходов по газификации;
- задолженность по оплате текущих поставок газа;
- отсутствие несогласованных с «Газпромом» превышений установленных лимитов потребления газа.

Учитывая сложившуюся экономическую ситуацию, при распределении объемов выделяемых ОАО «Газпром» инвестиций на 2011 и последующие годы особо учитывалось выполнение субъектами федерации своих обязательств по подготовке потребителей к приему газа в прошлые годы и соблюдение потребителями платежной дисциплины при оплате за поставленный им газ. Вологодская область является добросовестным партнером «Газпрома» и входит в число приоритетных субъектов по развитию газотранспортной сети.

В рамках Соглашения на территории области для работников возводятся комплексы общежитий квартирного типа, в том числе в с. Нюксеница, п. Юбилейный, в г. Грязовец, п. Шексна, г. Бабаево.

В 2010 году началась реализация проектов по строительству двух полигонов для захоронения строительных и твердых бытовых отходов в Бабаево и в Кадуе, а также трех физкультурно-оздоровительных центров в Грязовце, Нюксенице, Юбилейном.

Кроме того, со стороны ОАО «Газпром» ежегодно оказывается спонсорская помощь на решение различных задач в сфере здравоохранения, образования, культуры, искусства, социального обеспечения. **БВ**

Наша справка

Первые газовые фонари зажгли в России на Аптекарском острове Санкт-Петербурга в 1819 г. История «большого газа» в Советском Союзе началась в 1946 г. с пуском в эксплуатацию магистрального газопровода «Саратов — Москва». В 1989 г. на основе Министерства газовой промышленности СССР был образован Государственный газовый концерн «Газпром». На его базе в 1993 г. создано Российское акционерное общество «Газпром», переименованное в 1998 г. в Открытое акционерное общество «Газпром». Сегодня ОАО «Газпром» — одна из крупнейших энергетических компаний в мире. Основными направлениями ее деятельности являются геологоразведка, добыча, транспортировка, хранение, переработка и реализация углеводородов, а также производство и сбыт электрической и тепловой энергии.

РЕКЛАМА



ул. Клубова, дом 7

**АРЕНДА / ПРОДАЖА
ОФИСНО-СКЛАДСКИХ
ПОМЕЩЕНИЙ**

$S_{\text{общ.}} = 2789,4 \text{ м}^2$

(8172) 795-080

www.emng.ru

ВЛАДИМИР АГАФОНОВ: «ПОТРЕБЛЕНИЕ ГАЗА РАСТЕТ, ЗНАЧИТ ЭКОНОМИКА ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ»

ТЕКСТ: МИХАИЛ АЛЕКСЕЕВ, ФОТО: НАТАЛЬЯ АНТОНОВА

Компания «Газпром межрегионгаз Вологда» прочно занимает место крупнейшего предприятия в топливно-энергетическом комплексе Вологодчины. Проверенное временем партнерство связывает газовую компанию с Правительством области, с крупнейшими предприятиями области, с организациями жилищно-коммунального хозяйства. Также ООО «Газпром межрегионгаз Вологда» реализует природный газ населению Вологды, Череповца и 15 муниципальных образований. О текущих делах и ближайших перспективах деятельности компании мы побеседовали с генеральным директором компании Владимиром АГАФОНОВЫМ.



— Владимир Александрович, со времени нашего последнего интервью* изменилось название компании, которую вы возглавляете. Чем вызвано переименование, как оно отразилось на вашей работе?

— В ноябре прошлого года решением внеочередного общего собрания участников ООО «Вологдарегионгаз» было переименовано в ООО «Газпром межрегионгаз Вологда». Переименование не повлекло за собой изменений в структуре и кадровом составе компании и было проведено в рамках второго этапа реформирования Газпрома. Его цель — повышение эффективности работы Газпрома как вертикально интегрированной компании и оптимизация структуры управления основными видами деятельности. Как и прежде наша компания входит в структуру ООО «Газпром межрегионгаз» (100% дочернее предприятие Газпрома) и осуществляет поставку природного газа всем категориям потребителей Вологодской области.

— Не секрет, что по объемам реализации энергоресурсов, можно судить о состоянии экономики. Что говорят ваши данные, Вологодчина восстановилась после кризиса?

— Наша компания, являясь ресурсоснабжающей организацией, одновременно служит своеобразным индикатором состояния экономики области. По сравнению с 2009 годом в прошлом году уровень потребления газа в Вологодской области вырос в целом на 8%. Это свидетельствует об оживлении экономики и в первую очередь производства, ведь на территории области находятся такие крупнейшие потребители, как Северсталь, Аммофос, Череповецкий Азот, предприятия ОГК-6 и ТКГ-2. Нас это не может не радовать, так как основной вид нашей деятельности — это продажа газа, мы заинтересованы в объемах реализации.

Вместе с тем, мы рады и за своих потребителей, которые свидетельствуют о своем восстановлении после затяжного кризиса. Хотя мы понимаем, что восстановление идет тяжело, но положительная тенденция налицо, она четко прослеживается и в первом квартале нынешнего года. К примеру, сейчас при нашем участии идет согласование дополнительных объемов газа для череповецких агрохимиков в связи с расширением производства. Мы надеемся, что этот вопрос решится положительно, и такой ответственный

* См. статью «Опора вологодчины» в №3 за 2010 г.

партнер, как Череповецкий Азот получит дополнительные объемы газа.

— **С промышленностью все ясно, а что с населением?**

— Объем потребления газа населением увеличился за тот же период на 3,8%. Это связано в первую очередь с хорошими темпами газификации области, а также с массовым переходом населения с других видов топлива на газ. Мы получаем новых потребителей, потребители — более комфортные условия проживания, экономичное и экологически чистое топливо для своих домов и квартир.

— **Как вы оцениваете уровень сотрудничества с областными властями?**

— Правительство Вологодской области отличается рациональный и порядочный подход к оплате потребленных энергоресурсов. Есть определенные проблемы с наполняемостью бюджета, поскольку Вологодская область вошла в число регионов наиболее пострадавших в результате кризиса. Однако, несмотря на падение доходов областной казны, мы всегда находим приемлемое решение. Встречаемся с представителями Правительства не как противоборствующие стороны, а как партнеры, жаждущие развития территории.

— **Скоро закончится отопительный сезон. Как он прошел?**

— Не буду скрывать, первый квартал был непростым. Причины в сезонных особенностях: морозная погода в январе и феврале привела к большому потреблению газа. Это произошло на фоне относительного недофинансирования муниципальных образований. Но мы надеемся, что ситуация изменится к лучшему. Сегодняшние цифры это подтверждают: идет погашение задолженности,

с трудом, не по всем районам, но мы движемся в этом направлении. С учетом помощи, которую Правительство области обещало муниципальным образованиям, к лету они должны выйти на оплату текущих поставок и не будут иметь просроченной дебиторской задолженности. Те деньги, которые получают муниципальные образования, поступают к нам в качестве оплаты за газ, а затем вернутся в качестве инвестиций Газпрома обратно в область.

— **Как вы оцениваете уровень платежной дисциплины потребителей Вологодчины?**

— Промышленные предприятия и население — это наиболее дисциплинированные потребители. Относительные трудности испытывают организации коммунального комплекса, а также организации, которые являются частично отопляемыми — крупные промышленные предприятия и средний бизнес, имеющие обязательства по снабжению теплом жилого фонда. Проблемы есть и с бюджетными организациями в силу организационных моментов, а также специфики прохождения денежных средств через казначейство.

— **Назовите, пожалуйста, наиболее проблемные потребители.**

— Во главе «рейтинга неплательщиков» — агропромышленные предприятия, расположенные в Вологодском районе. На первом месте тут Вологодский центр птицеводства. Мы надеемся, что ситуация разрешится в ближайшее время, поскольку власти региона вошли в число учредителей этого предприятия. У нас есть определенные гарантии, что к началу отопительного сезона птичники погасят долги. Еще одно проблемное предприятие Вологодского района — ЗАО «Надеево». Предприятие сейчас проводит активную реконструкцию своего производства. К сожалению, данная реконструкция проводится, в том числе и за наш счет. Мы не можем с этим смириться. В той же ситуации банки получают процент за пользование денежными средствами. Мы же требуем вернуть наши деньги хотя бы в сумме основного долга.

Есть проблемы в Красавино Великоустюгского района. Экономика города находится в плачевном состоянии. Мы надеемся, что со стороны властей всех уровней нам будет оказана помощь в погашении долгов за потребленный газ. Сложная ситуация в Грязовецком районе, где большую задолженность имеют теплоснабжающие предприятия. Тяжелое положение у нас в Сокольском районе, где происходит систематическое наращивание долгов в части отопления города через Сокольский ЦБК. В прошлом году руководство области оказало Соколу поддержку в размере 50 млн рублей, что позволило снизить уровень задолженности данного предприятия, но сейчас все вернулось на круги своя. Также в рейтинг неплательщиков попал Тотемский район, где

большие долги накопило ООО «Стройсервис-Гарант». Руководство этого предприятия самоустранилось от выполнения своих договорных обязательств перед нами. Мы были вынуждены обратиться в суд с требованием взыскания задолженности.

— **Каков выход из этой непростой ситуации?**

— Основные наши должники — это теплоснабжающие организации, которые преимущественно находятся в районах области. Большинство из них имеют морально устаревшее и технически изношенное оборудование с низким КПД. Ключ к решению проблемы — модернизация всего хозяйства ЖКХ и прежде всего теплоэнергетических предприятий. Специализированные компании, входящие в Группу «Газпром межрегионгаз», осуществляют развитие теплоэнергетики во многих регионах России, в том числе и на территории Вологодской области. В этой работе участвует и наша организация. Суть инноваций в том, чтобы потребление газа стало более эффективным, затраты теплоэнергетических предприятий снизились, а качество услуг повысилось. Проекты реализуются на территории Череповецкого, Вологодского и Сокольского районов. Там уже построены модульные котельные, которые заменили собой старые угольные. Население этих территорий получает теперь намного более качественную услугу по теплоснабжению. Планируется развернуть работы и в Череповце.

— **В СМИ появились сообщения, что управляющие компании Череповца накапливают задолженность перед вашей компанией. Это так?**

— Да, действительно, управляющие компании Череповца систематически нарушают договорные условия по расчетам за поставленный природный газ. В результате наблюдается рост просроченной дебиторской задолженности, которая по состоянию на 1 апреля текущего года составила 1,9 млн рублей. Мы серьезно обеспокоены сложившейся ситуацией. Одной из причин такого положения дел, по мнению наших специалистов, является непрозрачность деятельности УК. Наша компания направила в мэрию Череповца предложения о переходе на прямые расчеты непосредственно с абонентами. Аналогичная практика прямых расчетов за газ с населением успешно действует в Вологде. **Р**

Наша справка

Фундамент для создания ООО «Газпром межрегионгаз Вологда» был заложен в 1997 году. Тогда был основан региональный филиал ООО «Межрегионгаз» — дочерней компании ОАО «Газпром». В мае 2000 года взамен ликвидированного Вологодского филиала ООО «Межрегионгаз» была учреждена региональная компания по реализации газа ООО «Вологдарегионгаз». Учредителями выступили ООО «Газпром межрегионгаз» (74,5% уставного капитала) и СГУ «Фонд имущества Вологодской области» (25,5% уставного капитала). В 2010 году ООО «Вологдарегионгаз» было переименовано в ООО «Газпром межрегионгаз Вологда».

Как главный поставщик природного газа в Вологодскую область компания никогда не нарушала своих обязательств перед потребителями. Ежегодно компания реализует свыше 6 млрд кубометров газа и имеет хорошие перспективы производственной деятельности.



160004, г. Вологда,
ул. Октябрьская, 51
Тел.: (8172) 57-01-00
www.vologdarg.ru

ГРЯЗОВЕЦКОЕ ЛПУ: НА ПОРОГЕ НОВЕЙШЕЙ ИСТОРИИ

ТЕКСТ: ИРИНА АЛТАЕВА, ФОТО: ВИКТОР ГОРБУНКОВ

Во время торжественной закладки первого участка газопровода «Nord Stream» («Северный поток») Президент России Дмитрий Медведев пообещал, что первый газ в рамках проекта поступит из России в Европу уже 1 сентября 2011 года... Сегодня, когда до намеченной даты осталось совсем немного, наш первый вопрос, заданный начальнику Грязовецкого линейно-производственного управления магистральных газопроводов «Газпром трансгаз Ухта» Константину СИМАКОВУ, касался именно этого «дня икс»: как на ваш взгляд, успеваем ли?



Так и будет!

Константин Павлович, услышав такое, даже несколько возмущился:

— Ну, а как может быть иначе? Президент обещал, высший менеджмент Газпрома заверил, что именно так и будет. Значит, так и будет!

Мы адресовали этот вопрос Константину Симакову, конечно же, не случайно — воз-

главляемому им ЛПУ принадлежит весьма и весьма важная роль в реализации этого грандиозного проекта. Собственно говоря, именно Грязовецкое ЛПУ станет первой отправной точкой газа с российской территории, а замкнет их цепочку КС «Портовая» в Выборге, откуда, «нырнув» в глубины Балтики, Северо-Европейский газопровод «вынырнет» уже в немецком городке Грайфсвальд.

Кстати отметим, что три из семи компрессорных станций на пути газопровода до Выборга будут находиться на территории Вологодской области. Первая, как мы уже сказали, — в Грязовце, еще две — в Шексне и Бабаево. Строительство этих станций уже идет полным ходом, и Константин Павлович нисколько не сомневается, что все будет завершено в срок.

Грязовецкое ЛПУ нередко называют газотранспортным промышленным узлом, что недалеко от истины: в сущности, оно уже давно переросло масштабы обычной компрессорной станции, предназначенной для решения локальных задач по транспортировке газа. Сегодня ЛПУ транспортирует газ не только в Вологду и Череповец, но и в другие промышленные центры России и за границу. Достаточно сказать, что через него проходит каждая пятая тонна российского газа. Сюда ведут нитки пяти газопроводов, отсюда — девять.

На новой компрессорной станции, которая, в сущности, станет шестым цехом ЛПУ, сейчас уже ведутся пуско-наладочные работы, которые планируется завершить буквально на днях — 20 апреля.

— Наверное, с введением в эксплуатацию станции ответственности у вас прибавится?

— Ответственность должна быть высочайшей в любом случае — что одна труба, что десять, — возражает он. — Мы об этом всегда помним! Каждый на своем месте должен работать с полной ответственностью, тем более в нашей отрасли. И тем более что наш компрессорный цех на этом газопроводе номер один. Мы задаем темп всей работе газопровода, который подхватывают Шексна, Бабаево и транспортируют газ дальше. А вообще, наш коридор всегда был первым: был ухтинский газ, потом пошел тюменский, теперь вот будет ямальский. Так что, статус промышленного газотранспортного узла для нашего ЛПУ — дело состоявшееся.

Параллельно с новым строительством на предприятии занимаются сейчас тем, что называется текущей работой. Здесь постоянно ведется реконструкция существующих компрессорных цехов: обновляется оборудование, внедряются цифровые технологии, совершенствуются производственные процессы.

— Газпром вкладывает огромные средства в новое оборудование и новые технологии. Достаточно сказать, что мы только на нашем участке ежегодно полностью обновляем изоляцию на газопроводе на участках протяженностью более 100км, — рассказывает Константин Симаков. — Как раз сейчас закончены такие работы на участке Вологда-Череповец. И так каждый год по всем магистральям, а их у нас девять. Постоянно ведутся испытания, новое строительство объектов, их реконструкция, не говоря уже о капитальных ремонтах. Все это делается для того, чтобы обеспечить бесперебойные поставки газа по всем договорам.

С кадрами проблем нет

В шестом цеху, а именно так в обиходе называют новую компрессорную станцию в Грязовецком ЛПУ, используются новые технологии, позволяющие обойтись минимальным числом работающих. Это так называемые «малолюдные» технологии.

— Сегодня нам на шестой цех дали минимальное количество людей — 29 человек: никаких дополнительных служб, только оперативный персонал.

С одной стороны, Константин Павлович понимает, что в современных условиях на многих участках на смену людям приходят умные машины. С другой, ему как человеку, всей душой болеющему за свой район, хочется, чтобы рабочих мест на новом производстве было больше, чтобы обеспечить работой большее число земляков.

Сегодня в ЛПУ работают около семисот человек. Понятно, что для небольшого районного центра, каким является Грязовец, это очень ощутимая цифра. Собственно говоря, все годы существования ЛПУ сюда были направлены устремления многих жителей района.

— ЛПУ всегда много значило для Грязовца, — говорит Константин Симаков. — Мы являемся градообразующим предприятием для района на всех этапах своего существования, все последние 20 лет. Особенно когда лесная отрасль в Вохтоге утратила свое прежнее значение.

Впрочем, это в полной мере касается любого района Вологодчины, где есть подразделения Газпрома. Так что с кадрами у газовиков, в отличие от большинства других отраслей региональной экономики, проблем не было никогда. Нет их и сейчас. А у Грязовецкого ЛПУ, расположенного в четырех десятках километров от областного центра, тем более.

— Конечно, узких специалистов, в частности, по турбинам, которых не готовят в нашей области, приходится приглашать. А в основном комплектуем кадры из местных специалистов технического профиля, которых выпускает наш Технический университет и Молочно-хозяйственная академия. Естественно, они проходят стажировки в Ухте — на нашем отраслевом учебном комбинате.

Скажу без ложной скромности, у нас работают настоящие профессионалы, — не скрывая гордости, говорит Константин Симаков.

Впрочем, у газовиков не только работники держатся за свое место, но и предприятие держится за них.

— Наш коллективный договор гарантирует работникам помощь в любой ситуации — от медицинского обслуживания до жилья. Я уверен, что он у нас вне конкурса по сравнению с другими предприятиями. Именно поэтому в областных конкурсах на лучший коллективный договор мы не участвуем: по объему, качеству и количеству мер социальной поддержки работникам другие предприятия с нами вряд ли смогут конкурировать, — не сомневается он.

Сильный должен помогать!

В разговоре Константин Павлович неожиданно признается:

— Немного обидно, что нас, газовиков, на уровне области не видно и не слышно. Вот металлурги, химики звучат постоянно. А ведь газовиков, если брать в целом по области, сегодня работает не меньше десяти тысяч. Это Нюксеница, Грязовец, Шексна, Бабаево, Юбилейный, Вологда, где у нас работает пять предприятий. А если еще взять обслуживающие структуры, строителей, которые постоянно работают на территории области... Может быть, прямых поступлений в бюджет области от нас и немного, но для местных бюджетов наше значение очень велико.

С этим трудно не согласиться. Нам не раз приходилось слышать от глав районов фразу примерно такого содержания: «Ну а что вы хотите, у них же газовики работают!». Смысл ее в том, что сравнивать возможности таких районов с другими, где газовиков нет, по меньшей мере, бестактно.

И действительно, в тех районах, где есть предприятия газовой отрасли, активно строится жилье и объекты инфраструктуры, там главам гораздо проще решать многие

Наша справка

Протяженность газопровода «Грязовец — Выборг» составляет 917 км.

Диаметр трубы, которая используется для газопровода, — 1,4 метра. Подводная часть трубопровода состоит из трех слоев: высокопрочной стали, антикоррозийного покрытия и утяжеляющего бетонного покрытия, которое придает ей устойчивость на дне моря.

На КС «Грязовецкая» — единственной на магистральном газопроводе «Грязовец-Выборг» — будут эксплуатироваться газоперекачивающие агрегаты (ГПА) с двигателями судового типа. Для них характерны небольшой вес и габариты. На станции будут построены два компрессорных цеха, оборудованные пятью ГПА мощностью 25 МВт каждый.

социальные вопросы. Да и не только главам, но и директорам школ, детских садов, домов культуры, больниц и так далее. Потому что есть у них не единожды проверенный на практике способ: попросить о помощи руководителя ЛПУ.

Константин Павлович как-то признался, что ему впору формировать на базе предприятия «бригаду неотложной строительной помощи», потому что заниматься такими вопросами приходится едва ли не ежедневно.

А ведь есть еще и «плановая» помощь. Как, например, помощь в восстановлении храмов и монастырей на территории района. Так, возведение храма святителя Игнатия (Брянчанинова) в районном центре осуществлял отдел капитального строительства предприятия.

И это не говоря уже о благотворительной помощи, которая исчисляется сотнями тысяч рублей. Впрочем, сам Симаков не видит в этом никакой особой заслуги:

— В принципе, это наша прямая обязанность — сильный должен помогать. **Р**





ШЕКСНИНСКОЕ, САМОЕ-САМОЕ!

ТЕКСТ, ФОТО: МАКСИМ ВОЛОДИН

К деятельности Шекснинского линейно-производственного управления магистральных газопроводов лучше всего подходит эпитет «Самое»...

Во-первых, зона его ответственности самая протяженная среди газовых предприятий Северо-Запада: управление обслуживает больше 3-х тыс. километров магистральных газопроводов в одностороннем исполнении на территории сразу шести районов Вологодчины! Во-вторых, по объемам природного топлива, поступающего потребителям через газораспределительные станции, это ЛПУ также безусловный лидер — только на Череповецкий промышленный узел ежедневно уходит от 10 до 14 млн кубометров газа! В-третьих, несколько последних лет Шекснинское ЛПУ было самым упоминаемым на страницах зарубежных газет и журналов в связи со строительством Северо-Европейского газопровода. А ведь есть еще и «в-четвертых», и «в-пятых», и «в-шестых»...

**На компьютер надейся,
но сам не плошай!**

Кроме того, Шекснинское ЛПУ собственным примером подтверждает теорию отно-

сительности Эйнштейна. Одновременно оно может считаться как самым молодым, так и самым старым газотранспортирующим предприятием региона! Де-юре, отсчет своей деятельности оно ведет с 1979 года, когда в составе производственного объединения «Ухтатрансгаз» появилось Бабаевское ЛПУ, позднее переименованное в Череповецкое, а затем и в Шекснинское. Но фактически это произошло почти на два десятилетия раньше. Ведь именно в современных «границах» Шекснинского ЛПУ находится первый магистральный газопровод на территории области Горький — Рыбинск — Череповец. Построенный еще в 1961 году, он по сути и ознаменовал собой начало массовой газификации Вологодчины.

Как бы там ни было, с момента своего рождения предприятие прошло огромный путь. Ныне в его структуре находятся две компрессорные станции, в Шексне и в Бабаеве, больше тысячи километров магистральных газопроводов, почти два десятка газораспределительных станций (ГРС) и самая крупная

на Вологодчине автозаправочная газонаполнительная станция (в Череповце), рассчитанная на 500 заправок автомобилей в сутки! Обслуживают это хлопотное хозяйство 630 работников — как заслуженных ветеранов, так и молодых специалистов, получивших образование в профильных «газовых» вузах, либо прошедших подготовку в знаменитом Ухтинском ЦОКе — центре обучения кадров. И подобный сплав опыта и молодости позволяет коллективу предприятия решать самые серьезные задачи.

Несмотря на то, что процесс транспортировки газа теперь максимально автоматизирован и компьютеризирован, а общее управление и контроль за многочисленными газовыми узлами по всей длине магистральных труб осуществляется из центральной диспетчерской, влияние человеческого фактора на повседневную газовую работу по-прежнему еще очень велико. Но с этим, похоже, в Шекснинском ЛПУ полный порядок. Линейно-производственное управление успешно справляется со своей основной задачей — обеспечить бесперебойный транзит газа и его доставку потребителям. До минимума сведен здесь и риск техногенных аварий. По крайней мере, за несколько последних лет в границах Шекснинского ЛПУ не было ни одного серьезного ЧП.

**«Стройка века» началась
на бабаевской земле**

Новой вехой в истории предприятия стал декабрь 2005 года, когда на территории Бабаевского района был сварен первый стык Северо-Европейского газопровода (ныне его принято называть «Норд Стрим») — одной из самых значимых строек начала XXI века. О значимости этого события говорил тот факт, что торжественную церемонию освещали журналисты из 25-ти стран, и специально из Москвы на Вологодчину прилетели председатель правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер и тогдашний премьер-министр РФ Михаил Фрадков.

Получивший рождение на бабаевской земле «Норд-Стрим» устремился потом в двух направлениях — на восток до Грязовца и на запад до Выборга, чтобы затем, уйдя под воду Балтийского моря, вновь выйти на поверхность у берегов Германии.

К сегодняшнему дню вологодская часть Северо-Европейского газопровода полностью построена и подключена к единой газотранспортной системе страны. Быстрыми темпами идет и строительство инфраструктурных объектов. Первой ласточкой стал газоперекачивающий цех №2 на Бабаевской КС. Кстати, в этом цехе есть своя изюминка — привод компрессора приводится в движение одной из модифицированных разновидностей авиационного(!) двигателя, построенного на самарском заводе. Подобный цех стал первым в системе ООО «Газпром трансгаз

Ухта», головного газотранспортного предприятия Северо-Запада, в структуру которого и входит Шекснинское ЛПУ. Прежде такие двигатели на наших компрессорных станциях не применялись.

А недавно уже в самой Шексне, рядом с действующей КС, началось масштабное строительство новой компрессорной станции, которая будет работать в системе Северо-Европейского газопровода, а в более отдаленной перспективе и на несколько новых магистральных газопроводов, трасса которых также может пройти через Вологодчину.

При этом строительство структурных газовых объектов в нашем регионе плотно увязано с дальнейшей газификацией населенных пунктов (только за последние годы на деньги Газпрома построен газопровод на Устье, газифицирована крупная череповецкая деревня Коротово, началось строительство газопровода Чаромское — Сизьма в Шекснинском районе) и возведением жилья для семей газовиков. При этом только в Шексне и Бабаево в течение пяти ближайших лет может быть дополнительно построено шесть благоустроенных многоквартирных зданий.

Проводник социальной миссии

И совсем не случайно Шекснинское ЛПУ МГ, как и практически все подразделения Газпрома, принято именовать социально ориентированной компанией. Ведь это не только важнейший узел газотранспортной системы и одно из крупнейших предприятий в районе, дающее стабильную работу и заработок сотням шекснинцев, но и проводник той самой социальной миссии, о которой теперь так много принято говорить. А в Шексне давно



не только говорят, но и делают, из-за чего за предприятием закрепилось реноме чуть ли не главного в округе благотворителя и участника различных акций общерайонного масштаба. Впрочем, подобные слова можно сказать про все четыре управления магистральных газопроводов, что находятся в Вологодской области. И отношение к газовикам соответствующее. Население и главы поселений зачастую видят в них не столько производителей, сколько помощников в развитии своих территорий. Как следствие, руководитель Шекснинского ЛПУ МГ **Станислав Березин** и его грязовецкий коллега Константин Симаков уже много лет являются депутатами Законодательного Собрания области и неоднократно переизбираются на новые сроки.

— Я никогда не делил свою работу на «газовую» и депутатскую — неоднократно

но подчеркивал руководитель Шекснинского ЛПУ Станислав Березин. — Они полностью взаимосвязаны. А точнее, дополняют друг друга. Как начальник крупного предприятия я имею дополнительные возможности выполнять указы избирателей. Наше ЛПУ регулярно выделяет технику для оборудования пожарных прудов и расчистки деревенских колодцев, активно участвует в благоустройстве поселка и сельских поселений, оказывает помощь ветеранским и социальным организациям. И это, считаю, правильно. Практически в каждой шекснинской семье друзья или родственники работают на компрессорной станции или в другой газовой структуре. К тому же мы земляки, а помогать своим землякам всегда считалось на Руси богоугодным делом.

Благо, что определенные возможности для этого имеются. Ежегодно по линии вышестоящей организации «Газпром трансгаз Ухта» Шекснинскому ЛПУ выделяется сумма в несколько сот тысяч рублей, которую предприятие может направить на благотворительность и социальные нужды. В прошлом году, к примеру, это было 800 тысяч рублей.

Понимая, что всем просителям помочь просто не реально, приоритет был сделан на детские, ветеранские и бюджетные организации. Среди основных получателей благотворительных средств значились Централизованная клубная система Шекснинского района, региональное отделение «Российского детского фонда», Совет ветеранов Войны и труда Фоминского сельского поселения, Череповецкое и Шекснинское районные управления образования. Кроме того, Шекснинское ЛПУ уже много лет оказывает различную шефскую помощь некоторым детским садам и школам.

Продолжится эта помощь и впредь. Тем более что в объявленных недавно «Газпромом» планах по развитию газотранспортной системы Шекснинскому ЛПУ МГ вновь отведена важная роль. **Р**





ТЕПЛО И УЮТ ВАШЕМУ ДОМУ!

У Вологодского филиала ОАО «Газпромрегионгаз» короткая история, но большие перспективы

ТЕКСТ: ИГНАТ КРИВЧЕНКО, ФОТО: ВИКТОР ГОРБУНКОВ

В апреле эта организация отметила шестилетие со дня своего основания. Чем она занимается, как взаимодействует с потребителями и когда населению следует менять газовые приборы? На эти и другие вопросы журналу «Бизнес и Власть» отвечает директор Вологодского филиала ОАО «Газпромрегионгаз» Сергей ВЛАСОВ.

— Сергей Михайлович, чем Вологодский филиал ОАО «Газпромрегионгаз» отличается от других предприятий, в названиях которых присутствует слово «газ»?

— Чтобы читатели вашего журнала не путались, постараюсь коротко рассказать об истории возникновения газораспределительных организаций (ГРО) области.

Примерно 20 лет назад на Вологодчине существовало объединение «Вологдаоблгаз». Оно занималось всем: доставкой как природного, так и сжиженного газа, его продажей, строительством трубопроводов и т.д. Затем, после приватизации в результате акционирования этого объединения, ситуация изменилась. «Вологдаоблгаз» стал отвечать

в основном за передачу природного газа в районы и районные центры. В области появилось несколько новых ГРО: «Вологдагаз» транспортировал и реализовал газ на территории Вологды и Вологодского района; «Череповецгаз» — в Череповец и Череповецкий район; «Устюгаз» — в Великоустюгский и Тарногский районы. Также «Устюгаз» отвечал за доставку сжиженного газа в восточные районы области. Было еще предприятие «Соколгаз», которое работало в Сокольском районе. Аналогичные процессы прошли и в других регионах страны.

В каждой из ГРО имелся свой управляющий аппарат. Все они видели в качестве своей задачи транспортировку газа, обеспечение непрерывного и безопасного газоснабжения от магистральных газопроводов до газовых горелок в квартирах.

Постепенно в отрасли стали понимать необходимость единого управления газовым хозяйством. Ведь все эти разрозненные организации использовали единую газораспределительную систему, но каждое предприятие распространяло свою деятельность на определенные участки. Так возникла идея создания газового холдинга, который получил название ОАО «Газпромрегионгаз».

Все 100% акций группы предприятий принадлежат Газпрому. Холдинг объединяет более 200 ГРО страны — это более 90% всех газораспределительных организаций России. Протяженность газопроводов ОАО «Газпромрегионгаз» составляет более 560 тысяч км. Его основная задача — обеспечение надежной, безопасной и непрерывной доставки газа для сотен предприятий, котельных и более 25 миллионов квартир российских граждан. А в 2005 году был образован Вологодский филиал Газпромрегионгаза.

Сначала ГРО занимались не только доставкой голубого топлива, но и его продажей. Однако на определенном этапе в результате изменения российского законодательства, услуги по доставке газа и его реализации были разделены. Так возник холдинг Газпроммежрегионгаз. Областной филиал этой организации называется Газпроммежрегионгаз Вологда. Именно он и занимается собственными продажами природного газа.

Что касается сжиженного газа, то за его реализацию отвечают другие уполномоченные компании.

— Насколько велико газовое хозяйство области?

— Мы эксплуатируем более 3,5 тысяч км газораспределительных сетей, которые снабжают голубым топливом около 350 тысяч квартир и личных домов, более 120 промышленных предприятий, более 700 организаций ЖКХ, свыше 230 газовых котельных. При этом отмечу, что Вологодский филиал ОАО «Газпромрегионгаз» и аффилированные ГРО владеют 56% газораспределительных сетей, расположенных на территории нашей области. Остальные

сети принадлежат другим хозяйствующим субъектам либо считаются бесхозными.

— **Как это, трубы лежат на земле и ржавеют?**

— Что вы (улыбается)! Речь идет об эксплуатируемых участках газораспределительных сетей, на которые никто не претендует. Или никто не может подтвердить права собственности на эти газопроводы и оборудование. Мы бы рады выкупить часть их, но пока сделать это не представляется возможным. На бесхозных участках мы по закону не имеем права производить реконструкцию оборудования и делать капитальные вложения. Мы только обеспечиваем их техническое обслуживание, следим за безопасной эксплуатацией. Поэтому оборудование на этих участках, как правило, устаревшее. К сожалению, вынужден констатировать, что по этим причинам по надежности и безопасности бесхозные сети уступают нашим газопроводам и оборудованию.

— **По закону до конца 2012 года все граждане должны обзавестись газовыми счетчиками...**

— Возможно, Государственная Дума перенесет этот срок. Иначе граждане могут оказаться нарушителями данного закона. Посудите сами. По статистике в среднем только 10% потребителей Вологодской области установили у себя дома приборы учета газа. В некоторых районах, где газификация произошла недавно, эта цифра значительно выше. Например, в Верховажском районе — 94%, в Усть-Кубинском — 98%. Зато в Вологде только 7% потребителей установили газовые счетчики, в Череповце и того меньше — 3%.

— **Ваше предприятие каким-то образом тоже принимает участие в установках счетчиков?**

— Не только счетчиков. Доставка газа предприятиям и частным потребителям — это основной вид деятельности Вологодского филиала. Но есть дополнительные услуги, которые мы можем оказывать. Среди них — газификация квартир и установка газового оборудования. А так как я возглавляю кроме Вологодского филиала ОАО «Газпромрегионгаз» еще несколько ГРО: «Вологдаоблгаз» и «Череповецгаз», то могу выступать от имени нескольких вологодских газораспределительных организаций и обладаю информацией о газовом оборудовании, установленном в квартирах и частных домах граждан.

Считаю своим долгом обратить внимание населения на одну серьезную проблему. На данный момент у значительной части газовых приборов, установленных в квартирах и частных домах жителей области, истек срок службы. Их необходимо срочно заменять, но население не спешит это делать. Впервые, далеко не все знают, что у каждого газового прибора есть свой срок службы.

Он указан в техническом паспорте изделия. И эксплуатируя старые плиты и газовые водонагреватели по 20–30 и даже 40 лет, люди сильно рискуют. Во-вторых, многие до сих пор ошибочно предполагают, что старую плиту им заменят за счет государства, как это было еще во времена СССР. Но мы уже давно живем в другой стране. И законы ее сильно отличаются от нормативно-правовых актов Советского Союза. Сейчас за без-

На данный момент у значительной части газовых приборов, установленных в квартирах и частных домах жителей области, истек срок службы. Их необходимо срочно заменять, но население не спешит это делать...

опасность своего газового оборудования отвечает собственник этого оборудования.

— **Сколько квартир было газифицировано в течение двух последних лет?**

— Наши ГРО в 2009 году провели газ в 6570 вологодских квартир, в 2010-м — в 4199 квартир. Добавлю, что за счет инвестиций Газпромрегионгаза в 2009 году построено 32 км газовых сетей, а в 2010-м — 25 км.

— **Как вы намерены в будущем развивать свой сервис для частных потребителей?**

— В каждом районе для удобства людей начинают внедрять систему одного окна. Она уже работает в Череповце и Великом Устюге и постоянно совершенствуется. Выглядит на практике это следующим образом. Например, человек захотел купить новый газовый водонагреватель и установить его у себя в квартире. Для этого ему следует всего лишь прийти к нам. На месте ему предложат модели этих приборов. После выбора водонагревателя его доставят по нужному адресу. Затем наши специалисты проведут проектные, монтажные и пуско-наладочные работы. Мы же организуем гарантийное, техническое и аварийное обслуживание прибора. Если надо, предложим услуги по ремонту. И обо всем этом можно договориться в одном месте в течение короткого времени.

— **Есть ли в работе предприятий холдинга какие-то свои стандарты?**

— Вологодский филиал следует единой технической политике Газпромрегионгаза. У нас существует более десятка стандартов, которые определяют порядок эксплуатации газораспределительных сетей. Надо сказать, что работать по одному стандарту очень удобно. Но это, в первую очередь, для нас, а для потребителей очень удобно пользоваться унифицированными тарифами.

Недавно, еще пару лет назад, каждая ГРО выставляла свои тарифы потребителям,

которые могли отличаться в разы. Доходило до абсурда. Вот вам пример. Две птицефабрики, расположенные на расстоянии в десяток километров друг от друга, снабжаются газом от двух разных ГРО. Одна платит за транспортировку газа в три раза больше, чем другая. Руководство предприятия направляло обращения в УФАС, Правительство области с просьбой снизить тарифы, объясняя, что в соседнем районе плата за транспортировку газа значительно ниже. Но контролирующие и надзорные органы, проведя проверки, нарушений не находили. Объяснение тут было простое. Рентабельность ГРО может отличаться в разы из-за того, что у одной организации среди потребителей больше предприятий, а у другой — более мелкие. Соответственно и потребление газа получается разное.

Но все это очень трудно объяснить потребителю. Поэтому, благодаря нашим усилиям и усилиям Правительства области были введены единые тарифы на транспортировку газа, независимо от того, какая организация его поставляет.

Аналогичная работа по унификации сейчас ведется в отношении тарифов на техническое обслуживание внутридомового газового оборудования.

— **Как ваше предприятие понимает термин «социальная ответственность»?**

— Во-первых, уже то, что мы делаем — доставляем тепло и уют в дома вологжан — это проявление социальной ответственности. Во-вторых, мы заботимся о своих сотрудниках, вовремя платим им зарплату и перечисляем все необходимые налоги государству. В-третьих, Вологодский филиал занимается благотворительностью. Недавно передал Деду Морозу комфортабельный автобус, который будет возить пассажиров из Великого Устюга на родину сказочного волшебника и обратно. Оказываем помощь детским садам и школам. ОАО «Газпромрегионгаз» подготовил к изданию и выпустил детскую книгу «Секреты природного газа», в которой доходчиво объясняет детям, откуда берется природный газ и как он поступает в газовые горелки квартир.

В заключение хочу отметить, что Вологодский филиал Газпромрегионгаза всегда открыт для потребителей. Мы готовы отвечать на любые вопросы людей. С этой целью предприятие ввело единый информационный день для каждого района. Например, 5 апреля мы побывали на встрече с представителями властей и общественности в Тотемском и Нюксеницком районах, а 6 апреля — в Великом Устюге и Тарноге.

В ближайшее время ОАО «Газпромрегионгаз» меняет свое название. Новое название компании — ОАО «Газпром газораспределение» — более точно обозначит специфику деятельности общества, объединит под своим брендом десятки ГРО по всей стране. **Р**

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ, ФОТО: ВИКТОР ГОРБУНКОВ

Энергетическая эффективность и энергосбережение определены в качестве одних из главных направлений экономической политики страны. У Виктора ПРИКАЗЧИКОВА мы выяснили, какой вклад в реализацию доктрины энергоэффективности вносит его компания «ЭнергоГазМонтаж», которая активно сотрудничает с организациями топливно-энергетического комплекса РФ, промышленными предприятиями и организациями в области малой энергетики как в нашем регионе, так и далеко за его пределами.

— Виктор Николаевич, по каким направлениям и в каких формах осуществляется сотрудничество с предприятиями газовой отрасли?

— О каких предприятиях вы говорите? Если на региональном уровне, то мы обязаны с ними сотрудничать и взаимодействовать. Если о предприятиях, непосредственно входящих в структуру ОАО «Газпром», то здесь работа выстраивается на основе договорных отношений. Мы в одинаковых рыночных ус-

ловиях, и отношения складываются на взаимовыгодных условиях.

— А чем занимается ваша компания?

— ЗАО «ЭнергоГазМонтаж» занимается проектированием и строительством объектов малой энергетики в различных отраслях. Отличительной особенностью нашей деятельности является то, что мы не продаем оборудование или технологии — зачастую только этим проблему дефицита энергии или ее высокой цены не решить. Мы комплексно под-

ходим к вопросам энергоэффективности конкретного предприятия. Способы и методы решения могут быть разными, наша задача — показать и аргументировать применение того или иного оборудования, увязать его с общей энергетической концепцией действующего или проектируемого технологического процесса предприятия.

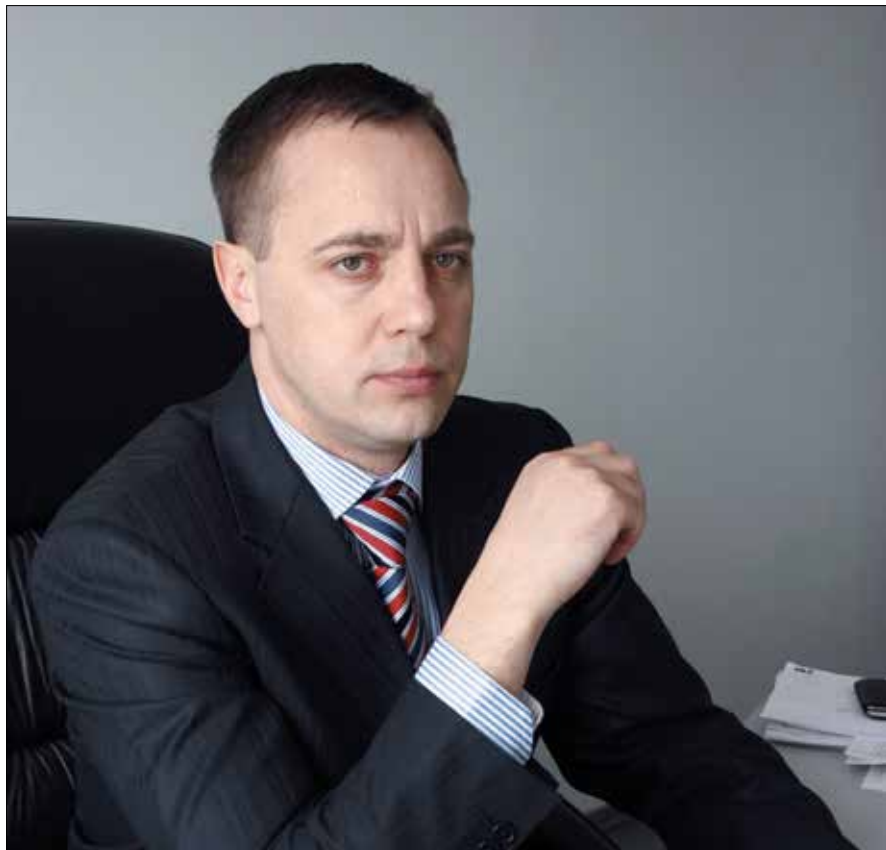
Так, например, по проектам, в которых принимали участие специалисты нашей компании, пущены в эксплуатацию или находятся в стадии строительства электростанции ОАО «Сургутнефтегаз». Начато строительство двух электростанций суммарной мощностью 16 МВт в Кабардино-Балкарии. Также в работе находятся энергоисточники с газовыми турбинами НПО «Сатурн» на Ярославском судостроительном заводе. Это если говорить о самых «свежих» проектах.

— По сути, вы занимаетесь так называемой малой энергетикой. Каковы перспективы ее развития в нашей стране?

— Необходимо понимать, что определения «малая» или «средняя» энергетика законодательно не закреплены, они достаточно условны и охватывают источники генерации, мощность которых варьируется от десятков киловатт до 100 МВт. Как правило, такие энергоисточники строятся на базе энергосберегающих схем производства энергии с использованием газовых турбин либо газопоршневых установок.

Сейчас уже не вызывает сомнений, что это направление является весьма перспективным, так как позволяет создать источники энергии с более низкой, чем предлагается монополистами и посредниками, стоимостью энергопродукта. В газообеспеченных регионах себестоимость 1 кВт/ч при эффективной схеме производства не превысит трех центов! Использование «своей» дешевой (по себестоимости) электроэнергии для собственного производства позволит получить более дешевый конечный продукт и в короткий срок (до трех-четырех лет) окупить затраты на создание собственного энергоисточника.

В подавляющем большинстве случаев потребитель ставит себе задачу сократить расходы своего основного, профильного бизнеса, снизить долю затрат на электрическую и тепловую энергию в себестоимости своего основного продукта. В этом случае более точным будет термин «электростанция собственных нужд». Выход на рынок электроэнергии в качестве поставщика планируется лишь в исключительных случаях.



Широкое распространение малая энергетика получила в районах, удаленных от источников энергии производимой большими ГЭС, ГРЭС и ТЭЦ. Но нужно также понимать, что «малая энергетика» не является альтернативой «большой энергетике». Она лишь дополняет ее.

— **Означает ли это, что не все предприятия, желающие сэкономить на потребляемой энергии, могут в раз осуществить свои планы?**

— На мой взгляд, вопрос «Быть или не быть энергоисточнику на предприятии?» не должен решаться волевым порядком. Ни один грамотный руководитель (хозяин, инвестор) не позволит себе принимать столь затратные решения, опираясь лишь на мнение собственных энергетических служб (пусть даже достаточно опытных и грамотных в своей области) и руководствуясь рекламными материалами фирм-поставщиков.

Да, действительно, оборудование для малой энергетики, предлагаемое сейчас на рынке, имеет достойный технический уровень. Действительно, посещения уже действующих объектов дают много полезной информации. Но, к сожалению, решения, принимаемые на основании только этих мероприятий, приводят зачастую к результатам, не отвечающим в полной мере ожиданиям, а то и к плачевным результатам. Создание собственного энергоисточника не может приниматься на основании таких соображений, как «сейчас такая тенденция» или «это перспективно».

— **Но ведь развитие малой энергетики в нашей стране необходимо, так?**

— Да, конечно вы правы. В России уже сейчас довольно успешно внедряются различные газотурбинные установки (ГТУ-ТЭЦ). Их активному внедрению способствуют газификация городов и поселков, появление на рынке надежных, высокоэкономичных и энергоэффективных установок. Наши оценки показывают, что потенциальные возможности сооружения малых ГТУ-ТЭЦ вместо неэкономичных устаревших котельных в городах и поселках городского типа

очень перспективны. Реалистичен прогноз, что их внедрение может дать в целом по стране не менее 10–15% от суммарной установленной мощности генерации.

— **Тенденция к децентрализации, внедрению установок малых форм, очевидно, коснется и теплового хозяйства?**

— Принципиальной особенностью теплоснабжающих систем в отличие от электро- и газоснабжающих систем является их локальный характер, обусловленный действием в границах небольших территорий (город, населенный пункт или даже какой-то его район). Централизованными считаются теплоснабжающие системы мощностью 20 МВт и более.

Теплоснабжающие системы мощностью менее 20 МВт являются децентрализованными и, как правило, входят в сферу жилищно-коммунального хозяйства. В соответствии с таким делением сейчас 70–95% жилого фонда крупных городов страны обеспечивается централизованным теплоснабжением. Централизованные источники и в будущем будут составлять основную долю в структуре производства тепловой энергии. Доля небольших ТЭЦ не превысит 32%, но может быть существенно увеличена за счет ввода новых малых ГТУ-ТЭЦ различного типа. Незначительную долю в структуре производства тепла будут иметь нетрадиционные и возобновляемые источники.

— **Виктор Николаевич, исходя из анализа технико-экономических показателей различных энергетических технологий какие из них вы рекомендуете как наиболее выгодные?**

— Наиболее энергоэффективным в настоящее время является создание и эксплуатация крупных и малых ТЭЦ на газе. ТЭЦ на угле оказываются в среднем в 1,5–2 раза дороже, однако сопоставимы по себестоимости электроэнергии. Достигнутые характеристики ветроэнергетических установок и биогазовых технологий позволяют этим технологиям успешно конкурировать с угольными ТЭЦ при наличии благоприятной географической специфики их расположения.

Распространенность дизельных электростанций обусловлена дешевизной оборудования, однако их эксплуатация обходится довольно дорого.

Имея результат работы проектировщиков, содержащий, во-первых, технические решения по всем технологическим разделам, во-вторых, оценку экологических аспектов, в-третьих, сводный сметный расчет, и на этой основе расчет технико-экономических показателей и бизнес-план будущего объекта, заказчик может принять решение в пользу того или иного варианта. А возможно, увидев предстоящие затраты и оценив свои возможности, и вовсе отказаться от реализации проекта — даже в этом случае выгода очевидна. Малая энергетика не означает малые затраты!

Многие годы сжигание газа на ТЭЦ и котельных производилось традиционным способом, в настоящее же время никто не решает эту задачу без применения прогрессивных технологий, для которых характерна высокая тепловая эффективность, маневренность, хорошие экологические характеристики. Предлагаемое сегодня оборудование — газопоршневые машины и газовые турбины — отличается, кроме того, высокой надежностью.

Кстати, в настоящее время мы заканчиваем проектирование мини ТЭЦ для нужд нового микрорайона в Вологде, который будет застраиваться в этом году. И там как раз будут задействованы энергоэффективные технологии.

— **А вообще, проявляют ли интерес к вашим разработкам муниципальные и областные власти? Или все-таки вы больше ориентированы на работу с крупными предприятиями, стремящимися сократить долю затрат на электро- и теплоэнергию?**

— Да, вы правильно заметили, определенная ориентация есть, и работа с предприятиями была и остается в основе нашей деятельности. Есть собственник, есть затраты и есть экономия — все достаточно просто и понятно. С муниципальными властями все гораздо сложнее, и дело даже не в отсутствии средств в бюджете. Все упирается в наличие огромного количества проблем, связанных с управлением в коммунальной и энергетической отраслях. Но в последнее время мы все чаще стали взаимодействовать с региональными и муниципальными органами власти. Думаю, эта работа будет продолжаться и давать положительные результаты. **Р**

Наша справка

ЗАО «ЭнергоГазМонтаж» сегодня — это современное динамично развивающееся проектно-монтажное предприятие, имеющее большие производственные мощности, специальную технику для проектирования и производства строительного-монтажных работ. Основным направлением деятельности компания считает внедрение инновационных технологий в сфере энергетики и энергосбережения.

При выполнении работ компания использует только сертифицированные строительные материалы и оборудование. В необходимых случаях проводится экспертиза применяемого оборудования и материалов на соответствие их действующим стандартам.

Несмотря на солидный опыт, компания не стоит на месте, постоянно ищет возможности улучшения качества своей работы с целью удовлетворения клиентов с самыми высокими запросами.

В кадровой политике компания делает ставку на сплоченный коллектив высококвалифицированных специалистов, прошедших обучение и аттестованных в областях их профессиональной деятельности. Также руководители и специалисты компании руководствуются нормами международных стандартов ISO серии 9000.



ЭнергоГазМонтаж

160012, г. Вологда

Советский проспект, 125Б

(8172) 75-23-41, факс (8172) 75-51-03

Череповец (8202) 60-69-69

www.e-g-m.ru

БОЛЬШАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА



ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Предпринимательская активность в регионе растет. Число зарегистрированных в течение прошлого года предприятий (4244) в 2,3 раза превысило количество ликвидированных (1816). Не последнюю роль в этом оживлении сыграли меры государственной поддержки малого и среднего бизнеса. Прошло два года с начала реализации соответствующей региональной программы, на территории области осуществляется грантовая поддержка новых бизнесов, предоставляются субсидии на возмещение части затрат по уплате процентов по кредитам, работает «гарантийный фонд»...

Насколько эффективны принятые меры и что еще предстоит сделать, мы выясняли у **Степана Ткачука**, председателя областного Комитета развития малого и среднего предпринимательства.

— **Комитет развития малого и среднего предпринимательства Вологодской области появился относительно недавно — в сентябре прошлого года. В чем его задача?**

— Одной из основных задач, которая стоит перед Комитетом, является разработка и обеспечение реализации мер

поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, а также обеспечение координации деятельности органов исполнительной государственной власти области по вопросам развития малого бизнеса.

А инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства области довольно широкая. Она представлена ГУ ВО «Бизнес-инкубатор», НП «Агентство городского развития» (г. Череповец), МАУ «Центр содействия развитию предпринимательства» и Агентство городского развития г. Сокол, МАУ «Резной полисад»

(г. Вологда). Кроме того, в районах области функционирует 7 офисов бизнес-инкубатора, муниципальный бизнес-инкубатор при «Агентстве городского развития» в Череповце.

— **Как распределяются полномочия между этими структурами? Кто за что отвечает?**

— ГУ ВО «Бизнес-инкубатор» является оператором (одним из исполнителей) мероприятий финансовой поддержки, реализуемых в рамках программы поддержки малого бизнеса, проводит консультационную работу как с начинающими, так и с действующими предпринимателями, предоставляет на льготных условиях оборудованные помещения в аренду начинающим бизнесменам. Бизнес-инкубатор осуществляет первичный прием документов на предоставление субсидий областного бюджета от представителей бизнеса, проводит экспертизу данной документации на соответствие установленным условиям, анализирует заявленные бизнес-планы и готовит документацию на заседание Комиссии по рассмотрению заявок субъектов малого и среднего предпринимательства о предоставлении субсидий.

НП «Агентство городского развития» Череповца осуществляет содействие развитию малого предпринимательства в городе металлургов в рамках «Долгосрочной целевой муниципальной программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства на 2009–2012 гг». Одной из основных задач программы является оказание информационно-консультационной поддержки предпринимательству. На базе некоммерческого партнерства функционирует областной гарантийный фонд, который выступает поручителем по кредитам субъектам бизнеса. Также на его базе проводится обучение безработных основам создания и ведения собственного дела по 6 направлениям: «Свое дело», «Малое предприятие в сфере ЖКХ», «Мини-пищевое производство», «Начинающий бухгалтер», «Фермерское хозяйство».

В Соколе действует своя целевая программа развития малого и среднего предпринимательства до 2012 г. Агентство городского развития г. Сокол работает в ее рамках.

— **Насколько успешной** Комитет развития малого и среднего предпринимательства считает проводимую в области политику по поддержке МСП?

— Если без государственной поддержки малый бизнес ожидал сокращения численности, то благодаря комплексу правительственных мер численность занятых в этом секторе растет. В 2008 году — 169 тыс. человек, в 2009 году — 174,1 тыс., в 2010 году — 180 тыс. человек. Без мер государственной поддержки численность занятых в этом секторе экономики в период кризиса могла бы сократиться до 161 тыс. человек.

По данным статистики количество малых предприятий и микропредприятий в области в прошлом году несколько выросло и составило 6429. При этом за год количество микропредприятий увеличилось на 1,8% и составило 4600 единиц, средних — 217 единиц. Численность индивидуальных предпринимателей составила 43,6 тысяч.

На лицо положительный эффект в развитии малого и среднего предпринимательства. Он получен благодаря государственной поддержке как за счет федерального, так и за счет областного бюджета.

— **Рост числа малых и микропредприятий — лишь один из показателей. Отслеживаете ли вы «жизнь» тех предприятий, которые еще 1-2 года назад воспользовались госпрограммами поддержки?**

— Конечно. Получатели финансовой поддержки в течение календарного года с момента получения субсидии предоставляют ежеквартальную отчетность о целевом расходовании денежных средств и реализации бизнес-плана в наш Комитет. Они отчитываются о количестве созданных рабочих мест, представляют документы

Фазаний бизнес тоже нуждается в поддержке

В 2010 году на территории области при поддержке органов службы занятости собственное дело открыли 2119 человек (в 2009 году — 1633 вологжан). Все они получили единовременную выплату в размере 58,8 тысяч рублей. С 2010 года такую же денежную выплату получили предприниматели на каждое дополнительное рабочее место, созданное для безработных граждан. Всего в прошлом году было создано 1061 дополнительное рабочее место.

В областном Департаменте занятости нам привели примеры успешной деятельности начинающих предпринимателей. Н. Акимова, жительница Вологды, в 2010 году открыла первую в городе коучинговую компанию, занимающуюся инновационными методами по управлению человеческими ресурсами и технологиями общения в бизнесе. Вологжанка О. Толчельникова в 2011 году стала предпринимателем, открыв собственную мини-пекарню. Ее бизнес сейчас успешно развивается, для работы в пекарне привлечены 2 человека из числа безработных. К. Данильянц, дизайнер по образованию, в прошлом безработная, осуществила свою мечту — открыла витражную мастерскую. М. Ракитская, также предприниматель из Вологды, с 2009 года занимается таким видом деятельности, как оказание услуг по работе с детьми по системе Монтессори. Л. Калмыкова открыла производство детского трикотажного белья, а И. Соломатин — студию аэрографии.

В Череповце безработная женщина открыла собственное дело по производству и реализации изделий из камня и дерева. В городе металлургов это пока единственное такого рода предприятие. Житель села Сизьма Шекнинского района П. Зелинский, в прошлом директор школы, глава администрации сельского поселения, занялся изготовлением киотов (деревянные рамы-шкафчики для икон). На развитие собственного дела П. Зелинский получил грант в размере 300 тысяч рублей, а его киоты сегодня расходятся по храмам и домам Вологодчины.

Новый бизнес, таким образом, чрезвычайно разнообразен. Но каким бы он ни был — будь то вполне «приземленное» производство удобрений или «экзотическое» разведение фазанов — он весьма востребован в современной экономике. Поэтому в службе занятости обещают сохранить это важное направление работы. По прогнозам, в текущем году при ее поддержке собственное дело смогут открыть 1688 человек из числа безработных.

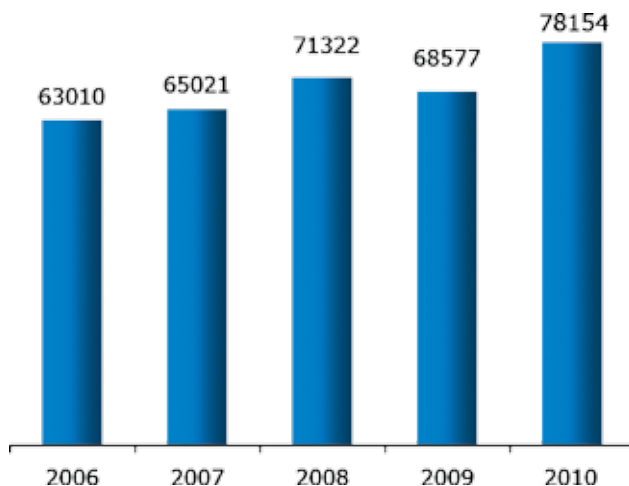
о постановке на учет основных средств, принятых работников. Работники Комитета периодически с выходом к получателям субсидий проверяют целевое использование средств, по различным информационным отчетным системам смотрят динамику развития бизнеса. Ведется также Реестр субъектов малого и среднего предпринимательства — получателей поддержки.

Согласно собранному данным в рамках развития малого бизнеса в 2010 году сохранено и создано более 10,2 тыс. рабочих мест, из них 5,8 тыс. — это новые рабочие

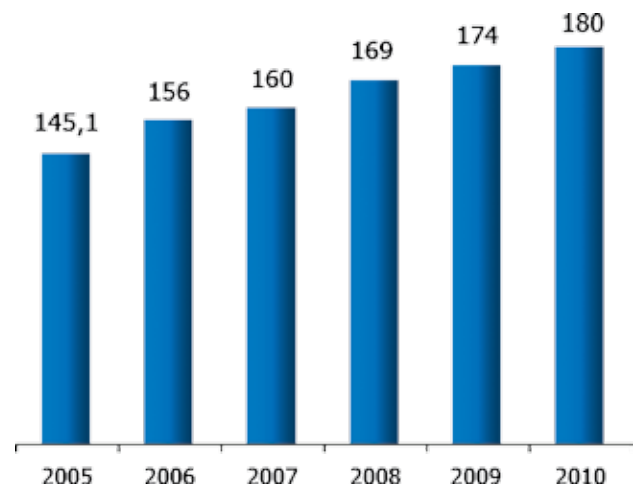
места. В том числе за счет предоставления субсидий на создание собственного дела (грантовая поддержка) создано 845 рабочих мест. В целом наблюдается тенденция увеличения численности работающих в сельском и лесном хозяйстве, в обрабатывающей сфере, торговле, операциях с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг.

О положительном влиянии мер государственной поддержки, реализуемых в регионе, свидетельствует также рост оборота малых организаций. Так за 2010 год

Среднесписочная численность работников малых предприятий (без совместителей), чел.



Занято в сфере малого бизнеса, тыс. чел.



В Вологде открылся Клуб начинающих предпринимателей

Важным шагом в целях эффективной поддержки начинающих предпринимателей стало и подписание в ноябре прошлого года Соглашения о сотрудничестве между Департаментом занятости населения, региональным отделением «Опоры России» и ГУ ВО «Бизнес-Инкубатор». Данное Соглашение определяет совместную деятельность по оказанию эффективной поддержки начинающим предпринимателям из числа безработных граждан в проведении обучающих семинаров, выставок-ярмарок, конференций, оказании предпринимателям информационной, консультационной, методической и правовой поддержки, содействию в продвижении на рынок товаров и услуг. Одним из направлений такой совместной работы стало открытие в Вологде Клуба начинающих предпринимателей. По мнению молодых бизнесменов, создание такого сообщества предпринимателей своевременно и очень полезно: теперь они не только получают необходимую информацию, но имеют возможность общаться с коллегами, обмениваться опытом работы.

Интересно, что в Череповце еще в 2008 г. начали привлекать самих предпринимателей к выработке муниципальной политики в сфере МСБ. В Координационный совет по поддержке малого и среднего предпринимательства вошли лидеры общественных объединений предпринимателей, представители администрации города, а председателем совета стал мэр города Олег Кувшинников. Там обсуждаются весьма острые вопросы: последствия увеличения страховых взносов для предприятий МСБ и бюджета города, результаты работы по выявлению и учету объектов мелкорозничной торговой сети, планы территориального развития города. Есть и практические результаты, в которых крайне заинтересован малый бизнес. «Заморожен» уровень арендной платы за размещение временных рекламных конструкций, снижена ставка К2, применяемая при расчете ЕНВД, принято решение о продлении срока выкупа предпринимателями арендуемых земельных участков с 5 до 7 лет, наконец, выдвинут ряд важных инициатив, решение по которым должны принять не только муниципальные, но и областные власти.

он составил 106,2 млрд руб. (рост 42% к 2009 году). Доля малого предпринимательства в общеобластном обороте крупных, средних и малых предприятий составляет 18,7%, что почти в два раза больше, чем в 2008 году.

— В любом деле не обходится без трудностей. Какие проблемы возникают в ходе реализации мер поддержки предпринимательства?

— Прежде всего, некоторые получатели субсидий не всегда своевременно представляют отчетные документы, приходится напоминать, а то и разыскивать их через муниципальные органы власти, правоохранительные структуры. В Арбитражном суде области находится несколько дел по взысканию задолженности от грантополучателей. Комитету в судебном порядке

приходится взыскивать с банкротящихся организаций полученные средства на развитие дела.

— Согласно данным исследования, проведенного ИСЭРТ РАН, лишь 30% предпринимателей знают об официальных программах поддержки и развития МСБ...

— Вся информация по вопросам ведения предпринимательской деятельности, программах государственной поддержки бизнеса, федеральные и региональные законодательные акты, новости размещаются в сети интернет на областном сайте www.smb35.ru. Работают информационные сайты муниципальных структур по поддержке бизнеса, сайты партнеров. Материалы для предпринимателей размещены в Управлении городской экономики и торговли, в Центрах занятости населения города и

районов, на сайте Департамента занятости, в Центре общественных работ, в банках и других организациях. Распространяются листовки, буклеты, плакаты, флаеры, размещена наружная реклама в Череповце и Вологде.

Специалистами бизнес-инкубатора только за прошлый год оказано около 3 тысяч консультаций по «горячей линии» и почти 1,5 тысячи личных консультаций. Регулярно проводятся семинары, «круглые столы», «дни открытых дверей», областной конкурс «Лучший предприниматель». 19–21 мая 2011 года в Выставочном комплексе «Русский Дом» пройдет уже третья региональная выставка-ярмарка «Сделал сам»...

Информационная база о программах поддержки очень доступна, надо только самим потенциальным соискателям немного приложить усилий, чтобы посмотреть на различных сайтах, почитать в средствах массовой информации.

— Можно выделить еще одну проблемную область — некоторый скептицизм в оценке реальной возможности получения поддержки без «связей» и «откатов» «нужным людям». Так в неофициальных беседах говорят предприниматели.

— Для получения поддержки созданы конкурсные процедуры, в комиссиях работают авторитетные представители бизнеса, общественных организаций, депутаты, представители области. Все документы рассматриваются объективно с учетом установленных регламентов и процедур. А имеющиеся «вольные трактовки» — это интерпретация от незнания или нежелания знать всех условий. Видимо, распускать недостойные слухи позволяют себе и те, кто не выдержал конкурсных процедур.

Если же у кого-то есть конкретные факты, тогда надо в этом разбираться по каждому случаю отдельно в компетентных структурах, в т.ч. обращаться за разъяснениями в наш Комитет.

— Поддержка оказывается предприятиям самого разного профиля. А в каком бизнесе наиболее заинтересована область?

РЕКЛАМА



АРЕНДА / ПРОДАЖА ТОРГОВОГО ЦЕНТРА «ПРОСТОР»

$S_{\text{общ.}} = 5202,1 \text{ м}^2$

Советский проспект, дом 164

(8172) 795-080
www.emng.ru

— Малый бизнес в нашей области в большинстве своем представлен в сферах с высокой долей оборачиваемости капитала. Почти каждое третье малое предприятие занимается торговлей, каждое седьмое — строительством, восьмое работает в обрабатывающем производстве, тринадцатое — в сельском и лесном хозяйстве.

Важнейшая задача сегодня — изменить структуру малого бизнеса, увеличить количество малых предприятий в сфере производства продовольственных и промышленных товаров, ЖКХ, услуг и народных художественных промыслов, туристской инфраструктуры, инновационных фирм. Определенные сдвиги уже есть. Получили развитие такие виды деятельности, как хлебопечение, производство сельхозпродуктов, лесопиление, открылись небольшие мебельные цеха, кузнечные мастерские.

— Как осуществляется сотрудничество вашего Комитета с другими государственными структурами? Возможна ли поддержка предпринимательства иными средствами, кроме уже названных? Имеется ли в виду снижение административных барьеров, налоговой нагрузки и т. д.

— Безусловно, в вопросах государственного стимулирования развития предпринимательства Комитет взаимодействует со всеми федеральными областными структурами, которые по своим функциям выходят на данный сектор экономики. Это различные согласования, консультации, совещания, совместные мероприятия по применяемым мерам и механизмам регулирующего воздействия.

Так, например, с 2008 года сдерживался рост корректирующего коэффициента K2, используемого для расчета сумм ЕНВД, во всех районах на территории Вологодской области. Налоговая нагрузка на 1 плательщика по ЕНВД за 2009 год составила в области 22,9 тыс. руб. В половине субъектов Северо-Западного федерального округа нагрузка значительно больше, чем в нашей области, и превышает 30 тыс. руб. В отдельных муниципалитетах замораживается рост K2 в связи с увеличением с 2011 года страховых взносов в социальные фонды с 14% до 34%.

Сохранена уже три года пониженная налоговая ставка по упрощенной системе налогообложения в размере 5% для социально-значимых видов деятельности (в пищевой и легкой промышленности, производстве изделий народно-художественных промыслов, жилищно-коммунальном хозяйстве, туроператорской деятельности в сфере внутреннего туризма). В распоряжении налогоплательщиков в прошлом году осталось более 32 млн рублей.

На территории области введена система налогообложения на основе патента, упрощающая процедуру ведения бизнеса и снижающая налоговую нагрузку. В целом

за 2010 год получено 334 патента, причем четверть из них — предпринимателями из числа безработных граждан. Наиболее популярны патенты по таким видам деятельности, как изготовление и ремонт мебели, автотранспортные услуги, ремонт и строительство жилья, услуги парикмахерских. В бюджет области от оплаты патентов поступило 1,1 млн рублей.

И этим шагами навстречу малому бизнесу не ограничиваются. Имущественная поддержка оказывается через предоставление государственных преференций при заключении договоров аренды (то есть без проведения торгов на право заключения таких договоров), при заключении договоров купли-продажи недвижимости ряду пред-

принимателей была предоставлена рассрочка оплаты. Есть и другие механизмы поддержки.

В настоящее время разрабатывается региональная программа, направленная на создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в экономику области, в рамках которой реализуются мероприятия по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства.

Конечно, многое еще предстоит сделать. Вопросы административного регулирования, совершенствования налогообложения, расширения имущественной поддержки и привлечения малых компаний к государственному (муниципальному) заказу по-прежнему остаются в повестке дня. ■

Деньги — в банке

Известно, что одна из главных проблем малого бизнеса — отсутствие финансовой «подушки безопасности», отсутствие доступа к дешевым ресурсам. Активно ли банковские структуры помогают предпринимательству?

Как нас заверили в вологодских банках, нынешний экономический спад не повлиял на отношения между двумя сторонами. Наоборот, сегодня банки предлагают различные программы кредитования малого бизнеса с учетом специфических потребностей представителей этой сферы экономики. «Ставки по кредитам и условия очень привлекательны, пакет документов — стандартный, что позволяет предприятиям малого бизнеса выбрать наиболее приемлемый для них вариант кредитования» — заметили в Вологодском отделении «Сбербанка России» (на его долю приходится 40% всех кредитов, выданных субъектам малого бизнеса на территории области). В 2010 году «Промсвязьбанк» порядка 10 раз снижал ставки, а в настоящее время продолжает практиковать программы лояльности для «повторных» заемщиков и устраивать акции по снижению ставок, отмене комиссий на определенные кредитные продукты. Еще один банк — АКБ «Росбанк», точнее его ОО «Вологодский» — благодаря продолжительному и активному развитию специализированной программы, включающей в себя линейку кредитных продуктов, депозиты, зарплатные проекты, карты для клиентов из малого и среднего бизнеса, по итогам 2010 г. перевыполнил плановые показатели по этому виду кредитования.

Положительной можно считать и динамику в ситуации с возвратом кредитов. Большинство клиентов из среды МСБ ответственно и добросовестно подходят к обслуживанию взятых кредитов, в большинстве своем не допуская просрочек платежей и невозвратов заемных средств.



12 апреля 2011 года в мэрии г. Череповца состоялась подписание Соглашения между Череповецким отделением Сбербанка России и НП «Агентство Городского Развития». В рамках соглашения банком была снижена ставка по кредитам до 11% годовых для череповецких предприятий и предпринимателей, принимающих участие в программе «Гарантийный Фонд».

МАЛЫЙ БИЗНЕС — СФЕРА ОСОБОГО ВНИМАНИЯ СБЕРБАНКА

ТЕКСТ: АННА МАКАРОВСКАЯ

Предприятия малого бизнеса, особенно на этапе становления, нуждаются во всесторонней поддержке. Свой вклад в развитие бизнеса вносят региональные органы власти, структуры поддержки предпринимательства, но очевидно, что без тесного взаимодействия с банками рассчитывать на успех сложнее. О том, что поддержки много не бывает, наш разговор с управляющим Вологодским отделением Сбербанка России Игорем ЗАЛУКАЕВЫМ.



— Игорь Валерьевич, что для Сбербанка значит малый бизнес?

— Прошедший кризис доказал: стабильность государства в сложные периоды и его развитие в благоприятные напрямую зависят от того, как чувствуют себя небольшие компании. Поэтому для Сбербанка России малый бизнес действительно в зоне особого внимания. Я убежден также, что к работе с малым бизнесом нужно подходить комплексно. Речь в данном случае должна идти не только о предоставлении выгодных условий обслуживания в банке, разработке специальных кредитных программ. Необходимы серьезные программы обучения, консультационной поддержки. Иными словами, наша цель — не сиюминутная выгода от сделки, а построение партнерских отношений, направленных на развитие и поддержку бизнеса. Безусловно, это долгосрочная задача.

— Расскажите об основных направлениях такой поддержки.

— Уже на протяжении нескольких лет Сбербанк предлагает собственную программу поддержки малого предпринимательства. Она включает в себя как специальные кредитные продукты, учитывающие потребности малого бизнеса и специфику его работы, так и широкий комплекс разъяснительных и обучающих мероприятий.

Специалисты Сбербанка постоянно проводят семинары для предпринимателей не только в Вологде и Череповце, но и в районных центрах области. Совместно с нашими партнерами — государственными и общественными структурами поддержки малого бизнеса — мы реализуем различные совместные проекты, среди которых я бы выделил организацию мероприятий для малого и среднего бизнеса и использование информационных каналов партнеров для продвижения специальных программ и услуг Сбербанка.

Активную помощь нам оказывают Комитет развития малого и среднего

предпринимательства Правительства Вологодской области, ГУ Вологодской области «Бизнес-инкубатор», НП «Агентство городского развития». В круг наших партнеров также входят Торгово-промышленная палата, региональное отделение «Опоры России».

Среди последних совместных мероприятий стоит выделить конференцию «Взаимодействие государственных, банковских и других организаций при поддержке малого бизнеса», прошедшую на базе Вологодской торгово-промышленной палаты, первую «Ярмарку кредитов» для бизнеса.

Синергетический эффект этого сотрудничества очевиден — в 2010 году Вологодское отделение Сбербанка привлекло более 120-ти новых заемщиков с суммой предоставленных кредитов более 560 млн руб., а число открытых счетов превысило 2000 и неуклонно растет.

— **Насколько кредитные программы Сбербанка адаптированы под потребности малого бизнеса?**

— Новая линейка кредитных продуктов для малого бизнеса Сбербанка разработана с учетом специфики деятельности предпринимателей. Среди наиболее востребованных — кредиты «Доверие», «Бизнес-оборот», «Бизнес-авто». Кроме того, мы предлагаем и узкоспециализированные программы — программа кредитования «ГАЗ» (для приобретения автомобилей этой марки на выгодных условиях) и кредиты на приобретение техники белорусского производства. Образно говоря, Сбербанк разрабатывает кредитные программы на все случаи предпринимательской жизни.

— **Могут ли предприниматели, у которых нет залога, рассчитывать на кредит в Сбербанке?**

— В этом случае поможет сотрудничество Сбербанка с «Гарантийным

Прошедший кризис доказал: стабильность государства в сложные периоды и его развитие в благоприятные напрямую зависят от того, как чувствуют себя небольшие компании. Поэтому для Сбербанка России малый бизнес действительно в зоне особого внимания.

фондом» посредством НП «Агентство городского развития». Поручительство, предоставляемое фондом, значительно расширяет возможности по кредитованию таких заемщиков, а также помогает банку реализовать специальные кредитные программы. На 2011 год запланирована масштабная акция по кредитованию предпринимателей с принятием поручительства гарантийного агентства. Кроме того, новые кредитные программы Сбербанка позволяют каждому предпринимателю выбрать наиболее приемлемый вариант получения заемных средств (подробнее — см. врезку).

— **И напоследок несколько слов предпринимателям, которые пока не определили, стоит ли брать кредит?**

— Сомнений быть не должно. Если Вашему бизнесу необходимы финансовые вливания, то кредит — лучший инструмент для развития. Мы предлагаем каждому специальную программу партнерского сотрудничества. Безусловно, работа с малым бизнесом требует немалых усилий, но, в конечном счете, развивающаяся компания, которая создает рабочие места и исправно платит налоги — уже немалый экономический эффект. **P**

Новые предложения

Новая линейка кредитных продуктов Сбербанка России для субъектов малого предпринимательства весьма широка:

- Кредит «Доверие». Предоставляется на любые цели сроком до 2-х лет в размере до 1 млн руб. без обеспечения, без подтверждения целевого использования, под поручительство не более одного собственника бизнеса.
- Кредит «Бизнес-оборот». Предоставляется на цели пополнения оборотных средств (закупка сырья, материалов, товаров, осуществление текущих расходов) сроком до 2-х лет под залог имеющегося имущества (допускаются частично необеспеченные кредиты) и поручительство собственников бизнеса;
- Кредит «Бизнес-инвест». Предоставляется на цели вложения во внеоборотные активы, а также на погашение кредитов в других банках, предоставленных на эти цели. Срок кредитования до 5-ти лет под залог имеющегося имущества (допускаются частично необеспеченные кредиты) и поручительство собственников бизнеса;
- Кредит «Бизнес-актив». Предоставляется на приобретение оборудования сроком до 5-ти лет в размере не более 80% стоимости приобретаемого оборудования + стоимость страховки под залог приобретаемого оборудования и поручительство собственников бизнеса;
- Кредит «Бизнес-недвижимость». Предоставляется на приобретение объекта недвижимости для бизнеса сроком до 10-ти лет в размере до 80% стоимости приобретаемого объекта недвижимости под залог приобретаемого объекта недвижимости и поручительство собственников бизнеса;
- Кредит «Бизнес-аренда». Предоставляется для организаций, занимающихся сдачей коммерческих помещений в аренду, на любые бизнес-цели сроком до 10-ти лет под залог имеющегося в собственности объекта и поручительство собственников бизнеса;
- Кредит «Бизнес-авто». Предоставляется на цели приобретения транспортных средств сроком до 5-ти лет в размере до 80% стоимости приобретаемого транспортного средства плюс стоимость страховки под залог приобретаемого имущества и поручительство собственников бизнеса;
- Кредит «ГАЗ». Предоставляется на приобретение новой техники марки «ГАЗ» для бизнеса на выгодных условиях у официальных дилеров сроком до 5-ти лет в размере до 80% стоимости приобретаемого транспортного средства + стоимость страховки под залог приобретаемого имущества и поручительство собственников бизнеса.



СБЕРБАНК

Всегда рядом

**Консультации по условиям
кредитования и обслуживания
в г. Вологда:**

ул. Предтеченская, 33, каб. 201,219

**тел.: (8172) 72-03-56, 59-71-16,
78-04-03, 78-04-74**

ул. Зосимовская, 40,

тел.: (8172) 78-04-31, 78-04-35.

ул. Октябрьская, 51,

тел.: (8172) 52-83-90.

ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия
Банка России №1481 от 30.08.2010

ЧИНОВНИКОВ ЗАМЕНЯТ «ЭЛЕКТРОНИКИ»

Воспользоваться госуслугами станет проще благодаря электронному правительству области

ТЕКСТ: БОРИС МИРОПОЛЬСКИЙ

«Электронное правительство Вологодской области» — так называется цветной буклет, выпущенный из недр Белого дома в марте этого года. В нем рассказывается о переменах, касающихся, по мнению его авторов, каждого из нас.

Попали в паутину

Напомним, что еще в прошлом, 2010 году Вологодчина вплотную подключилась к реализации общероссийского проекта «Электронное правительство». И вот что представляет из себя при ближайшем рассмотрении данное новшество.

Начнем с того, что электронное правительство (ЭП) — это система государственного управления на основе электронных средств обработки, передачи и распространения информации через Интернет. По замыслу инициаторов, госуслуги, за предоставлением которых жители региона сейчас обращаются в государственные органы, в скором времени будут оказываться, в основном, посредством всемирной паутины. Подразумевается, что это будет относиться к получению различных справок, оформлению льгот и пенсий, постановке в очередь в детский сад и так далее.

ЭП — «сердце» ЭП

Как сказано в буклете, «сердцем» ЭП является Единый портал (ЕП) государ-

ственных услуг (www.gosuslugi.ru). Именно этот портал обещает стать вашим инструментом общения с представителями органов власти. Уже сейчас благодаря ЕП вы имеете возможность получить полную информацию об интересующей вас госуслуге, вывести на печать (естественно, при соответствующем техническом оснащении) форму заявления на получение нужной вам услуги, узнать перечень документов, необходимых к подаче по тому или иному вопросу.

Причем многие воложане уже успели оценить преимущества подобного подхода. Во-первых, информацию об услугах, предоставляемых на территории Вологодчины, можно получить на Портале государственных и муниципальных услуг области (www.gosuslugi.gov35.ru). Во-вторых, с июня прошлого года в Вологде на улице Мира, 1 действует Многофункциональный центр (МФЦ) предоставления государственных и муниципальных услуг, использующий современные технологии. К слову, вологодский МФЦ (www.mfc35.ru)

тоже является частью системы электронного правительства области.

Среди участников проекта — Минэкономразвития РФ, Минсвязи РФ, Правительство области, Департамент государственной службы и кадровой политики области, Комитет информационных технологий и телекоммуникаций области. Внушительный список структур, участвующих в проекте, предполагает и серьезность дальнейших действий.

Что нас ждет в будущем?

Всего план реализации проекта электронного правительства на территории нашего региона включает в себя 5 этапов.

Два из них уже позади. Речь идет о размещении на ЕП сведений обо всех предоставляемых госуслугах (декабрь 2010) и размещении на этом же портале форм заявлений и иных документов, необходимых для получения соответствующих услуг, а также обеспечения доступа к ним для копирования и заполнения в электронном виде (январь 2011 года).

На очереди третий этап, когда заявители смогут подавать документы через Единый портал для получения услуг в электронном виде (июль 2012 года). На четвертом этапе у них появится возможность следить за ходом выполнения услуги с использованием ЕП (январь 2013 года). На пятом обратившиеся сами смогут получать ожидаемый результат (лицензию, разрешение, справку и так далее) в электронном виде на Едином портале (январь 2014 года). При этом не придется выстаивать изнурительные очереди и бегать по многочисленным кабинетам всевозможных инстанций. Вероятность необоснованных отказов в предоставлении услуги также будет сведена к нулю.

Дружбе с компьютером обучат бесплатно

Согласимся, преимущества подобных форм общения несомненны: переслать документы по электронной почте из любой точки мира и в любое время суток действительно удобно. «Пустячок» заключается в том, что до этих новшеств еще надо дожить. Также необходимо обзавестись компьютером, подключенным к сети Интернет, и, естественно, освоить его.

Тем, кто «не дружит» с компьютером, не стоит впадать в отчаяние. По заказу все того же Департамента государственной службы и кадровой политики области учебный центр «Мезон» (г. Вологда) проводит бесплатное обучение навыкам работы на персональном компьютере с целью получения в электронном виде государственных и муниципальных услуг. **66**



ФОРУМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ



ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

В начале апреля в вологодском «Русском доме» состоялся Второй региональный форум «Современные информационные технологии».

Организаторами Форума выступили флагманы вологодской IT-индустрии: компании «Бизнес-Софт», «Позитроника», «Логасофт», Вологодский филиал ОАО «Ростелеком», а также Клуб IT-директоров Вологодской области. Административную поддержку Форуму оказал областной Комитет информационных технологий и телекоммуникаций.

Основными задачами Форума, как и в прошлом году, стали содействие активному внедрению передовых информационных и коммуникационных технологий на территории области, обмен опытом по реализации IT-проектов, презентации новинок компьютерной техники, программного обеспечения и современных средств коммуникации.

Второй IT-Форум подтвердил свой статус наиболее масштабного публичного мероприятия Вологодской области в сфере информационных технологий. За два дня работы его посетили более 650-ти специалистов, общее число посетителей превысило 2500. В нем приняли участие не только руководители и IT-специалисты самых разных предприятий и организаций (Microsoft, «1С», «Лаборатория Касперского» и др.), но и представители органов власти. Последнее не просто дань моде — одним из направлений работы форума было «Электронное правительство» — серия презентаций и докладов по вопросам новых подходов к предоставлению государственных и муниципальных услуг, которым, как известно, сегодня уделяется повышенное внимание на всех уровнях власти в стране.

В рамках Форума также прошла выставка «Современные информационные технологии», на которой были представлены методы и средства автоматизации, информационные технологии в управлении, системы контроля и защиты информации. Посетители смогли узнать много нового о нюансах разработки Интернет-сайтов, новациях в компьютерной телефонии и мобильной связи, а также в информационно-правовых системах и базах данных.

Своеобразным продолжением «IT-форума» стала Ежегодная Межрегиональная выставка-ярмарка «Вологда — площадка Ин-

новаций», состоявшаяся 22 апреля в том же ВК «Русский дом». Она организуется уже во второй раз Департаментом экономического развития Администрации Вологды совместно с муниципальным автономным учреждением «Центр содействия развитию предпринимательства и туризма» и в первую очередь направлена на популяризацию внедрения новых технологий в сфере малого бизнеса. **БВ**



На стендах выставки посетители смогли получить консультации по всем интересующим вопросам.

kami
НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

ТЕХНОЛОГИИ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ

ЗАО «Фирма НТЦ КАМИ»
г. Вологда, ул. Козленская, 45
Тел/факс: (8172) 72-41-21
kami.35@kami.ru

- Защита персональных данных в соответствии с требованиями закона 152-ФЗ
- Аудит и аттестация объектов автоматизации и средств вычислительной техники
- Средства защиты информации от несанкционированного доступа и средства шифрования
- Построение виртуальных частных сетей
- Услуги удостоверяющего центра

«РУНЕТСОФТ»: ПУТЬ К «ЭЛЕКТРОННОМУ ПРАВИТЕЛЬСТВУ» НЕПРОСТ, НО ИНТЕРЕСЕН

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР МАКСИМОВ, ФОТО ИЗ АРХИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Своеобразный старт масштабной работы по развитию информационных технологий на государственном уровне дал Президент Дмитрий Медведев еще в 2009 году. Трудно судить, насколько сегодня госорганы оказались готовы к внедрению ИТ. Кто-то использует самые передовые технологии, кто-то «лоскутную автоматизацию». Но профессионалы без промедлений включились в процесс. В их числе и компания «РунетСофт», уже в течение 5 лет участвующая в развитии ИТ-отрасли на Вологодчине.



— Мы готовы всячески помогать в продвижении этого процесса, — поделился с нами директор компании «РунетСофт», кандидат технических наук **Юрий Поздеев**. — Есть конкретные апробированные информационные системы, которые способны существенно усилить электронное взаимодействие органов власти. Наши специалисты способны, при необходимости, дополнить их функционал. Все знают, что на развитие портала по оказанию государственных услуг установлены вполне конкретные и жесткие сроки. И так или иначе переводить услуги в электронный вид все равно придется. Ведь портал «Госуслуги», в том числе и региональный, будет переадресовывать запросы на ведомства, информатизация которых, как уже говорилось, находится на самом различном уровне. Можно упомянуть в этом плане Татарстан, на территории которого действует так называемый ИТ-парк, и уровень информатизации в госучреждениях весьма приличен.

К слову, в этом ИТ-парке располагается и один из крупнейших разработчиков информационных систем для государственного сектора — компания «БАРС Групп».

И именно ее официальным партнером является компания «РунетСофт». А одним из серьезных продуктов, созданных благодаря партнерским отношениям с казанскими коллегами, стала информационная система «Реестр жилищного фонда Вологодской области».

Главным куратором проекта стал Департамент развития муниципальных образований области, руководство которого инициировало саму идею оптимизации процесса учета и анализа имеющихся разрозненных баз данных с дополнением сведениями об обслуживающих и управляющих организациях, их услугах и тарифах, источниках и инженерных сетях. Одним словом, реестр будет мощным источником аналитической информации для принятия обоснованных решений в сфере ЖКХ Вологодской области. Программный продукт для ведения единого реестра с применением web-технологий был создан специалистами «РунетСофт» на платформе мониторинга жилищного фонда, разработанного казанскими партнерами.

— Мы изначально категорически отказались от всевозможных «поделок», задав для самих себя определенный уровень разработок, — вспоминает Юрий Поздеев. — Начали с создания первого варианта сайта ВГМХА. Причем не просто сайта, что в то время делали многие, а системы управления содержимым сайта, позволяющим сопровождать сайт обычному пользователю. Это было нашей первой авторской разработкой. Мы очень признательны бывшему ректору Владимиру Николаевичу Острецову, который в нас поверил...

История развития компании «РунетСофт» после этого события лишь обрела новые краски. Компания разработала и внедрила высокотехнологичные сайты ряда госучреждений, в том числе и иногородних. Весьма интересны и другие разработки компании. Это информационно-аналитическая система управления рабочими процессами «РунетСофт.УРП», которая позволяет руководителю оперативно получать реальную информацию с качественной аналитикой, в режиме он-лайн

видеть динамику и контролировать работу организации. По сути, система включает в себя три важных уровня: управление организацией, делопроизводство и кадровый учет, а также ведение веб-портала, который является связующим звеном между всеми участниками процесса. По желанию заказчика интегрируется с учетной системой организации и, соответственно, предоставляет необходимую финансовую информацию.

Не менее интересен интегратор «АРМ ШЛЮЗ», реализующий автоматизированный обмен данными между программами независимых разработчиков. Используется бюджетными учреждениями нескольких регионов России.

На недавно прошедшем в Вологде «ИТ-форуме» компании «БАРС Групп» и «РунетСофт», презентовавшие свои услуги на одном стенде, рассказали о весьма перспективной разработке «Web-Единая регистратура», получившей ряд заинтересованных отзывов со стороны специалистов.

— Юрий Николаевич, разработка описанных вами программных продуктов требует соблюдения определенной конфиденциальности. Как требования федерального закона «О персональных данных» соотносятся с вашей деятельностью?

— Очень просто. Оказание консалтинговых услуг по защите персональных данных — также одно из основных наших направлений. Причем мы всегда стремимся минимизировать расходы заказчика. Как с помощью подготовки нормативной документации, так и реальными техническими моделями.

— А какими вы видите перспективы развития ИТ-отрасли в нашем регионе?

— Перспективы всегда есть, но очень многое обусловлено известными всем факторами нормативно-правового и материального свойства. На своем уровне мы видим перспективным направление по внедрению современных высокотехнологичных ведомственных информационных систем. Их адаптацию к региональным условиям. Обучение специалистов. Но многое здесь зависит от управленческих решений. **Р**



РУНЕТСОФТ
информационные сервисы и технологии

г. Вологда, ул. С. Преминана, 1

Тел.: (8172) 78-78-02
(многоканальный)

runetsoft@rs35.ru www.rs35.ru

**Вологодский институт бизнеса объявляет
набор по направлению 230700**

«ПРИКЛАДНАЯ ИНФОРМАТИКА»»,

**профиль: прикладная информатика
в экономике,
квалификация выпускника — бакалавр.**

Профиль «Прикладная информатика в экономике» находится на стыке двух научных направлений — информатика и экономика — и является одним из наиболее перспективных и востребованных на практике. Вы приобретете практические навыки эффективного решения экономических задач с применением современных информационных систем и технологий. Выпускник по этому направлению — это эрудированный специалист широкого профиля, получивший фундаментальные знания в области информатики и профессиональные знания экономики, менеджмента и маркетинга.

Преимущества обучения в ВИБ:

- Высококвалифицированные преподаватели.
- Информационно-образовательная среда:
 - 10 компьютерных классов, мультимедийные лекционные аудитории;
 - бесплатный выход в Internet с любого ПК;
 - автоматизированный информационно-библиотечный центр;
 - образовательный Internet-портал, дистанционные технологии обучения;
 - современное лицензионное программное обеспечение.
- Практикоориентированное обучение (практика в ведущих компаниях города, лекции с приглашением практических работников).
- Активная студенческая жизнь (студсовет, участие в студенческих мероприятиях, волонтерское движение).
- Студенческое научное общество (участие в конференциях, олимпиадах, научно-исследовательской работе).
- Индивидуальное сопровождение студентов очного отделения (кураторы групп, обратная связь с родителями).
- Комфортные условия обучения.

Лицензия ААА №000715 от 25.02.2011
Свидетельство о государственной
аккредитации №000790 от 13.12.2010

ПОДКЛЮЧАЙСЯ!



ПРИКЛАДНАЯ ИНФОРМАТИКА

**Прикладная информатика
в экономике**

ПРИЕМНАЯ КОМИССИЯ

работает:

с 1 мая 2011 по 1 сентября 2011 года

по адресу:

ВОЛОГДА, ГОРЬКОГО, 87

Телефон:

(8172) 545-007

моб.тел.:

50-27-27

e-mail: pk@vib.edu.ru

сайт: www.vib.edu.ru

РОСГОССТРАХ: ПОД ЗНАКОМ ДОВЕРИЯ

ТЕКСТ: ЕЛЕНА БЕЛОВА, ФОТО: НАТАЛЬЯ АНТОНОВА

Мы привыкли выбирать те компании, которым доверяем. Особенно четко эта установка срабатывает, когда речь идет о рисках потери материальных ценностей или утраты самого ценного — жизни. Именно благодаря доверию клиентов Вологодский филиал компании РОСГОССТРАХ продемонстрировал уверенные темпы роста по основным страховым и финансовым показателям, собрав в ушедшем году 1 миллиард 387 миллионов рублей и став бесспорным лидером страхового рынка области.*

Динамика количества

«Наиболее динамично в 2010 году компания развивала страхование жизни, сборы по данному виду выросли на 64 процента. Развитие страхования жизни является одним из приоритетных направлений деятельности компании», — прокомментировал итоги работы Вологодского филиала компании РОСГОССТРАХ Александр Уккоев.

РОСГОССТРАХ продолжает стабильно работать на рынке страхования имущества физических и юридических лиц. К примеру, 65 процентов всех строений, расположенных на территории нашей области, застраховано именно в этой компании.

Сборы по самому конкурентному виду страхования КАСКО выросли на 25% и составили почти 435 миллионов рублей. «Это хорошие результаты, учитывая тот факт, что рынок автострахования в прошлом году не вырос», — считает Александр Уккоев.

В общей сложности в прошлом году РОСГОССТРАХ в Вологодской области урегулировал более 28 тыс. страховых случаев и выплатил своим клиентам более 657 млн рублей. Причем в числе выплат нередко фигурировали и весьма внушительные суммы.

«Даже в тех случаях, когда речь шла о крупных суммах и весьма непростых

страховых случаях, требующих серьезного дополнительного разбирательства, с момента события и до выплаты возмещения мы укладывались в срок не более двух месяцев. А благодаря упрощенной системе урегулирования убытков компания в течение установленного договором срока урегулировала все убытки, понесенные нашими клиентами в результате разгула стихии. Это в равной степени относится и к тем нашим клиентам, кто пострадал от прошлогодних летних пожаров на территории многих регионов страны. В целом выплаты пострадавшим от природных пожаров составили около 180 млн рублей», — подчеркнул Александр Уккоев.

Приметы качества

Компания продолжает активно развивать сервисную составляющую в части урегулирования убытков клиентов, для чего заключен ряд договоров фактически со всеми крупными станциями технического обслуживания Вологды и Череповца. Клиенты, обращающиеся в компанию за возмещением убытков по ОСАГО и КАСКО, получают направления на станции, связанные договорными отношениями. «В настоящее время мы являемся единственной страховой компанией, в массовом порядке предлагающей направления на СТОА, — констатирует Виктор Кабисов. — Фактически на сегодняшний день мы выписываем в месяц до 900 направлений, треть из которых составляют направления по ОСАГО. Очень важно то, что мы можем предложить направление по ОСАГО клиенту, который обратился к нам по прямому урегулированию, то есть в случае, когда нашему клиенту повреждение причинил клиент другой страховой компании».

В интересах удобства клиентов изменен режим работы офисов продаж: теперь два из них — в Вологде и Череповце — работают и в выходные дни, остальные продлили время работы до 20 часов.

«Мы надеемся, что таким образом приблизим сервис к тому уровню ожидания, который есть у наших клиентов», — полагает заместитель директора Вологодского филиала компании Виктор Кабисов. **IP**



* — по сборам за 12 месяцев 2010 года по данным ФССН.



50 ЛУЧШИХ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ, ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО ВОО «КЛУБ ДЕЛОВЫХ ЛЮДЕЙ»

Впервые составлен рейтинг лучших менеджеров региона — областной конкурс «Топ 50. Лучшие руководители предприятий Вологодской области», проводившийся с декабря 2010 г. по апрель 2011 г., завершился торжественным объявлением имен победителей в 16-ти номинациях. Этот конкурс стал первым этапом участия наших профессионалов в рейтинге «Топ 1000. Лучшие менеджеры России».

Организаторы регионального конкурса-рейтинга — Клуб деловых людей Вологодской области — определяют его как инструмент независимой оценки профессиональной репутации ведущих руководителей предприятий области. С этой целью к участию в конкурсе были привлечены Вологодская ТПП, Региональное отделение Союза промышленников и «Опоры России».

Открывая церемонию награждения, председатель правления Клуба деловых людей **Владимир Старцев** выразил уверенность, что «проведение такого конкурса будет способствовать укреплению имиджа Вологодской области как экономически благоприятного региона, поддерживающего курс руководства страны на инновационное развитие».

Он также отметил, что рейтинг носит объективный и независимый характер, поскольку отбор осуществляется на бесплатной основе с использованием данных областной статистики. Также во внимание принималась деловая репутация и социальный вес бизнеса каждого из участников.

В экспертный совет рейтинга вошли 17 руководителей предприятий различных отраслей экономики Вологодчины. Именно они и определили 50 выдающихся менеджеров прошлого года.

По правилам конкурса победители в номинациях этого года войдут в экспертный совет в следующем году. И теперь уже они будут определять полсотни лучших руководителей Вологодской области за 2011 год.

В соответствии с соглашением Конфедерации деловых сообществ и Ассоциации Менеджеров России данное мероприятие является первым этапом к участию в рейтинге «Топ 1000. Лучшие менеджеры России», и 8 апреля президент Ярославского «Менеджер-Клуба», секретарь Конфедерации Деловых Сообществ **Юрий Мотлохов** назвал имена 13-ти вологжан, прошедших федеральный отбор в рейтинг «Топ 1000». Это Е. Г. Иванов, П. М. Кудрявцев, М. А. Захаров, Е. С. Минакова, А. С. Ганов, А. В. Железов, А. П. Логанцов, Е. Ю. Стельмашенко, Н. В. Шамурин, А. М. Перфильев, Е. И. Воробьева, А. С. Тихомиров и М. Е. Роздухов. **БН**

Финалистами конкурса «ТОП50» за 2010 год стали:

- Номинация «Промышленность»:** Алексей Мельников, Михаил Трепаков, Евгений Иванов.
- Номинация «Строительство»:** Роман Швецов, Петр Кудрявцев, Владимир Коротин.
- Номинация «Дорожное строительство»:** Олег Рогачев, Михаил Захаров, Юрий Макаров.
- Номинация «Пищевая промышленность»:** Елена Минакова, Сергей Молотов, Николай Маурин.
- Номинация «Услуги населению»:** Сергей Кочуров, Андрей Ганов, Михаил Елюков.
- Номинация «Финансовая сфера»:** Алексей Железов, Валерий Воронцов, Сергей Клешинов.
- Номинация «IT-технологии»:** Алексей Логанцов Петрович, Дмитрий Бухман, Алексей Фирулев.
- Номинация «Страхование»:** Алексей Голубин, Анатолий Чистяков, Евгений Стельмашенко.
- Номинация «Здравоохранение»:** Владимир Богатырев, Николай Шамурин, Алексей Тонкий.
- Номинация «Культура»:** Борис Гранатов, Наталья Киршина, Валерий Гончаров.
- Номинация «Специальное профессиональное образование»:** Руслан Кузнецов, Александр Перфильев, Андрей Литвин.
- Номинация «Дополнительное детское образование»:** Лариса Кириллова, Ирина Беляева, Надежда Тихомирова.
- Номинация «СМИ: радио, ТВ»:** Елена Воробьева, Юлия Арсеньева, Ольга Коваленко.
- Номинация «Печатные СМИ»:** Мария Перетягина, Александр Тихомиров, Людмила Мельникова.
- Номинация «Торговые сети»:** Тимур Меднов, Андрей Веселов, Максим Роздухов.
- Номинация «Малый бизнес»:** Алексей Паничев, Ольга Баландина, Любовь Муратова, Наталья Киселева, Нина Власова.



Губернатор Вячеслав ПОЗГАЛЕВ:
«Хорошие дома и цена вполне приемлемая».

ПОСЕЛКОВЫЙ ЭКСПЕРИМЕНТ

Какие «эксперименты» ставят над жителями вологодского поселка областные власти?

ТЕКСТ: БОРИС МИРОПОЛЬСКИЙ

96 жилых домов планируется построить в 2011 году в экспериментальном поселке Марфино Вологодского муниципального района. По подсчетам проектировщиков, в них будет насчитываться 221 квартира общей площадью 21 тыс. 215 кв. м. Также со временем здесь появятся амбулатория, которая фигурирует еще как офис врача общей практики, детский сад на 90 мест, современная газовая котельная с тепловыми сетями, торговый комплекс, крытый рынок и два магазина.

Перспективы, направленные на улучшение жизни селян, впечатляют. Недавно Губернатор области провел в Марфино выездное совещание по вопросу развития жилищного строительства на примере застройки данного населенного пункта.

Под статью названию улицы

Первым делом Вячеслав Позгалев прошелся по улице Молодежной, где в одном из 4-квартирных домов проживает семья Якуничевых. Супруги Владимир Ива-

нович и Ирина Викторовна воспитывают пятерых детей (двое старших — студенты высших учебных заведений, двое помладше — школьники, самая младшая дочка — в детском саду), чем вполне «оправдывают» название своей родной улицы.

Глава области поинтересовался, в какую сумму обошелся квадратный метр жилья. Выяснилось, что в 18 тыс. рублей. Площадь квартиры — 75 кв. м, цена вопроса — 1350 тыс. руб. Понятно, что для семьи из семи человек это явно не хоромы, но Якуничевы довольны и этим. Тем более что, со слов главы семейства, по целевой программе «Социальное развитие села до 2012 года» им за счет средств федерального, областного и районного бюджетов положена безвозмездная субсидия в размере 705 тыс. рублей, 220 из которых уже выделены.

— Мы приехали сюда не только для того, чтобы посмотреть, как вы живете, но и для того, чтобы узнать, что, по вашему мнению, в поселке нужно построить прежде всего, — сказал Вячеслав Позгалев.

— Все социальные объекты нужны, — философски ответила Ирина Якуничева. — К тому же, смотря как постройте...

— Построить можно быстро. Но вот, допустим, школу построим, а детей, чтобы в ней учиться, пока нет.

— Постройте тогда для начала продовольственный магазин, — попросила Ирина Викторовна. — А то ведь едва ли не за каж-

дой покупкой приходится ездить в соседний поселок Майский или даже в Вологду, да и до автобусной остановки идти больше километра.

Кстати, оборудовать остановку общественного транспорта в самом экспериментальном поселке не обещают ни районные, ни тем более областные власти. Мысль здесь такова: большинство новоиспеченных марфинцев, принимая во внимание удаленность данного населенного пункта от областной столицы, где работают многие из них, имеют собственный автотранспорт, а, значит, лишены необходимости ожидания автобуса Вологда — Молочное.

История вопроса

Экспериментальный проект жилой застройки напротив уже существующей деревни Марфино возник еще несколько лет назад. Возведение самого жилья началось с сентября 2007 года, в рамках первого этапа по различным технологиям было построено два десятка домов. Речь, в частности, идет о каркасном деревянном домостроении, о домах из блоков «Теплостен» и электростабилизированного арболита, жилье из облегченного металлического каркаса, но уже с утеплителем (имеется в виду эковата). Стоимость одного квадратного метра не превышала тогда 22 тыс. руб., благодаря чему львиная доля объектов (12 из 17-ти жилых домов) была приобретена участниками целевой программы «Социальное развитие села до 2012 года».

На втором этапе строительства, рассчитанном на 2008–2012 годы, в эксплуатацию были введены 32 жилых дома. В стадии строительства находится еще 67 домов. В общей же сложности на участке в 41,5 га,

не считая объектов социальной инфраструктуры, должны появиться 142 жилых дома (536 квартир общей площадью 45,5 тыс. кв. м), а население поселка составит около 1400 людей.

Ирония строительной судьбы

В сопровождении делегации Правительства области губернатор посетил ряд строящихся домов на улицах Панкратова, Строителей, Верещагина...

— А что, названия улиц уже утверждены? — удивился он.

— Еще более года назад, — ответил глава Вологодского района **Александр Гордеев**.

— Улица Строителей есть везде, это обыгрывается даже в комедии «Ирония судьбы», — сказал Вячеслав Позгалев. — Нельзя ли придумать названия пооригинальнее?

— На будущее мы это обязательно учтем, — пообещал Александр Гордеев.

В каждом из домов губернатор осмотрел планировку, проверил качество уже выполненных работ, поинтересовался метражом и стоимостью (например, один из застройщиков предлагает дома площадью от 100 до 150 квадратных метров по 25 тысяч за квадрат), а также сроками возведения жилья. К слову, некоторые из домов строят всего за три месяца, правда, без отделки.

— В Канаде, где строительство поставлено на поток, подобные дома сдаются «под ключ» всего за один месяц, — добавил вице-губернатор Виктор Рябишин.

Держи карман!

Напомним, что изначально жилье в Марфино строилось для граждан, проживающих и работающих на селе. Однако сейчас свой «угол» на данной экспериментальной терри-

тории вполне могут приобрести и остальные желающие, для чего администрацией Вологодского района на выбор разработано три схемы финансирования. Во-первых, речь идет о строительстве индивидуальных жилых домов участниками программы социального развития села (с использованием субсидии по данной программе, личных сбережений и ипотечного кредита через тот или иной банк). Во-вторых, о строительстве квартир в блокированных жилых домах по договорам долевого строительства (опять же с использованием личных средств и ипотеки). В-третьих, о приобретении дома или квартиры по договору купли-продажи (с использованием субсидии по программам «Социальное развитие села до 2012 года» и «Молодая семья», жилищных сертификатов, собственных накоплений и ипотечного кредита). Словом, какой из вариантов по карману, тот и выбирай.

Немалое значение имеет и то, что каждому марфинцу причитается участок земли, прилегающий к дому, и большинство собственников жилья уже спешат оформить ее в собственность.

— Хорошие дома и цена вполне приемлемая, — похвалил губернатор после осмотра очередного коттеджа. — Совершенно очевидно, что строительство малоэтажного жилья сейчас является приоритетным направлением жилищного строительства.

Больше за меньше

По словам Вячеслава Евгеньевича, для приобретения людьми жилья в Марфино используются все возможные схемы расчетов. Кроме этого, в качестве эксперимента на одной площадке на практике едва ли не впервые применены самые различные и современные строительные технологии, чтобы каждый мог приобрести себе жилье не только по карману (цена, предлагаемая застройщиками, колеблется в пределах от 14 до 28,5 тыс. рублей за кв. м), но и по вкусу.

Как считает глава региона, решение сделать акцент на возведении малоэтажного жилья, которое активно ведется в Верховажье, Никольске, Тотьме, вполне своевременно. К тому же, не исключено, что в перспективе оно позволит более эффективно решать проблемы с переселением граждан из ветхого и аварийного жилья, обеспечивать крышей над головой ветеранов Великой Отечественной, военных, чернобыльцев, представителей других категорий льготников.

— Для государства это вполне привлекательная цена, так как за меньшие деньги можно приобрести большее количество жилья, — подчеркнул Вячеслав Позгалев. — До конца года в Марфино планируется построить еще почти 100 домов. Уверен, что к этому времени поселок преобразится буквально на глазах! В общем, я полон оптимизма. Мы на правильном пути! **BB**



Губернатор Вячеслав ПОЗГАЛЕВ, глава Вологодского района Александр ГОРДЕЕВ и вице-губернатор Виктор РЯБИШИН обсудили перспективы развития экспериментального поселка



ГОСУДАРСТВЕННЫЙ «ЗАКАЗНИК»

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР ПЛАТОВ

Ряд серьезных поправок будет внесен в скором времени по поручению Президента Дмитрия Медведева в Федеральный закон № 94-ФЗ — закон о размещении государственного заказа. Отечественные законодательные органы полны желания дополнить его «положениями, определяющими право Правительства РФ устанавливать особенности размещения государственных заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для федеральных нужд».

Особенности национального заказа

В частности, к этим особенностям относятся «установление требований к размещению конкретных заказов», «способы размещения заказа, порядки определения победителя торгов и начальной (максимальной) цены контракта (цены лота), квалификационных требований к участникам размещения заказа». Согласно законопроекту, рассмотренному и принятому депутатами Государственной Думы (правда, на данный момент пока только в первом чтении), Правительство РФ сможет определять необходимость установления «условия о предъявлении встречных требований при исполнении государственного контракта». Однако для внесения соответствующего нормативного акта необходимы

заклучения трех структур: Минэкономразвития, Минфина и, конечно же, Федеральной антимонопольной службы, так как именно эта структура при поддержке тогдашнего министра экономики Германа Грефа сыграла в свое время ведущую роль в создании закона о размещении госзаказа.

Новшества могут коснуться и кабинета министров: в случае окончательного утверждения поправок его наделят правом упорядочивать формирование начальных (максимальных) цен контрактов на отдельные виды товаров, работ и услуг. А государственный заказчик в документации о торгах и контракте сможет устанавливать требования к сроку и объему предоставления гарантий на товар, работу, услугу, к обслуживанию самого товара и расходам на его эксплуатацию, к обязательности осуществ-

ления монтажа и наладки оборудования, к обучению лиц, использующих и обслуживающих его...

А вот кому zakupki.ru?

Впрочем, похоже, что далеко не все спешат разделить радость по поводу происходящего. Как сообщается в Интернете, представители оппозиционных фракций не скрывают своих горьких разочарований от правительственной инициативы. По мнению оппозиционеров, с принятием поправок все равно не решатся многие назревшие проблемы: в том числе, уход от ответственности за некачественное исполнение госконтракта или выигрыши тендеров родственниками чиновников и «нужными» людьми.

«Надо честно заявить, что поручение президента настоящими поправками не выполнено», — констатировал депутат от ЛДПР Максим Рохмистров. «В такой редакции законопроект не может изменить ситуацию с госзакупками», — считает другой народный избранник Валерий Гартунг, депутат от «Справедливой России». Но и это еще «цветочки». Нашлись те, кто и вовсе считает, что нынешний законопроект не снижает коррупционные риски и не способствует развитию конкуренции.

Как бы там ни было, за принятие проекта закона в первом чтении в начале апреля проголосовали 316 депутатов Государственной Думы, то есть подавляющее большинство парламентариев. И сомнений в том, что они пойдут Правительству навстречу и помогут ему отчитаться об изменениях в 94-м ФЗ, нет: в соответствии с указом главы государства руководители федеральных органов власти несут персональную ответственность за своевременное и надлежащее исполнение поручений и указаний Президента Российской Федерации.

К тому же пора снизить накал страстей и разрядить обстановку настала давно. Как напоминает «Новая газета», после запуска во всемирной паутине сайта zakupki.gov.ru в массовом порядке вскрылись мошеннические тендеры, откаты и приобретение для чиновников товаров премиум-класса. Разве можно было терпеть вопиюще безобразия подобного рода и дальше?

Без молотка

Еще одним барьером на пути противодействия коррупции стали электронные аукционы, точнее необходимость размещения государственного заказа исключительно электронным способом. Предпосылки инициативы по поводу утверждения в отношении госзаказов электронного способа как единственно верного и возможного таковы: возрастающее с каждым годом количество жалоб на проведение аукционов и значительный рост дел, возбужденных

по нарушению 94-го ФЗ, и примененных в связи с этим санкций.

Законодателю не оставалось ничего иного, как прийти к выводу: традиционные торги в «бумажном» виде следует преобразовать в торги в электронной форме. И начиная с 1 июля 2010 года всех федеральных заказчиков вместо достаточно привычных для них торгов с молотка обязали проводить электронные аукционы.

Что касается региональных и муниципальных заказчиков, то в соответствии с упомянутым ФЗ №94 было принято решение, что в их отношении размещение заказов на аукционах в электронной форме станет обязательным лишь с 1 января 2011 года.

«Впрочем, это не повод, чтобы откладывать переход к новой форме проведения аукционов в долгий ящик, — высказался еще в конце июня прошлого года руководитель Вологодского Управления ФАС **Александр Сазонов** (тогда вместе с коллегами он провел для представителей СМИ пресс-конференцию, посвященную нюансам перехода на принципиально новую систему ведения торгов). — Региональным заказчикам мы настоятельно советуем все-таки не дожидаться 1 января 2011 года. Они могут переходить на электронную систему проведения аукционов уже сейчас. Тем более, время для ее апробирования на практике еще есть. В отношении же тех, кто не выполнит требования законодателя или начнет вникать в новшества путем проб и ошибок лишь с 1 января 2011 года, будут применяться серьезные штрафные санкции: для физических лиц это штрафы размером до 50 тыс. рублей, для юридических лиц — до 500 тыс. рублей».

Очевидное — невероятное

«Старожилы» помнят, что в прежние времена госслужащие имели возможность приобретать товары для нужд госучреждений, особо этого не афишируя. Веяния времени изменили ситуацию коренным образом: закупки товаров служебной необходимости вне зависимости от цены вопроса теперь проводятся лишь на тендерных условиях. Принять участие в открытых конкурсных состязаниях имеет возможность каждый желающий. Комитет государственного заказа Вологодской области, который возглавляет **Александр Торопов**, является ключевым звеном в этом деле.

«Электронный аукцион — это аукцион, который проводится на электронной торговой площадке в сети Интернет в режиме реального времени, и его преимущества, на мой взгляд, очевидны, — высказал свою точку зрения на вопрос председатель комитета. — Во-первых, это отсутствие бумажного документооборота между заказчиками, поставщиками и электронной площадкой. Во-вторых, значительное расширение так

называемой географии госзакупок, повышение уровня конкуренции и, как следствие, увеличение экономии бюджетных средств, когда сэкономленные деньги направляются на реализацию социально значимых программ и удовлетворение потребностей социальных учреждений: больниц, школ, детских домов, центров занятости населения и так далее. В-третьих, подобные торги минимизируют возможность для сговора участников аукциона, а также возможность для злоупотреблений со стороны заказчиков путем отбора «угодных» поставщиков. Анонимность участия в электронном аукционе сохраняется вплоть до момента подведения его итогов. Иными словами, ни участники не знают друг друга, ни заказчики не знают участников».

Ограничение в миллион рублей снято

— **Александр Александрович, пока в закон о размещении госзаказа еще не внесены поправки, давайте разберемся с тем, что мы имеем сейчас. Начнем по порядку, какие еще новшества произошли с 1 июля 2010 года в механизме проведения открытого аукциона в электронной форме?**

— Снято ограничение в 1 млн руб. для начальной цены контракта, что позволило заказчикам выставлять на аукцион более крупные лоты. До 10-ти минут сокращено время, в течение которого при отсутствии предложений аукцион считается законченным, тогда как ранее участнику нужно было ждать целый час, для того чтобы узнать результаты аукциона. В свою очередь, это позволило сократить само время проведения аукциона.

После запуска сайта zakupki.gov.ru в массовом порядке вскрылись мошеннические тендеры, откаты и приобретение для чиновников товаров премиум-класса.

— **Каким образом размещается заказ?**

— Его размещение осуществляется на пяти электронных площадках, определенных Правительством РФ в ходе специально проведенного отбора. Среди них ОАО «Единая электронная торговая площадка» (Москва), ГУП «Агентство по государственному заказу, инвестиционной деятельности и межрегиональным связям Республики Татарстан», две биржи — ММВБ и РТС, а также дочернее предприятие Сбербанка — ЗАО «Сбербанк-АСТ». Именно на этих площадках и проходят все электронные закупки в нашей стране.

— **Что дал переход на централизованное размещение заказа?**

— Он позволил повысить качество работы оператора площадки и расширить конкуренцию. Отныне выходить на заказы могут

не только региональные предприниматели или поставщики из соседних областей, но и организации из других регионов, готовые поставить необходимый товар.

Есть ли у вас ключ?

— **До вступления изменений в стране существовало несколько десятков региональных площадок, сейчас все они закрыты. Как обстоят дела с электронной площадкой на сайте «Государственный заказ Вологодской области»?**

— Она тоже закрыта, но сайт, естественно, продолжает свою работу: на нем, как и ранее, размещается информация о планируемых, проводимых и завершенных закупках, в том числе об электронных аукционах, проводимых на других площадках.

— **Вы упомянули о пяти электронных площадках, пал ли ваш выбор на какую-либо конкретную из них?**

— Мы решили остановиться на электронной площадке ЗАО «Сбербанк-АСТ», так как это самый законченный и удобоваримый продукт. Так что электронные аукционы для нужд Вологодчины проводятся именно на этой площадке. Впрочем, правила проведения электронного аукциона, установленные федеральным законодательством, разумеется, одинаковы на всех указанных площадках.

— **Что должны иметь поставщики, чтобы принять участие в электронных аукционах?**

— Они должны иметь ключ электронной-цифровой подписи, полученный ими в одном из доверенных Удостоверяющих центров, и пройти на площадке процедуру аккредитации, то есть регистрации. Помимо прочего, с начала этого года свою работу начал единый общероссийский сайт, на котором размещается вся информация о государственном и муниципальном заказе страны.

— **Как вы в целом относитесь к последним на сегодняшний день поправкам, вносимым в закон?**

— С позиции чиновника не скажу ничего нового: закон есть закон, и мы будем его исполнять. Кстати, поправки в него вносятся далеко не впервые, и существует мнение, что вместо «латания дыр» необходим принципиально новый закон о госзаказе. Надеюсь, что новшества позволят избежать таких неожиданных моментов, когда один из ведущих операторов сотовой связи, действующих на Вологодчине (речь идет о «Мегафоне» — прим. ред.) выигрывает аукцион, объявленный Управлением делами Правительства области, за ноль рублей ноль копеек... К тому же, как показывает практика, от первых до третьих чтений и процедуры подписания новой редакции закона Президентом РФ Дмитрием Медведевым вносимые поправки обычно проходят большой путь и претерпевают ряд изменений. **60**

ОПЕРАЦИЯ «ЦВЕТ НАЦИИ»

ТЕКСТ: АНДРЕЙ СТОЛЯРОВ

С 1 апреля в Вологде выросла стоимость ежедневного содержания ребенка в детском саду. Теперь она составляет 308 руб. 82 коп., что автоматически повлекло за собой увеличение родительской части платы. Скажем, в детском саду общеразвивающего вида она теперь составляет 61 руб. вместо прежних 56, хотя родители платят 20% от общей стоимости предоставляемой услуги.

«Да мы были бы готовы платить и в два раза больше! — в сердцах говорят родители, чьи чада не могут получить долгожданные места в детских садах уже по два года подряд. — Нам даже уже не нужен детсад поблизости от дома, мы согласны возить детей в любой конец города, где только им предоставят место. Но кто даст гарантию, что перед новым учебным годом нас, наконец, занесут в заветные списки?»

Все мы родом из детства, но далеко не все могут попасть в детсады...

Здравая «инновационная» мысль

Понять позицию отчаявшихся родителей, вынужденных сидеть дома и без работы, и без денег, несложно. На пособия, предусмотренные государством на детей в возрасте до полутора лет, особо не разгуляешься: как свидетельствует практика, в большинстве случаев они не дотягивают и до 5–6 тыс. руб. (установленный верхний предел для работавших до ухода в декрет мам составляет 40% от их заработной платы). Пособия же, которые выплачиваются на ребенка в период с полутора до трех лет, и вовсе больше смахивают на жалкую подачку.

«Совершенно неясно, почему сидеть с ребенком дома (причем с сохранением трудового стажа) можно до достижения им трех лет, а пособия на него выплачиваются лишь до полутора лет? — разводят плечами молодые матери. — Если государство не в состоянии обеспечить «цветам жизни» достаточное количество детских садов, то почему крайними в этой ситуации оказываемся мы: бесправные молодые семьи, едва сводящие концы с концами?»

Ситуация действительно настораживает. С одной стороны, и дня не проходит, чтобы с экранов телевизоров гражданам не рассказывали про демографию, предвзвешенные, но уже неутешительные итоги недавней Всероссийской переписи населения (когда выяснилось, что число соотечественников сократилось едва ли не на несколько миллионов человек) и необходимость иметь каждой матери по двое, а то и по трое-четверо детей. С другой стороны, проблема нехватки детса-

дов тянется уже не первую пятилетку, а воз и ныне там.

Дело дошло до того, что депутаты Государственной Думы РФ стали всерьез поговаривать о назначении многодетным матерям заработ-

Где существуют очереди, зачастую есть и возможность пойти в их обход. В свое время даже назывались суммы издоимств. «Пропуск» в VIP-сады в центральной части областной столицы наносил якобы чуть ли не 70-тысячную брешь в семейном бюджете счастливых родителей.

ной платы. Да только вопросы, за счет средств бюджета какого уровня производить эти выплаты, в каком объеме их назначать и по линии какого ведомства проводить, так и повисли в воздухе.

Однако в целом мысль здравая. Если не можешь обеспечить положенное по закону, будь добр положи оклад или хотя бы продли выплату детских пособий в том же размере с полутора до трех лет. Между прочим, в Ханты-Мансийском автономном округе так и сделали: из-за нехватки мест в детсадах на каждого сидящего дома ребенка в возрасте от полутора до трех лет в регионе выплачивается по 5 тыс. рублей.

Хотели как лучше...

В СССР с дошкольными учреждениями проблем не было. Хватало бы детских садов и сейчас, если бы в эпоху девяностых годов их здания тысячами по всей стране не продавались или передавались в долгосрочную аренду структурам, подчас не имеющим абсолютно никакого отношения к системе образования.

«Тогда детские сады простаивали и пустовали, страна разваливалась на глазах, и многие люди, не имея уверенности в завтрашнем дне, не рисковали заводить детей», — поясняют специалисты-демографы.

Со временем ситуация стала меняться в лучшую сторону. Природа тоже брала свое:

в начале 2000-х годов в так называемый детородный возраст вступили те, кто был рожден в начале восьмидесятых, когда их отцы и матери смотрели в светлое будущее еще с коммунистической уверенностью. А 29 декабря 2006 года Госдумой был принят Федеральный закон №256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей». Именно этот закон стал регулировать порядок предоставления права на материнский капитал, размер которого сейчас составляет 365 тыс. 698 руб. 40 коп.

Государство протянуло финансовую руку помощи семьям, в которых с 1 января 2007 года на свет появился второй либо третий ребенок или последующие дети, если ранее право на получение средств материнского капитала еще не использовалось (в переводе с чиновничьей формулировки на русский язык «право на маткапитал дается раз в жизни»). И благодарные семьи эту помощь приняли. В результате в стране начался бэби-бум, вновь значительно удлинивший очереди в дошкольные учреждения и во многом сведший благие усилия властей по увеличению количества мест в детских садах практически на нет.

«Но почему перед этим правительство не задумалось об увеличении количества самих детских садов? — до сих пор разводят руками родители. — Хотели как лучше, а получилось как всегда...»

Была у зайца избушка лубяная, а у лисы — ледяная

Ситуацию с устройством малышни в детсады чиновники разного ранга тут же признали кризисной (какой резон выдвигать аргументы против очевидных фактов?). И в том же 2007 году власти Вологды с повышенной активностью заговорили об острой необходимости приобретения зданий бывших детских садов в муниципальную собственность. Впрочем, новые собственники не спешили оставлять занимаемые ими площади. Те же, кто шел на компромисс, заламывали, как правило, за свое согласие переуступить детсад обратно такую непомерную цену, что городская казна моментально начинала трещать по швам и признавала, что не в состоянии удовлетворить их поистине пантагрюэлевские аппетиты.

Совершим небольшой экскурс в историю. Помнится, в проекте бюджета Вологды на 2008 год закладывалось 11,5 млн руб. на перепрофилирование в детских садах помещений под группы (эта информация звучала на совместном заседании комитета ЖКХ и транспорта администрации Вологды и комитета по социальной политике городской Думы). Таким образом, в следующем на тот момент, 2008 году предлагалось решить вопросы

с увеличением мест в дошкольных учреждениях областного центра. Но поскольку очередь в детские сады по городу составляла около 4,5 тыс. детей, одного перепрофилирования было явно недостаточно.

В гордуме тогда был поднят вопрос о приобретении городом в микрорайоне ПЗ здания бывшего детсада (к тому времени его занимали арендаторы, «расплодившие» здесь магазины и прочие организации), чтобы вернуть объекту исконный статус. Тема была не нова: по словам депутатов, область уже давала обязательства выкупить здание, так как собственных средств городского бюджета на эти цели катастрофически не хватало, а цена вопроса, по подсчетам специалистов, составляла почти 60 млн руб. Но как объяснил тогда главный финансист Вологды Вадим Цепя, в планах на 2008 год отдельной строкой были заложены лишь уже упомянутые 11,5 млн руб., тогда как средств на покупку здания бывшего детсада в районе ПЗ в проекте финансового документа не предусматривались.

Есть в Вологде и примеры того, как детсады передавались в свое время под начальные школы. Казалось бы, найти общий язык в единой системе образования должно быть проще (возьми да и верни все на круги своя). Но и здесь закон выставляет препоны: с 1 сентября 2011 года в силу должны вступить новые санитарные правила (эти СанПиНы уже опубликованы в «Российской газете»), которые четко рекомендуют размещать начальную школу отдельно от средней и старшей.

А вот более отрядный пример уже из новейшей истории. На улице Беляева в эксплуатацию введен детский сад, выкупленный обратно в муниципальную собственность. И не беда, что сроки сдачи объекта дважды переносились строителями, а благоустройством прилегаю-

щей территории здесь займутся лишь после того, как просохнет земля. Родители и их малыши чрезвычайно рады и этому. В самое ближайшее время полторы сотни ребятишек переступят порог обновленного здания.

Книги будущих воспитанников

В Вологде существует добровольный взнос при зачислении дошколят в детсад (как правило, речь идет о вполне посильной сумме в три тысячи рублей, хотя не возбраняется внести и больше), но никто из заведующих на нем не настаивает.

«Родители могут внести средства на счет детского сада, они всегда пригодятся для приобретения необходимых вещей или игрушек, — говорит одна из заведующих. — Но делается это исключительно по доброй воле и, разумеется, только официально через кассу».

«Да мы бы сами с удовольствием не только внесли добровольный взнос, но и дали взятку, чтобы устроить нашу дочь в детский сад, только не знаем кому, — на условиях анонимности признается Алексей Пименов (имя и фамилия изменены в соответствии с Федеральным законом «О СМИ»). — До декретного отпуска жена работала главным бухгалтером в торговой фирме и, сами понимаете, имела очень неплохой доход, который с моею зарплатой просто не сопоставим. Бабушек-дедушек у нас в Вологде, к сожалению, нет. Конечно, можно было бы махнуть на очередь рукой, жене вернуться на работу, а вместо всего этого нанять приходящую няню, о чем мы уже, естественно, тоже думали. Но пускать в дом постороннего человека и оставлять с ним своего первенца как-то не хочется, все-таки по сравнению с детсадами степень доверия здесь совершенно не та».

Вокруг ситуации с детскими садами всегда витали слухи о взятках: где существуют очереди, зачастую есть и возможность пойти в их обход. В свое время даже назывались суммы взмоимости, к расставанию с которыми надо было готовиться родителям, не желавшим томиться в ожиданиях — 10, 15, а то и 30 тыс. руб. Самые бывалые со знанием дела рассказывали о неких привилегированных VIP-садах в центральной части областной столицы, «пропуск» в которые сразу же наносил якобы чуть ли не 70-тысячную брешь в семейном бюджете счастливых родителей.

И поэтому во избежание ненужных домыслов, а также ради всеобщей прозрачности по инициативе городских властей был заведен единый на всю Вологду учет.

«Согласно приложению №1 к Правилам комплектования муниципальных дошкольных образовательных учреждений и дошкольных групп муниципальных образовательных учреждений, расположенных на территории Вологды, записи вносятся в две «Книги учета будущих воспитанников», — рассказала директор МОУ «Центр повышения квалификации педагогических работников образовательной системы г. Вологды» **Марина Федотова**.

В книге №1 ведется основная (общая) очередь, в книге №2 фиксируются те, кто имеет право на льготные условия на предоставление им мест в детский сад во внеочередном и первоочередном порядках.

Сам Центр повышения квалификации, расположенный на ул. Яшина, 40-А, — именно то место, где ведутся записи в книгах учета. И после появления чад на свет их родителям следует сюда поспешить, ведь очередь прибывает с каждым приемным днем.

Формирование детсадовских групп начнется в мае

«Сейчас идет процесс слияния баз данных, мы занимаемся информационной сверкой, которая производится два раза в год, и поэтому назвать цифру, сколько детей в Вологде состоят на сегодняшний день в двух очередях, я пока не в состоянии», — сказала главный специалист по дошкольному образованию управления образования администрации Вологды **Татьяна Макова**.

Зато Татьяна Юрьевна согласилась назвать предыдущую итоговую цифру, известную наверняка: на 1 января 2011 года очереди насчитывали 7049 детей от рождения и до трех лет.

Сказать, сколько мальчишек и девочек отправятся в вологодские детсады будущей осенью, в городском управлении образования также затруднились. «С 1 мая мы начнем работу по формированию групп. Как правило, списки тех, кто направлен в детский сад, утверждаются в начале июня. В 2011 году дата пока не определена, но планируется, что это станет известно раньше обычного срока. Надеемся, что данная цифра составит в этом году от 2000 до 2500 детей». **ЕБ**

Садики-конструкторы

Над выходом из ситуации, сложившейся вокруг детских садов, уже давно ломают головы как городские, так и областные власти. В качестве одного из путей предлагался вариант надстройки над детсадами третьих этажей. Но поскольку изначально проекты зданий не предусматривали столь кардинальных вмешательств по поводу расширения площадей (да и много ли вы видели в Вологде трехэтажных детсадов?), в последнее время Правительством области все больше внимания уделяется так называемым мобильным детским садам, которые могут появиться у нас в регионе уже в этом сентябре. Подразумевается, что возводиться они будут на основе блочно-модульных технологий.

Губернатор Вячеслав Позгалев уже побывал с рабочим визитом на Вологодском заводе строительных конструкций и дорожных машин (ОАО «СКДМ»), где лично ознакомился с технологией производства модулей. Идея строительства подобных объектов не нова и заимствована у зарубежных компаний. Проект для нашей области рассчитан на 10–15 лет. И уже в текущем году намечено строительство 18-ти дошкольных учреждений в Вологде, Череповце и других муниципалитетах.

По мнению строителей, данные постройки уникальны уже тем, что в случае необходимости они могут быть достаточно легко демонтированы и перебазированы в любой другой населенный пункт. Финансирование проекта берет на себя областной бюджет, строительство — СКДМ, приемку в эксплуатацию — муниципальные образования.

«В течение десяти лет мы будем вносить арендную плату за эти детские сады, что и будет являться расчетом за поставленную продукцию», — сказал Вячеслав Позгалев.

Как считает губернатор, такой опыт строительства объектов социальной сферы во многом будет способствовать решению проблемы с уменьшением очередей в детские сады.

ТАРИФНЫЙ НАДЗОР

ТЕКСТ: АННА ГОРИНА

Тема роста тарифов ЖКХ муссируется в СМИ уже давно. Весна 2011 года стала наиболее острой в этом плане и для энергетиков. Первые лица государства стали активно критиковать отрасль за необоснованно завышенный уровень цен. В 2011 году в почти в половине регионов страны рост тарифов превысил 15%. Экспертное сообщество и обычные граждане склонны обвинять в этом кого угодно — федеральные и региональные органы власти, генерирующие, сетевые и сбытовые энергокомпании... Из чего же все-таки складываются такие высокие цены на энергоресурсы?

В начале апреля обсуждение «тарифного скачка» дошло и до регионального уровня. 8 апреля министр энергетики России Сергей Шматко и Полпред президента РФ в СЗФО Илья Клебанов провели совместную видеоконференцию с властями субъектов Северо-Западного федерального округа по вопросу оптимизации цен на электроэнергию. «Руководством страны поставлена задача остановить рост цен и привести его в соответствие с теми макроэкономическими показателями, которые были приняты Правительством Российской Федерации осенью прошлого года. Напомню, речь идет о том, что рост цен не должен превышать 15%. Еще одна серьезная проблема — неплатежи. На розничном рынке страны они составляют на сегодняшний день 130 млрд руб. Без работы в регионах эту ситуацию не изменить», — отметил министр энергетики Сергей Шматко.

Таким образом, федеральная власть дала четко понять губернаторам, что те несут прямую ответственность за рост тарифов на подшефных территориях. В этом контексте отчет губернатора Вологодской области Вячеслава Позгалева оказался вполне удовлетворительным.

«В Вологодской области общий рост цен на электроэнергию составляет 13,6%, для населения — 10%», — рапортовал Вячеслав Евгеньевич.

В целом анализ стоимостных показателей в электроэнергетике с 2007 по 2011 год показывает, что в результате проведенной реформы реальные расходы потребителей на 1 кВт/ч с 2007 года к 2011 выросли более чем в 2 раза. Данное увеличение цены не сопровождалось существенным обновлением действующего генерирующего оборудования и появлением новых мощностей. Основными причинами роста стоимости электрической энергии для конечных потребителей на розничном рынке стало увеличение затрат на покупную электрическую энергию с оптового рынка и затрат на оплату услуг по ее передаче. Другими словами, основной рост пришелся на стоимость услуг генерирующих и сетевых компаний.

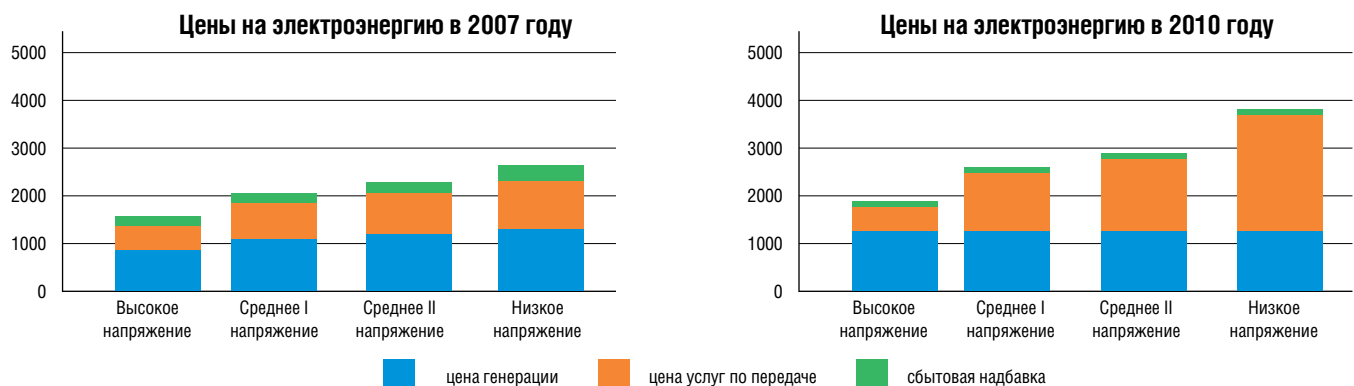
Начнем с первых. Либерализация рынка в стране была призвана сделать цены на электроэнергию «адекватными». Подразумевалось, что рост стоимости электричества будет сдерживать сам оптовый рынок.

Что мы получили по факту? Свободная цена на оптовом рынке, транслируемая потребителям Вологодской области в 2007–2010 гг., в 1,5–1,8 раза превышала регулируемую. Рост средней цены генерации (приобретение электроэнергии без услуг по передаче и сбыту) за тот же период примерно составил 214%. Из указанных данных видно, что цены продажи электроэнергии генерирующими компаниями на оптовом рынке, формируемые некоммерческим партнерством «Совет рынка» на основании тарифных решений ФСТ России, являются одним из существенных источников роста тарифов на розничном рынке.

Еще интереснее ситуация обстоит с сетевыми компаниями. По Вологодской области среднее увеличение тарифов на передачу за 5 лет превысило 150%. Данное повышение не сопровождалось опять же существенным повышением пропускной способности сетей. Вдобавок, в 2009 году во время всеобщего падения потребления «в сети», крупнейшая сетевая компания региона пользуясь несовершенством законодательства отсудила у сбытовой компании более 600 млн руб. Расходы гарантирующего поставщика на оплату услуг сетевой компании в плановых, а не фактических объемах были учтены регулирующим органом при установлении очередных тарифов, что сказалось на цене электроэнергии для всех потребителей, включая население и бюджетные организации.

В целом сбытовые компании, которые непосредственно работают с потребителями, рассматривать в качестве фактора роста тарифа не стоит по одной простой причине: их доля в структуре тарифа незначительна и не превышает 5%. **BB**

Динамика изменения структуры цен на электроэнергию в первой ценовой зоне (зона Европы и Урала) на примере Вологодской области*



* Данные ЗАО «Межрегионсоюзэнерго» (управляющая компания, имеет активы в Вологодской, Архангельской, Свердловской областях, Москве и Республике Хакасия).

Читайте в выпуске:

КОНСАЛТИНГ

ПО МЕТОДУ ДЯТЛА

Как с помощью телефонного звонка взыскать долг с организации?

НОВОЕ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Для отдельных категорий налогоплательщиков установлены пониженные тарифы страховых взносов.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ В ПРАВОВОЙ СИСТЕМЕ

Принята «Стратегия развития торговли в РФ», новый закон «Об электронной подписи» и ряд других важных правовых решений.

ПРАВА ПОТРЕБИТЕЛЯ

РЕМОНТ БЕЗ ГАРАНТИИ

Очередные коммунальные проблемы не решаются управляющей компанией. Как их решать с помощью закона?

ФИНАНСЫ

СТРАТЕГИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ АКЦИЙ

Биржевые трейдеры анализируют ситуацию на фондовом рынке по итогам первого квартала 2011 г.

ПСИХОЛОГИЯ

ТРУДНО БЫТЬ БОГОМ

Перфекционизм — болезнь или личное достижение? Чаще всего это все-таки первое.

ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

ВЕСЕННЯЯ IT-КАПЕЛЬ

Очередная серия высокотехнологичных новинок от нашего постоянного обозревателя для тех, кто хочет быть в курсе.

ИМИДЖ

МЕСТО ДЛЯ ДИСКУССИЙ

Современный политик и чиновник, возможно, и не догадывается каким было публичное выступление 105 лет назад...

ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

ПО МЕТОДУ ДЯТЛА

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

Американская миллионерша русского происхождения решила оказать помощь своим родственникам, бедствующим в России. Она попросила определить степень родства и отдать 100 тыс. долл. самому близкому родственнику, 50 тыс. второму по степени родства и 20 тыс. третьему. У нее оказалось три родственницы: внучка, племянница и двоюродная сестра. Как определить кто из них самый близкий?

На первый взгляд, проблемы здесь нет — «по крови» все понятно, однако, когда поверенный миллионерши попросил представить доказательства родства, тут началось! В ход пошли подсчеты встреч, совместных поездок и даже количества написанных новогодних открыток. Припомнились все слова, которые были сказаны (или предполагалось, что были сказаны) в адрес уважаемой миллионерши ее родственниками (как добрые, трепетные, так и самые нелестные отзывы). На божий свет вытаскивались такие подробности, как наркозависимость внучки, варианты возможного отцовства племянницы и даже несчастный новогодний подарок, съеденный втихаря двоюродной сестрой в шестилетнем возрасте. Еще бы, ведь на кону 100000 долларов!

К счастью, все это действо происходило на открытом тренинге «Работа с дебиторской задолженностью» и воспринималось участниками как не более

чем увлекательная шутивая игра по выполнению задачи: определить, какая доля принадлежит вам по праву и подготовить стратегию доказательства своей позиции.

Эта игровая ситуация с вымышленными героями наглядно демонстрирует, как именно развиваются события по возврату дебиторской задолженности у клиента. Клиент — это, условно, миллионерша, родственники — поставщики, которые страстно желают вернуть свои деньги, хотя бы часть и по возможности большую, используя все возможные и невозможные приемы.

В реальности ситуация при возврате долга развивается по двум сценариям: или у клиента нет денег, или у него деньги есть, но чаще всего не для вас. Большинство коммерческих организаций существуют по принципу «заплатить как можно меньше и как можно позже» и начинают всерьез вспоминать о платежах только тог-

да, когда раздается грозный звонок: «Вы должны нам денег. Когда вы заплатите?»

О том, как понять, есть у клиента деньги или нет, и какие шаги нужно предпринять в компании, чтобы улучшить систему работы по возврату дебиторской задолженности, мы подробно писали в статье «В Новый год без долгов?» («Бизнес и Власть», №6 за 2010 год). Напомню лишь, что роль профилактических мероприятий возникновения дебиторской задолженности огромна. Как заметил один из знакомых руководителей, «если включить в работу менеджеров пару профилактических звонков, это же увеличит оборачиваемость на 70%! Все! Пора менять систему!»

В этой статье я хочу предложить несколько практических рекомендаций сотрудникам (чаще всего это менеджеры по продажам), которые в силу разных причин вынуждены не только продавать, но и заниматься возвратом долгов.

Компании выбирают разные подходы к организации работы с дебиторской задолженностью. В одних случаях возвратом долгов занимаются отдельные сотрудники (возможно целые подразделения). В других — сотрудники продающих отделов. Распределение функций зависит от особенностей организации и ее ресурсов. В первом случае не возникает психологической проблемы и терзаний продавцов типа «как я буду «выбивать долги», если я только что ему продавал и обещал золо-

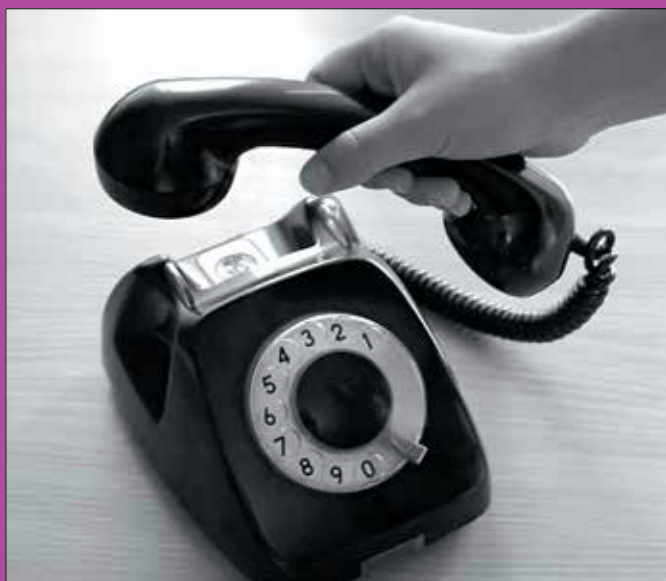


Схема телефонного звонка при работе с дебиторской задолженностью

1 этап:

- Приветствие.
- Выяснение, с кем происходит телефонный разговор.
- Представление.
- Формулирование причины звонка: «Вы должны нам деньги. Я хочу обсудить, когда и как вы нам заплатите. Вам понятна цель моего звонка?»
- Напомните факты: сумма и сроки.

2 этап:

- Объясните вашу позицию (я должен получить платеж), конечную цель (я должен узнать дату погашения задолженности) и промежуточную цель (сколько можете заплатить сегодня).
- Выслушайте позицию клиента.

3 этап:

- Резюмируйте договоренности (что и когда будет сделано). При этом сумма платежа проговаривается в денежном выражении, срок платежа обозначается конкретно. Должник должен подтвердить, что понял ваши договоренности.

тые горы». Во втором случае, эти терзания обостряются в форме вопроса: «Как вернуть долг и при этом не испортить отношения с клиентом?»

Сотрудник, занимающийся возвратом долга, напоминает дятла. То есть постоянно напоминает клиентам о необходимости возврата долга и с течением времени усиливает давление.

Для успешного выполнения этой работы ему следует помнить несколько полезных правил:

1. Начинать нужно с простых случаев. Конечно, хочется сразу решить сложный случай и расслабиться, но именно сложные случаи отнимают массу времени, сил и эмоций. А на простые уже не остается ни того, ни другого. Тренировка на простых случаях (я имею в виду незначительные суммы и сроки просроченной задолженности) позволит, помимо всего прочего, еще и набить руку.

2. Первый звонок — дружеское напоминание. Никогда не начинайте диалог с клиентом с жестких бескомпромиссных заявлений. Вы можете предполагать одно развитие ситуации у клиента, на деле может оказаться совершенно другое. Помните, что вы работаете по методу дятла, но дятла в начале «ласкового». Искреннее проявление внимания к проблемам клиента несомненно вернется вам бонусом, причем иногда самым неожиданным образом.

3. Важно не только содержание разговора, но и форма подачи информации. В содержании разговора важно, чтобы и вы, и должник точно знали сумму долга и срок возврата, при этом форма подачи информации не должна напоминать допрос с пристрастием.

4. Применяйте уловки. Диапазон уловок чрезвычайно широк — от ссылки на давление собственного руководства, бухгалтерии, программы до вызывания жалости к собственной персоне по типу «если вы не оплатите, я в этом месяце останусь без зарплаты». Есть множество струн человеческой души, на которых хороший манипулятор может сыграть. Однако, помните: как только вашу игру распознали, она перестает быть действенной.

5. Не оставляйте должнику выбора — диктуйте условия. Очень важно уметь вести диалог, не идя вслед за клиентом-должником, а предлагая выгодные для вас варианты. Чтобы успешно это делать, варианты необходимо продумать заранее, и число их должно быть не менее трех.

6. Добейтесь, чтобы должник всегда называл точную дату платежа. Обещания типа «скоро, как только нам заплатят, так мы сразу...» позволяют должни-

Приемы работы с некоторыми отговорками клиента

«Мы уже заплатили»

- Уточните, когда это произошло, и попросите прислать подтверждение.
- Если оплатили несколько дней назад, а подтверждения вы не видите, попросите прислать копию платежного по факсу прямо сейчас.
- Позвоните через 5–10 мин, если не получили подтверждения.

«Да, я обещаю скоро оплатить ваш счет»

- Попросите подтвердить факт задолженности и назвать просроченную сумму, чтобы убедиться, что должник знает сумму долга.
- Сообщите, что, так как выставленный счет уже просрочен, вам необходимо, чтобы должник сообщил определенную дату, к которой будет произведена оплата (пример, не после 5-го, а 16-го).
- Если должник сообщил вам дату оплаты, подтвердите у него эту информацию (Правильно ли я понял...?) и поблагодарите за твердое обещание заплатить. Сделайте все, чтобы человек сам поверил, что поклялся заплатить.
- Если исполнитель не может назвать вам определенную дату, спросите, кто прямо ответит на этот вопрос, и переходите к разговору с указанным лицом.
- Если ответственное лицо утверждает, что не знает, когда они смогут вам заплатить, остановите поставки до погашения задолженности.

«Мы не можем заплатить, у нас нет денег» (1 вариант)

- Предложите взять кредит.
- Попросите подтвердить, что товар получен вовремя, напомните, что он обещал вам все оплатить.
- Выясните можно ли вернуть товар. Если да, то сначала верните, а затем начинайте переговоры о возмещении расходов.
- Узнайте, в чем причина отсутствия денег, есть ли шанс, что ситуация улучшится, и когда именно это произойдет.
- Выясните, прекращает ли компания свою деятельность, если это так, то немедленно обращайтесь в суд.
- Спросите, перестали ли выплачивать зарплату сотрудникам, заморожены ли все платежи, счет в банке. Если нет, убедите клиента, что ваши платежи приоритетные и срочные.
- Если ситуация серьезная, и платеж откладывается на неопределенное время, остановите все поставки до погашения задолженности и подавайте в суд.

«Мы не можем заплатить, у нас нет денег» (2 вариант)

- Если возникла краткосрочная проблема ликвидности, а клиент — хороший плательщик, сошлитесь на процедуры кредитной политики и предложите оплатить часть суммы (половину) сразу, а для дальнейших составить график.
- Одновременно убедитесь и проверьте у независимых источников, верны ли факты, которые вам сообщил должник. Если нет, начинайте процедуру подготовки передачи дела в суд.
- Если возникла краткосрочная проблема ликвидности, а клиент не является хорошим плательщиком, попросите оплатить часть суммы, и вне зависимости от поступления этих денег начинайте процедуру подготовки передачи дела в суд.
- Если клиент, не предоставив разумного объяснения, в итоге обещал заплатить, возможно, он просто хотел выяснить, есть ли возможность платить на других условиях: с отсрочкой или по частям. Прямо спросите его, не в этом ли состояла его цель.
- Если ответственное лицо утверждает, что не знает, когда сможет вам заплатить, остановите поставки до погашения задолженности.

ку лавировать. Определение точной даты платежа позволит вам не только контролировать процесс возврата, то есть определить контрольные точки, но и сформирует у клиента предельно конкретное понимание ситуации.

7. Будьте последовательны и назойливы. Тот же «метод дятла». Тут нет понятия удобно или не удобно, главное — в системе и понятно. Доходите до всех уровней, до которых можете достучаться: снабжение, бухгалтерия, директор и обязательно подключайте собственную «тяжелую артиллерию» в виде коммерческого, фи-

нансового или просто директора. Но подключайте их в крайних случаях, когда вы сами уже прошли все круги ада.

Конечно, самый лучший способ избежать дебиторской задолженности (особенно просроченной) — это работать по 100-процентной предоплате. Но это возможно при условии эксклюзивности продукта. В остальных случаях снижению риска возникновения просроченной задолженности способствует построение системы управления оной, а также обучение непосредственных исполнителей конкретным эффективным приемам. 55

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

ТЕКСТ: ЕЛЕНА БЕЛОВА

Малый и средний бизнес очень чувствителен к изменениям условий налогообложения. Для смягчения налоговой нагрузки и предупреждения оттока инвестиций из этого сектора экономики принят ряд важных законодательных актов.

Налог в рассрочку

Федеральный закон РФ от 7 марта 2011 года №23-ФЗ направлен на повышение эффективности государственных программ поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, а также на совершенствование налогообложения деятельности указанных субъектов, осуществляемой за счет предоставленных субсидий. Опираясь на основные положения закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», новый документ регламентирует особый порядок учета средств финансовой поддержки в виде субсидий, получаемых малыми и средними предприятиями и предпринимателями. Поправки вступают в силу со дня их официального опубликования и распространяются на правоотношения, возникшие с начала текущего года.

Субсидии и бюджетные инвестиции, получаемые субъектами малого и среднего предпринимательства, носят безвозмездный и безвозвратный характер. Однако зачастую они подпадают под излишнее налогообложение в силу того, что поступают и расходуются в разные налоговые периоды. В соответствии с НК РФ предприятия малого и среднего бизнеса в течение двух лет имеют право не уплачивать налог на прибыль с суммы государственной дотации при условии, что успеют израсходовать полученные деньги полностью. А образовавшийся остаток средств им приходится учитывать как доход при расчете налога на прибыль.

Теперь Закон дополнен пунктом, что такие средства финансовой поддержки отражаются в составе доходов пропорционально расходам, фактически осуществленным за счет этого источника, но не более двух налоговых периодов с даты получения. Если по окончании второго налогового периода сумма указанных полученных средств превысит сумму признанных рас-

ходов, фактически осуществленных за счет государственных субсидий, то налогом на прибыль будет облагаться лишь разница между ними. Это нововведение позволит малому и среднему бизнесу не начислять и не уплачивать налог на доходы физических лиц, сельскохозяйственный налог и налог при упрощенной системе налогообложения в ситуациях, когда поступление дотации и ее расходование выпадает на разные налоговые периоды.

Данный порядок учета средств финансовой поддержки не распространяется на случаи приобретения за счет указанного источника амортизируемого имущества, когда средства отображаются в составе доходов по мере признания расходов по приобретению этого имущества.

Пониженные страховые тарифы

В конце прошлого года был принят ряд новых законов, вносящих изменения и дополнения в Федеральный закон №212-ФЗ от 24 июля 2009 года. Это федеральные законы №272-ФЗ от 16 октября, №339-ФЗ от 8 декабря и №432-ФЗ от 28 декабря 2010 года, которыми установлены пониженные тарифы страховых взносов для отдельных категорий налогоплательщиков.

Первая категория — это субъекты малого бизнеса, соблюдающие ряд условий:

1. Применение упрощенной системы налогообложения. Внимание: для плательщиков единого налога на вмененный доход в 2011 году льгот не предусмотрено.

2. Основной вид деятельности субъекта малого предпринимательства должен быть включен в приведенный Законом перечень (пп.8 п.1 ст.58 Закона №212-ФЗ). Всего перечень содержит 36 позиций (производство пищевых продуктов, машин и оборудования, швейное и текстильное производство, образование, строительство, здравоохранение, предоставление социальных услуг, деятельность спортивных объектов и т.д.)

3. Доля доходов от основного вида деятельности составляет не менее 70% в общем объеме доходов. Сумма доходов определяется в соответствии со ст. 346.15 НК РФ на основании данных, отображаемых в Книге доходов и расходов по УСН.

Напомним, что совокупный размер страховых взносов в 2011–2012 годах для них составляет 26%, в том числе ПФР — 18%, ФСС РФ — 2,9%, ФФОМС — 3,1% (2011 год) и 5,1% (2012 год), ТФОМС — 2% (2011 год) и 0% (2012 год).

В соответствии с Законом подтверждение основного вида экономической деятельности для получения права на использование пониженных страховых тарифов осуществляется в порядке, установленном Минздравсоцразвития России, приказом № 54н от 30 января 2011 года которого внесены изменения в форму расчета по страховым взносам, вступающую в силу с отчетности за первый квартал текущего года.

Таким образом, документами для обоснования перед контролирующими органами права на получение пониженных страховых тарифов являются:

Поддержка МСБ: федеральный уровень

В рамках государственной поддержки малого и среднего бизнеса начинающий предприниматель может получить 300 тысяч рублей, предприятие малых форм — 750 тысяч рублей на собственные нужды, средний бизнес — от 1 миллиона до 2,5 миллионов рублей, поддержка в сфере ЖКХ — до 5 миллионов рублей, на участие в выставках — до 1 миллиона рублей, на создание инновационных продуктов — до 10 миллионов рублей. Для получения субсидии индивидуальный предприниматель обязан предоставить бизнес-план и способы освоения им потенциальных денежных средств. Субсидии не выдаются предпринимателям, занятым в сфере недвижимости, сдающим в прокат автомобили или бытовую технику. Если после выдачи субсидии обнаружится нецелевой порядок ее расходования, полученные от государства средства в полном размере до 300 тысяч рублей придется возвратить.

— уведомление о возможности применения УСН или Патент на право применения УСН;

— информационное письмо об учете в ЕГРЮЛ или ЕГРИП, где указан статистический код по ОКВЭД;

— Книга учета доходов и расходов по УСН, в которой формулировка записи о полученных доходах позволяет однозначно отнести данную операцию к основному или вспомогательному виду осуществляемой деятельности.

Следующая категория налогоплательщиков, имеющая право на льготные тарифы, — это организации, осуществляющие деятельность в области информационных технологий (за исключением организаций, имеющих статус резидента технико-внедренческой особой экономической зоны) в соответствии с п.6 ч.1 ст.58 Федерального закона №212-ФЗ. Их совокупный страховой тариф в текущем году составит 14% (ПФР — 8% (2% и 6%), ФСС РФ — 2%, ФФОМС — 2%, ТФОМС — 2%). Для применения льготных тарифов IT-компании должны иметь документ, подтверждающий государственную аккредитацию в области информационных технологий; их доход от основной деятельности за 9 месяцев года, предшествующего году перехода на пониженные тарифы, составляет не менее 90% общей суммы доходов; средняя численность не менее 50 человек.

Заключительная категория льготников — это российские организации и предприниматели, осуществляющие производство, выпуск в эфир и (или) издание средств массовой информации, за исключением рекламных и эротических информационных продуктов, в том числе в электронном виде в соответствии с п.7 ч.1 ст. 58 федерального закона №212-ФЗ. Их совокупный тариф в текущем году составит 26%, как и у страхователей, применяющих упрощенную систему налогообложения, но в иной разбивке по фондам: ПФР — 20% (14% и 6%), ФСС РФ — 2,9%,

ФФОМС — 1,1%, ТФОМС — 2%. Такие страхователи могут утратить право на льготы, если будут исключены из реестра организаций и предпринимателей, осуществляющих деятельность в сфере СМИ, или изменят вид своей экономической деятельности.

Индивидуальные предприниматели имеют право применять пониженные тарифы страховых взносов лишь в отношении выплат, осуществляемых ими в пользу наемных работников, поскольку установленные Законом льготные тарифы прописаны только для работодателей.

Установлены пониженные тарифы страховых взносов для отдельных категорий налогоплательщиков, в частности для организаций, осуществляющих деятельность в области информационных технологий.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 31 марта 2011 года №238 определена стоимость страхового года на текущий год, которая рассчитывается исходя из тарифов страховых взносов на обязательное страхование и минимального размера оплаты труда, установленного на 1 января 2011 года.

Так, годовой взнос в ПФР для индивидуального предпринимателя составит 13509 рублей 60 копеек, в ФФОМС — 1610 рублей 76 копеек, в ТФОМС — 1039 рублей 20 копеек. Общая налоговая нагрузка в этом году будет 16159 рублей 56 копеек. В зависимости от года рождения предпринимателя страховой взнос в ПФР начисляется полностью на страховую часть (для лиц 1966 года рождения и старше) или разделяется на 20% страховой и 6% накопительной части (для лиц 1967 года рождения и моложе).

Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) предлагает про-

длить льготные ставки по страховым взносам для малого бизнеса до 2020 года и рассмотреть вопрос распространения пониженных тарифов на более широкий круг секторов малого предпринимательства. В свою очередь президент РФ Дмитрий Медведев сообщил, что правительство обсуждает возможность изменения налоговых ставок для малого и среднего бизнеса. «По ставкам для бизнеса, включая малый и средний бизнес, сейчас правительство работает. Здесь, конечно, требуются отдельные решения с учетом текущей экономической ситуации, но, тем не менее, отдельные и выделенные решения».

Новации по ЕНВД

Федеральным законом от 7 марта 2011 года №25-ФЗ внесены изменения в ст. 346.29 части второй НК РФ: в отношении предпринимательской деятельности «реализация товаров с использованием торговых автоматов» установлена базовая доходность в размере 4500 рублей в месяц. Аналогичный размер базовой доходности применяется в отношении развозной и разносной розничной торговли. Изменения вступят в силу с 1 июля 2011 года.

В связи с этим ФНС России в письме от 23 марта 2011 года № КЕ-4-3/4541@ напоминает, что с третьего квартала этого года плательщики ЕНВД, осуществляющие реализацию товаров с использованием торговых автоматов, должны исчислять сумму налога в соответствии с новыми правилами. Отмечено, что применяемый ранее указанными налогоплательщиками физический показатель «торговое место» теперь не относится к данному виду предпринимательской деятельности.

В письме Минфина РФ от 11 февраля 2011 года №03-11-09/6 даны рекомендации по применению коэффициента-дефлятора К1, необходимого для расчета налоговой базы по ЕНВД. В 2011 году следует применять коэффициент-дефлятор в размере, равном 1,372. **БВ**



РЕКЛАМА

ПРОДАЖА
производственно-складских
помещений
www.emng.ru

(8172) 795-080



Окружное ш., 2а
S_{общ.} = 15075,4 м²

Окружное ш., 6а
S_{общ.} = 30950 м²

Окружное ш., 9а
S_{общ.} = 6369 м²

Пошехонское ш., 8
S_{общ.} = 3002,6 м²

ул. Залинейная, 22
S_{общ.} = 2845,6 м²

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ В ПРАВОВОЙ СИСТЕМЕ

ТЕКСТ: ЕЛЕНА БЕЛОВА

Весной этого года на федеральном уровне был принят ряд важных правовых решений стратегического характера. Конечно, все они нуждаются в дальнейшей проработке, в том числе и в виде издания нормативных правовых актов на уровне региона. Однако уже сам факт их принятия заслуживает особого внимания.

Принята «Стратегия развития торговли»

Приказом Минпромторга РФ 31 марта этого года была утверждена «Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2011–2015 годы и период до 2020 года», ее текст опубликован на официальном сайте ведомства. Стратегия предполагает увеличение доли современных форматов в розничном обороте страны до 60–80% к 2020 году против 35% в 2008 году, а доли пяти крупнейших игроков — до 35–50%. Предполагается также, что обеспеченность площадями современного формата из расчета на тысячу человек должна вырасти с 73 кв. м в 2008 г. до 120–150 кв. м в 2015 г., и до 200–300 кв. м в 2020 г. Ожидается, что реализация Стратегии позволит увеличить к 2015 году оборот оптовой и розничной торговли до 80,1–84,2 трлн рублей, т.е. в 4–6 раз по сравнению с нынешним. При этом доля розничных сетей будет неуклонно расти и достигнет 35–45% к 2015 г. (55–65% к 2020 г.).

Активная фаза реализации стратегии намечена на 2012–2013 г. Именно в этот период ожидается активный рост отрасли, обусловленный общим восстановлением экономики, снижением административных барьеров, реализацией региональных программ развития торговли.

В России вновь будут созданы дорожные фонды

Дорожные фонды функционировали в РФ в 1990-е гг. Федеральные чиновники посчитали, что после их ликвидации в период с 2000 по 2009 годы доля расходов на дорожное хозяйство в суммарном валовом внутреннем и региональном продукте сократилась с 1,6 до 0,7% или в 2,4 раза. Доля расходов на финансирование дорожного хозяйства субъектов федерации еще больше — в 4,5 раза. Недостаток средств сказался на качестве автодорог. Теперь решено возродить дорожные фонды: Бюджетный кодекс РФ и некоторые федеральные законодательные акты дополнены новыми положениями. Определено, что Федеральный дорожный фонд формируется в составе федерального бюджета. Его базовый объем на 2011 год установлен в размере 254,1 млрд рублей. Пополнение фонда планируется за счет доходов, в частности, от: уплаты акцизов на нефтепродукты, подлежащих зачислению в федеральный бюджет; использования имущества, входящего в состав автодорог общего пользования; сборов за проезд иностранных автомобилей по автомобильным дорогам на территории РФ; платы в счет возмещения вреда, причиняемого дорогам общего пользова-

ния федерального значения; субсидий, безвозмездных поступлений от физических и юридических лиц.

Субъекты РФ должны создать свои дорожные фонды не позднее 1 января 2012 года. Формирование этих целевых фондов будет осуществляться за счет поступлений от уплаты акцизов на нефтепродукты, транспортного налога и иных поступлений. Может также предусматриваться создание муниципального дорожного фонда. Для этого необходимо решение представительного органа муниципального образования, которое должно регламентировать порядок его формирования и использования.

Электронная подпись теперь ставится по-новому

Федеральный закон от 6 апреля 2011 г. №63-ФЗ устанавливает новый порядок регулирования отношений, связанных с применением электронной подписи. Препятствие — закон 2002 г. «Об электронной цифровой подписи» утратил силу.

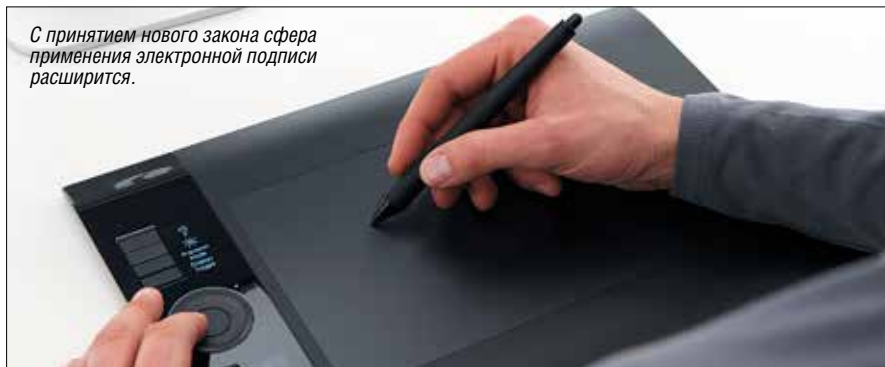
Новый закон, в частности, регулирует следующие виды отношений в области использования электронных подписей: использование различных видов электронных подписей; выдачу и использование сертификатов ключа подписи; проверку электронных подписей; оказание услуг удостоверяющих центров; аккредитацию удостоверяющих центров.

Главным признаком электронной подписи признается возможность использования подписи для идентификации подписавшего информацию в электронно-цифровой форме физического или юридического лица. При этом выделяются два вида электронной подписи: простая и усиленная. Последняя, в свою очередь, может быть квалифицированной или неквалифицированной.

Установлено, что информация, подписанная квалифицированной электронной подписью, признается электронным документом, равнозначным документу на бумажном носителе, подписанному собственноручной подписью (кроме случаев, когда законодательством установлена необходимость составления документа исключительно на бумажном носителе). Впрочем, электронные документы, подписанные простой или неквалифицированной подписью, также могут признаваться равнозначными подписанным бумажным документам.

Можно с уверенностью предположить, что с введением в действие данного закона сфера применения электронной подписи расширится как при совершении гражданско-правовых сделок, так и при оказании государственных (муниципальных) услуг, исполнении государственных (муниципальных) функций, при совершении иных юридически значимых действий. **EB**

С принятием нового закона сфера применения электронной подписи расширится.



РЕМОНТ БЕЗ ГАРАНТИИ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ШАЛУШКИНА,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОЮЗА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ГОРОДА ВОЛОГДЫ

Коммунальные проблемы, а точнее управляющие компании, которые не умеют или не хотят их решать, все чаще являются поводом для различных публикаций в СМИ. Мы рассмотрим некоторые вопросы жилищно-коммунальной сферы со своей стороны — со стороны защиты прав потребителей.



Вологжане Зубаревы вместе с дочерью и внуком проживают на верхнем этаже пятиэтажной панельки на улице Петрозаводской. Не живут — мучаются, постоянно боятся, что из-за дырявой крыши их трехкомнатную квартиру затопит. Их опасения не напрасны — такое уже случилось. Несколько лет назад кровля протекла так сильно, что вода залила пол почти на полметра, дошла до третьего этажа, и ее вычерпывали мисками и ведрами. Крышу отремонтировали, но на потолке и стенах периодически вновь появляются плесень и разводы. Собственники квартиры много раз жаловались в управляющую компанию РЭС №12. В прошлом году кровлю в очередной раз залатали, но осенью она вновь потекла. Хозяйка квартиры вновь принесла письменное заявление в управляющую компанию, в котором требовала качественно отремонтировать крышу. Подпись на заявлении руководитель компании поставила только под нажимом принципиальной женщины. Но ответа на претензию та так и не получила. Правда, однажды вечером к ним домой пришел молодой человек и заделал шов на балконе. Дело в том, что при входе на балкон образовалась наледь, и талая вода, попадая на электропроводку, создала угрозу замыкания.

После этого наледь на балконе стала еще больше, но последующие обращения по этому поводу работники обслуживающей организации игнорировали.

Вскоре на кухне у Зубаревых обнаружилась новая протечка.

Как поступить собственникам квартиры в таком случае? Во-первых, написать письменное заявление в управляющую компанию. В соответствии с приложением №2 постановления Госстроя РФ №170 от 27 сентября 2003 г. предельный срок устранения протечки в отдельных местах кровли — в течение суток со дня подачи заявки. Если все сигналы и заявки пострадавших жильцов были проигнорированы, работников управляющей компании можно привлечь к ответственности, в том числе и уголовной (за порчу общедомового и личного имущества граждан), пожаловавшись в прокуратуру. Можно также обратиться с жалобой в Государственную жилищную инспекцию, Роспотребнадзор или в суд. Собственники квартир вправе также потребовать от управляющей компании возмещения материального ущерба, причиненного в результате протечки крыши, а также компенсации морального вреда.

Напомним им еще об одном — праве на перерасчет оплаты услуг. Дело в том, что жильцы злополучной квартиры живут в постоянном дискомфорте и в то же время оплачивают счета, как говорится, по полной программе.

Наряду с правилами содержания имущества существует еще один документ — Правила изменения размера платы

за содержание и ремонт жилого помещения в случае оказания услуг и выполнения работ по содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме ненадлежащего качества или с перерывами, превышающими установленную продолжительность. В них закреплено право собственника требовать снижения (перерасчета) оплаты за содержание общего имущества, если правомочные лица или организации сделали эту работу нерадиво.

Отсчет времени начинается с момента подачи потребителем в аварийно-диспетчерскую службу заявки о ремонте и составления акта. Следует написать заявление и принести в управляющую компанию, попросив зарегистрировать его. Услуга считается предоставленной лишь после того, как потребитель (или его представитель) подпишет акт об устранении недостатков предоставления услуги.

Если потребитель (или его представитель) и исполнитель не пришли к единому решению относительно качества предоставления услуги, то ими назначается новое время и дата оценки ее качества, куда могут быть приглашены представители государственной жилищной инспекции и общественного объединения потребителей. По результатам повторной оценки качества составляется новый акт, который подписывается обеими сторонами, а также представителями государственной жилищной инспекции, общественной организации.

Если факт предоставления некачественной услуги доказан, жильцы вправе требовать от УК перерасчета платы за данную услугу.

Если факт предоставления некачественной услуги будет доказан, жильцы вправе обратиться в управляющую компанию с требованием произвести перерасчет платы за некачественно оказанную услугу. Если она этого не сделает — то в мировой суд.

Зубаревы настроены отстаивать свои права вплоть до суда. Конечно, управляющая компания может сослаться на то, что для решения проблемы необходимо проводить капитальный ремонт. А он, согласно Жилищному кодексу РФ, выполняется на средства собственников жилья. Но в таком случае управляющая компания может подать заявку в Фонд содействия реформированию ЖКХ на софинансирование ремонтных работ по этому дому из федерального бюджета. И тогда собственники будут обязаны заплатить только 5% от стоимости ремонта. **55**



СТРАТЕГИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ АКЦИЙ

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

Все большую обеспокоенность у нас вызывает тот факт, что индекс РТС уже вплотную приблизился к нашему прогнозному значению на конец 2011 г., равному 2100 пунктов. Во втором квартале этого года, как мы полагаем, волатильность российского рынка акций усилится. В долгосрочной перспективе мы подтверждаем наш оптимистический прогноз в отношении российских активов, хотя и считаем, что драйверов рынка акций в первом квартале недостаточно для сохранения позитивной динамики котировок акций в последующие три квартала года.

Пока же мы встревожены тем, что многое зависит от динамики цен на нефть, развития конфликта на Ближнем Востоке и последствий сокращения производства. Сейчас стоимость нефти значительно превышает средний годовой прогноз и среднюю цену за предыдущие 12 месяцев. Между тем, хотя российские активы оценены дешево, они уже не так привлекательны, как в начале года, так как их доля в портфелях инвесторов намного выше, чем годом ранее.

Российская экономика постепенно восстанавливается, хотя и медленно. Кроме того, инфляционное давление выступает тормозящей силой для динамики индекса. По мере приближения периода предвыборной кампании на повестку дня встают неоднозначные вопросы и появляются признаки нарастающей политической напряженности.

Если говорить о долгосрочной перспективе, то позиции России в структурном плане выглядят сильными. Акции остаются недооцененными в абсолютном выражении, экономика, безусловно, уже вошла в посткризисную фазу, суверенные риски низкие, компании показывают достойные результаты и запланирован приличный объем IPO. Более того, Россия следует верному курсу в развитии международных дипломатических отношений и взаимодействия с зарубежным бизнес-сообществом.

Сравнительная оценка

	Рекомендация	Прогнозная цена	P/E		EV/EBITDA	
			2011П	2012П	2011П	2012П
«ЛУКОЙЛ»	ПОКУПАТЬ	\$ 80,60	6,9	7,4	4,2	4,3
«СТС Медиа»	ПОКУПАТЬ	\$ 30,00	18,0	15,1	11,7	9,7
X5	ПОКУПАТЬ	\$ 62,00	28,1	21,7	11,0	9,2
«Магнит»	ПОКУПАТЬ	\$ 35,00	26,5	20,1	16,4	12,4
Alliance Oil	ПРОДАВАТЬ	93,30 швед, крон	8,6	7,8	6,2	5,5
Mail.ru	ПРОДАВАТЬ	\$ 31,5	40,2	29,7	15,5	11,4
Ростелеком	ПРОДАВАТЬ	110,00 руб,	11,7	11,1	5,0	4,6

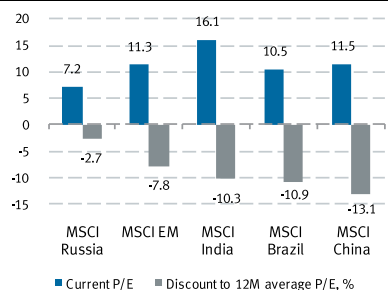
Источник: Банк «Открытие»

Следовательно, кратковременную волатильность российского рынка мы рассматривали бы как возможность для покупок. Вместо того чтобы повышать наш прогноз по индексу РТС с учетом поведения рынка в первом квартале текущего года, мы придерживаемся принятой еще в начале года точки зрения, так как на данный момент у нас нет причин корректировать годовой ориентир по индексу РТС.

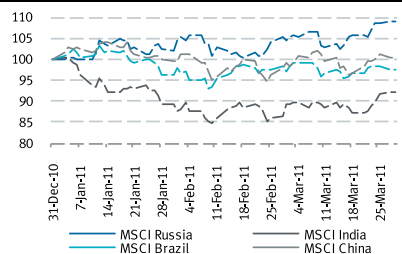
На наш взгляд, имеет смысл держать позиции в защитных активах, к которым относятся бумаги с невысокой оценкой и не столь стремительным ростом в цене или же акции компаний, способных выиграть от укрепления рубля. Нашими фаворитами являются «Лукойл», «СТС Media», Х5 и «Магнит». Напротив, перспективы Alliance Oil, Mail.ru и «Ростелеком» мы оцениваем пессимистично.

В условиях ожидаемой слабой волатильности появляется возможность приобрести «дешевую страховку» от рыночных рисков в виде пут-спреда на индекс РТС. Колл-спреды 110/120 на Сбербанк со сроком истечения в июне 2011 г., по нашему мнению, привлекательны с точки зрения соотношения риска к доходности от инвестиций. Кроме того, мы бы обратили внимание на покупку колл-спредов 110/115 на Х5 со сроком истечения в июне 2011 г. и одновременную продажу июньских путов в качестве ставки с кредитным плечом на компанию, котировки акций которой отстают от динамики рынка, что также позволяет в некоторой степени защититься от их незначительного падения. **BB**

Дисконт российского рынка по P/E (среднее за 12 месяцев)



Динамика российского рынка и рынков стран БРИК (с начала года)



Источники: Bloomberg

Российский автомобильный рынок растет

Опубликованные в апреле статистические данные Ассоциации Европейского Бизнеса (АЕБ) о продажах новых легковых и коммерческих автомобилей в России за март 2011 г. отражают сохранение восходящего тренда на российском автомобильном рынке в текущем году. Как в первом квартале 2011 г., так и в течение марта рынок продемонстрировал 77% рост в годовом выражении, при этом месячный прирост за март составил 35% по сравнению с февралем. Результаты практически всех производителей автомобилей российских марок оказались несколько ниже среднерыночного уровня – продажи АвтоВАЗа выросли на 69% год к году, УАЗа – на 66%, ГАЗа - только на 45%. В марте наиболее слабую динамику показателей продемонстрировал АвтоВАЗ, прибавив 28% относительно предыдущего месяца против роста рынка в целом за тот же период на 35% и увеличив продажи в годовом исчислении на 41%, тогда как рынок в целом вырос в среднем на 77% год к году. Таким образом, опубликованные данные свидетельствуют о более быстром росте продаж иномарок по сравнению с российскими автомобилями. Такая тенденция соответствует нашим прогнозам, что львиная доля роста автомобильного рынка в 2011 г. будет обеспечена за счет сборки иномарок в России.

В отличие от других российских производителей автомобилей, Соллерс в марте обошел рынок в целом, показав рост на 112% год к году (+60% относительно февраля). По итогам первого квартала Соллерс увеличил продажи на 79% год к году. С учетом того обстоятельства, что Соллерс подписал соглашение о новом режиме промышленной сборки, компания продолжит импортировать запчасти, пользуясь льготной ставкой таможенной пошлины. Мы сохраняем наш позитивный прогноз в отношении компании и ее совместного предприятия с Ford, подтверждая нашу рекомендацию «Покупать» для акций Соллерса при целевой цене \$30 за штуку.

Открытие (брокер)

Лучший клиентский сервис 2010
Ежегодная премия «Финанс 2010»

Предприятие года 2010
Лауреат Всероссийской премии «Предприятие года»

Максимальная надежность
Рейтинг присвоен Национальным рейтинговым агентством

ТОР-3
ТОР-10

Рейтинг ведущих операторов срочного рынка FORTS

Рейтинг ведущих операторов рынка акций ММВБ

Сильный брокер — успешные клиенты!

(8172) 21-21-40

www.open-broker.ru

ТРУДНО БЫТЬ БОГОМ

Как лучшее становится врагом хорошего

ТЕКСТ: МАРИЯ ШАБУРОВА, ПСИХОЛОГ

В кризисные и посткризисные времена особенно заметно, как сотрудники всеми силами стремятся продемонстрировать работодателю свою лояльность, чтобы снизить риск увольнения. Задачей опытного управленца становится создание такой системы работы с подчиненными, которая позволила бы использовать все положительные стороны перфекционистов с минимизацией возможных негативных последствий.

Стремление быть идеальным. Что в этом плохого?

Добровольное увеличение рабочего дня без оплаты переработок, казалось бы, должно экономить бюджет предприятия, радовать руководство и быть для остальных работников образцом лояльности к компании. Однако в последние годы ученые все чаще бьют тревогу: маниакальное нежелание покидать рабочее место «сжигает» кадры, вредно влияя на их психику и здоровье, неминуемо снижает производительность и привносит в бизнес новые виды рисков. И крайние случаи: переутомление, гибель сотрудника, потеря ценных знаний, навыков и связей для компании, отсутствие замены.

Анализируя проблему перфекционизма, на первый взгляд и не проблему вовсе, я столкнулась с повсеместным проявлением этого самого перфекционизма в нашей жизни. Таким всеобъемлющим и повсеместным, что хочется от него избавляться.

Перфекционисты — люди настойчивые, сильные, упорные, скрупулезные в достижении поставленных целей, которые стараются достичь совершенства во всем, начиная со школьных экзаменов и заканчивая карьерным ростом и воспитанием детей. Выполнение идеальной работы, завершение проекта без недостатков — это навязчивая необходимость быть совершенным везде и во всем.

Перфекционисты успешны, энергичны, к ним тянутся окружающие. Известно, например, что почти все нобелевские лауреаты — перфекционисты. Однако слишком часто перфекционизм приобретает гипертрофированные формы. Человек, стремящийся к тотальному совершенству, начинает зависеть от того, кто его оценивает, от похвалы, от чужой реакции на свои поступки, и порой себя сам оценить адекватно он уже не в состоянии. Он крайне болезненно воспринимает критику, часто она вызывает защитную

реакцию, которая может выражаться в депрессии, апатии, нервных срывах, полном нежелании что-либо делать. При малейших неудачах начинает заниматься самоуничтожением, концентрироваться на прошлых и настоящих ошибках, откладывать какие-либо задачи или отказываться от них, если считает, что справится с ними неидеально.

Впрочем, перфекционисты имеют и свою «нишу». Например, они могут оказаться полезны на этапе завершения проекта, когда существуют строго определенные критерии его успешности, но энтузиазм и работоспособность остальных участников упали до критических значений. Именно здесь возникает потребность в личности, которая по своей природе не допустит, чтобы проект остался с какими-то недоработками.

Существует очень тонкая грань между хорошо сделанной работой и работой, сделанной отлично. Пересечение этой линии в перфекционизме становится болезненным, особенно, когда это означает работу до изнеможения, пренебрежение семьей и друзьями, желание сделать совершенный проект, чересчур большое внимание к мелким деталям или же сокрытие истинного чувства и переживания в виду желания поддерживать идеальный образ. Самопринятие требует долгой работы, но это поможет человеку перестать быть перфекционистом.

Некоторые симптомы перфекционизма и способы борьбы с ними

К признакам болезненной тяги к совершенству относятся:

- Тонкая настройка бесконечных подробностей.
- Озабоченность по поводу образа.
- Самокритичность к ошибкам.
- Критичность к несовершенству окружающих людей.
- Стресс и беспокойство по поводу проекта.
- Чрезмерное огорчение, депрессия и гнев, когда все идет не так, как задумано.

Если вы обнаружили себя за повторением слов: «Если вы хотите что-то сделать хорошо, сделайте это сами» или «никто не знает, как сделать это правильно», возможно, вы перфекционист.

Под желанием быть совершенством кроется страх быть несовершенным. В это встроена идея о том, что несовершенство — это либо плохо, либо неправильно, и если



другие обнаружат ваше несовершенство, то вы можете встретиться с осуждением, отказом или расставанием.

Причины такого «патологического перфекционизма» многообразны и кроются, как правило, в прошлом человека: отсутствие «безусловной» любви в детстве, чрезмерная критика или навязывание своих идеалов в социализирующей среде. Однако избавиться от «наследия прошлого» вполне возможно.

Вот некоторые способы самопринятия, рекомендуемые психологами:

- научитесь распознавать или управлять вашим внутренним критиком. Истинная самооценка приходит изнутри и не затрагивает того, что снаружи. Чувствовать себя хорошо — больше радоваться своей жизни;

- ищите значение ошибок и не осуждайте себя за них, извлекайте ценные уроки;

- оцените несовершенство. Вместо того чтобы рассматривать недостатки в себе и других людях, научитесь ценить уникальность и разнообразие. Что было бы, если бы все были одинаковыми?

- опускайте детали. Когда вы чувствуете напряжение и стресс от слишком большой траты времени на подробности и совершенствование проекта, сделайте перерыв, отвлеките себя другим занятием, скажите «Хватит!» и двигайтесь дальше;

- любите себя. Практикуйте себялюбие, с помощью положительного внутреннего диалога, доброты и самовоспитания.

Когда люди чувствуют удовлетворение своих основных потребностей утверждения, принятия и любви, данных самим себе, они теряют необходимость быть совершенным для других. Страх быть отвергнутым и покинутым рассеивается, оставляя радость и легкость.

«Комплекс отличника» и перфекционизм

В первом случае мы все-таки говорим о комплексе, в то время как перфекционизм можно считать личностной чертой. Если такая ситуация не провоцирует конфликтов в социуме и среда соответствует устремлениям индивида, то с перфекционизмом лучше не бороться. Можно лишь чуть-чуть его «подкорректировать»: научиться, скажем, видеть несколько возможных вариантов достижения цели, для чего можно записаться на тренинг креативности (перфекционисты очень часто высокоинтеллектуальны, но низкокреативны).

Аспектов перфекционизма множество, но, по утверждению Карен Хорни, изучавшей внутренние конфликты личности, это неотъемлемая часть «идеализированного образа». Перфекционист-невротик подменяет реальное представление о себе на составленный им идеал. Считая, что он идеален, он думает, что окружающие и во-

обще сам мир должен относиться к нему соответственно.

Человек становится сверхчувствительным к критике и начинает бояться и стараться избегать всего, что способно показать ему, что он не соответствует своему идеалу, разрушив его иллюзию о себе.

Не нужно путать здоровую мотивацию и упорство с болезненным навязчивым состоянием. Психолог Дональд Хамачек говорит о двух видах перфекционизма. Первый он называет нормальным: он обнаруживает лидерские качества, высокую работоспособность, активность, мотивацию для достижения цели. При этом человек здраво оценивает свои возможности и реальные способности.

Второй вид перфекционизма называют невротическим. Перфекционист-невротик для того чтобы показать, что он заслуживает любви и всеобщего уважения, берет в качестве ориентира некий эталон, который не соответствует его потенциалу. В итоге погоня за идеалом превращается в самоистязание.

Что еще можно сделать?

Итак, какие еще средства решения проблемы можно посоветовать «отличникам» и перфекционистам?

Во-первых, позвольте себе делать то, что хочется, и, не думая о результате, получайте удовольствие от самого процесса. Ставьте перед собой реальные цели и обязательно фиксируйте их в письменном виде. Не бойтесь ошибаться. Ищите положительное во всем. Чаще спрашивайте себя: для чего я это делаю? Расставляйте приоритеты. Всегда пробуйте что-то новое. Наслаждайтесь периодом ученичества и постижения новых навыков. Не стремитесь организовать все до мело-

чей. Ищите простоты — совершенство недостижимо.

Во-вторых, позволяйте быть себе несовершенными. Люди пытаются стать идеальными для того, чтобы привлечь окружающих, и для того, чтобы их любили. Но на самом деле чаще окружающих привлекают в нас небольшие недостатки и особенности, отличающие нас от идеального образца. Именно они делают нас уникальными и не похожими на других.

В-третьих, «поблагодарите» свой «комплекс отличника» за все, чего вы достигли и внимательно посмотрите, где он вам мешает, где искажает реальность. Вместо того чтобы заикливаться на самосовершенствовании, попробуйте понять себя и свои потребности. Изучите, что, кроме идеально выполненной работы и признания ваших заслуг, приносит вам радость. Присмотритесь к окружающим вас людям. Конечно, это трудно, но шаг за шагом учитесь принимать людей, не осуждая, не используя и не идеализируя их».

Наконец, еще один из способов избавиться от перфекционизма — это заменить его чем-то другим. Терпение и умение расслабляться (наслаждаться) — прекрасная замена для перфекционизма.

В спорте есть один любопытный момент, который стоило бы усвоить тем, кто при всем желании успеха испытывает ужас при мысли о поражении. Во многих спортивных дисциплинах тренеры учат будущих чемпионов падать. Они говорят своим подопечным, что, не умея правильно падать, нельзя ступить на пьедестал почета, ведь тогда какая-нибудь досадная травма может оборвать карьеру. То же самое и в стремлении быть лучшим: без умения падать податься трудно, а значит, об успешном исходе состязания не может быть и речи. **BB**

Деадаптивный перфекционизм	Адаптивный перфекционизм
Неспособность испытывать удовольствие от работы	Способность испытывать удовлетворение или удовольствие
Жесткие высокие стандарты (планка)	Изменение стандартов в соответствии с ситуацией
Страх неуспеха	
Фокус на избегании ошибки	Фокус на том, чтобы все делать правильно
Напряженное/тревожное отношение к заданиям	Спокойное, но тщательное отношение
Мотивация избегания негативных последствий	Мотивация достижения положительной обратной связи
Цели достигаются для увеличения собственной значимости	Цели достигаются для блага общества
Неуспех связан с жесткой самокритикой	Неуспех связан с разочарованием и новыми усилиями
Убежденность человека в том, что он должен достичь совершенства	Сильное желание достичь совершенства

ВЕСЕННЯЯ ИТ-КАПЕЛЬ

ТЕКСТ: ВЯЧЕСЛАВ КЕСАРЕВ

Мир бурлит от все новых и новых разработок в IT-индустрии. И даже тяжелые катаклизмы в Японии, передовой стране в области высоких технологий, не сильно удержали рынок от появления каскада ярких и мощных новинок. Итак, начнем по порядку.

Яблочные прогнозы

Обновленная, уже пятая версия смартфона iPhone появятся на рынке в сентябре 2011 года, сообщает Reuters ссылаясь сразу на три источника. Поставщики Apple Inc начнут производство новой модификации смартфонов iPhone в июле этого года. У нового смартфона будет более быстрый процессор, но его внешний облик будет в целом аналогичен iPhone 4, говорится в сообщении.

Между тем, как сообщает портал 3dnews.ru, OmniVision, партнер компании Apple, недавно начал производство сенсоров для камер OV12825, рассчитанных на новые устройства, одним из которых очень вероятно может стать смартфон Apple iPhone 5. Новый сенсор с разрешением в 12,6 Мп поступит в массовое производство в начале июня, как сообщают источники.

По слухам, другие производители начнут выпуск комплектующих для нового гаджета также в июле или августе. Отмечается, что Apple еще не разместила заказы на массовое производство новых iPhone. В этом году мероприятие Worldwide Developers Conference будет, как сообщается, посвящено целиком программным обновлениям и, возможно, на нем будет продемонстрирована предварительная версия iOS 5. Напомним, что текущая версия телефона — iPhone 4 — была анонсирована главой компании Стивом Джобсом в июне прошлого года, тогда же начались ее продажи.

Телефонные подснежники

Компания Nokia, которая с начала 2011 года стала активно менять свою стратегию развития на рынке смартфонов, анонсировала две новинки: Nokia E6 и X7. Отличительная особенность двух новых смартфонов — это наличие обновленной ОС Symbian^3, которая известна под названием Anna (PR2.0). В списке наиболее значимых изменений — более быстрый браузер, улучшенная виртуальная клавиатура (портретный режим QWERTY для X7), новые значки и последняя версия Ovi Maps. Люди, использующие телефон для деловой переписки, оценят новый набор возможностей программы обмена сообщениями, в частности, функцию шифрования с поддержкой аппаратного ускорения.

Компания Samsung анонсировала свой новый смартфон из ставшей уже популярной серии Galaxy. Усовершенствованный Galaxy S 2011 Edition предложит покупателям более мощную батарею емкостью 1650 мАч (вместо 1500 мАч), быстрый процессор с частотой 1,4 ГГц (вместо 1 ГГц) и последнюю версию Google Android для телефонов — 2.3 Gingerbread. В версии телефона 2011 года применяется 4» экран Super AMOLED и 5-Мп камера с HD-видеозаписью и автофокусом, но без вспышки. Стоимость смартфона предварительно может составить около 22 тыс. рублей.

А вот компания Research In Motion, известная своими корпоративными смартфонами BlackBerry, решила не отставать

от конкурентов и анонсировала свой первый планшетный компьютер BlackBerry Playbook. Разработанный на совершенно новой операционной системе гаджет сделан как хорошее дополнение к смартфону компании. В первой версии планшета нет ни встроенного модуля для передачи данных по сотовой сети, ни даже таких привычных вещей, как электронная почта, менеджер контактов, календарь, блокнот. Все это доступно, только если использовать планшет вместе с BlackBerry, связав их по каналу Bluetooth. Тогда на экране Playbook появляются значки нужных приложений, но запускаются они на коммуникаторе. Диагональ экрана у Playbook — всего 7 дюймов, существенно меньше, чем у iPad. Время работы без подзарядки тоже меньше.

«Ноутбучные» птички

Lamborghini VX7 — нет, это вовсе не новая модель известного итальянского производителя спортивных машин. Lamborghini VX7 — это новый мобильный компьютер от компании ASUS. Стилизованный под спортивный автомобиль новый ноутбук таит под «капотом» четырехъядерный процессор Intel Core i7-2630QM (2,0 ГГц), 16 ГБ оперативной памяти типа DDR3-1333, до 1,5 ТБ дисковой памяти (один или два HDD) и графический ускоритель NVIDIA GeForce GTX 460M с 3 ГБ видеопамати. В оснащение игровой системы входит оптический привод с поддержкой Blu-ray, веб-камера разрешением 2 Мп, устройство для работы с картами памяти восьми форматов, адаптеры Gigabit Ethernet, 802.11 b/g/n и Bluetooth 3.0. Есть модная новинка — порт USB 3.0 (в дополнение к трем портам USB 2.0), а также выход HDMI и стереофоническая акустическая система. Разрешение экрана размером 15,6 дюйма равно 1920x1080 пикселей. Габариты изделия описывает «формула» 40,2x30,9x5,00–5,79 см, а его масса равна 3,82 кг.

Цена Lamborghini VX7 в комплекте с 64-разрядной ОС Windows 7 Home





pad). В ноутбук установлена последняя версия процессора Intel. Один из двух USB-портов изготовлен по новейшей технологии, обеспечивающей более высокую скорость передачи данных. Клавиатура у Series 9 подсвечивается, операционная память составляет 4 Гб. Максимальный уровень яркости экрана на треть превышает значение конкурирующей модели, а сам экран матовый. Если по весу и размеру Series 9 и MacBook Air практически одинаковые, то вот о стоимости этих двух ноутбуков нельзя сказать то же самое. Series 9 в комплектации с твердотельным накопителем на 128 Гб стоит \$1649 — на \$350 дороже модели Air с аналогичными возможностями (цены США). **БВ**



Premium начинается с отметки 1995 евро. Покупатель может выбрать ноутбук черного или оранжевого цвета.

Поспорить с Apple в области производства самых тонких ноутбуков решила компания Samsung. Новые ноутбуки корейского производителя Series 9 по своим габаритам ничем не уступают известному продукту

«яблочной» компании Apple MacBook Air. Корпус у Девятой серии металлический, экран с диагональю 13 дюймов отличается отменной яркостью и живостью цветов, видеоподсистема высокого разрешения также производит отличное впечатление. Вместо кнопок для управления курсором — крупная сенсорная панель (touch



ULTRA ВСЁ ВКЛЮЧЕНО:

- Безлимитные звонки
- Безлимитный Интернет
- Индивидуальный сервис
- Красивый номер
- Отсутствие платы за роуминг по России
- Безлимитный доступ к почте с мобильного телефона

РЕКЛАМА

Позвоните лично директору филиала ОАО «МТС» в Вологодской области Владимиру Алексеевичу ШEVERДИНУ по номеру

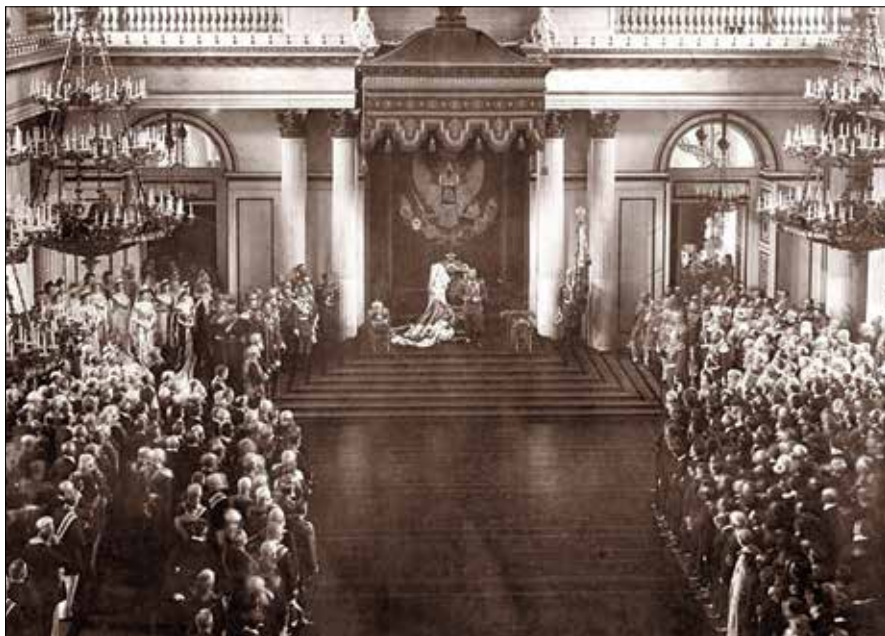
+7 911 505 09 94

и узнайте, как войти в число VIP-абонентов МТС с тарифным планом ULTRA



на шаг впереди

ULTRA-Ультра. Эксклюзивная ограниченная серия SIM-карт. Подробнее о тарифе на сайте www.vologda.mts.ru



МЕСТО ДЛЯ ДИСКУССИЙ

Каким был политический диалог в первом российском парламенте начала XX века

ТЕКСТ: СЕРГЕЙ ГРОМЫКО, К.ФИЛОЛ.Н., СПЕЦИАЛИСТ ПО ЯЗЫКУ ПОЛИТИКИ

В апреле этого года исполнилось 105 лет Государственной думе Российской империи I созыва. После помпезного празднования столетия русского парламентаризма в 2006 году о первом отечественном парламенте вспоминают редко.

Видимо, потому что по представлениям современных политиков слишком уж он был шумным, крикливым, оппозиционным и, конечно же, малопродуктивным (как говорит современная политическая элита, «контрпродуктивным»). Судите сами, за 72 дня работы был принят 391 запрос о незаконных действиях правительства, а одобрено всего лишь 2 законопроекта. Собственно говоря, именно поэтому указом Николая II Государственная дума под давлением председателя Совета министров П. А. Столыпина была распущена. Такая Дума никак не укладывается в представления современных депутатов о том, что «парламент — не место для дискуссий», следовательно, и выделять ее из череды российских законодательных и законосовещательных органов не стоит.

Работа выполнена при финансовой поддержке Совета по грантам Президента РФ (грант МК — 458.2011.6).

Риску оспорить это мнение, ведь, по крайней мере с точки зрения построения первого в России публичного диалога между разнонаправленными политическими силами, опыт перводумцев необходимо признать бесценным. В Думе 1906 года были представлены практически все активные социальные слои российского общества начала XX века. Наивно предполагать, что перед ними стояла задача договориться. Для начала нужно было хотя бы сформулировать первостепенные для государства и общества проблемы, понять диспозицию политических сил, предложить варианты решения этих проблем, а уже затем попытаться найти хоть какие-то точки соприкосновения между оппонентами. Будем откровенны, последнее не получилось. Но самая главная задача Думы была выполнена — она показала, что представительный орган в России может инициировать реальную общественно-политическую дискуссию

и перевести ее с улицы из митинговых форм в институциональное русло.

Может показаться странным, но одна из самых сложных проблем, с которой в первые дни работы Думы столкнулись новоизбранные парламентарии, — это проблема речи. Во-первых, пока еще отсутствовали четко сформулированные и принятые всеми депутатами правила речевого поведения в парламенте. Так, стенограмма заседаний Государственной думы 1906 года фиксирует большое количество околоречевых явлений: выступления оратора с трибуны могли прерываться свистом, криком, топанием, в говорящего даже запускали бумажные самолетки. Таким образом, в процессе зарождения русской парламентской дискуссии проявлял себя митинг — полная противоположность парламентской речи.

Ведь митинг — неинституциональная форма политической коммуникации, она не накладывает никаких ограничений ни на речь говорящего, ни на поведение слушающего. Цель митинговой речи — возбу-

дить в толпе яркие, резкие эмоции, «зажечь» аудиторию и тем самым привлечь ее на свою сторону. Цели парламентской речи исключительно рациональны: грамотно и четко сформулировать свое видение проблемы, предложить способы решения и найти точки соприкосновения с оппонентами. Получалось это не всегда.

Митинговый стиль проявлялся не только в поведении аудитории, но и в речах ораторов повышенной эмоциональностью, близкой к истеричности, и тягой к лапидарным политическим лозунгам. Например, священник Афанасьев, имевший, кстати, серьезный опыт митинговой речи, строил свои выступления полностью на агрессивном речевом поведении по отношению к Совету министров: *«Теперь я спрашиваю, почему этот молитвенник земли русской, Дурново, почему он просмотрел тот краеугольный камень конституции, о котором говорил наш епископ Ропп, — о заповеди «не убий»?... Первый раз страна в лице народных представителей выразила недоверие господам министрам. Во второй раз она советовала министрам уйти в отставку. Что же сказать им в третий раз? Бог когда-то заклеймил печатью проклятия первого братоубийцу Каина; скоро разразится гнев Божий и над этими насильниками правды и свободы!»* (бурные аплодисменты).

Справедливости ради нужно заметить, что митинговый пафос постепенно уходил из российской парламентской речи. Работа Третьей и Четвертой Государственной думы была куда менее эмоциональна. Однако до конца

митинг в парламенте так и не удалось изжить. Складывается ощущение, что у российских депутатов надежно сформировано мнение, что реальный политический диалог может быть только эмоциональным и агрессивным.

Вторая проблема парламентской дискуссии начала прошлого века — отсутствие у большого количества депутатов не только опыта политического спора, но и знаний о том, как построить устное публичное выступление и как его реализовать перед слушателями. Доля депутатов со средним и низшим образованием (39%) примерно равнялась доле высокообразованных парламентариев (42%). По этому поводу тогдашний председатель Совета министров С. Ю. Витте, рассчитывавший (как оказалось, безуспешно) на хороший контакт правительства с депутатами из низших слоев общества, сказал: «Слава Богу, Дума будет мужицкая и поповская». Таким образом, довольно большая часть депутатов не имела систематического риторического образования, и понятие об идеале публичной речи у каждого из них было свое. Конечно же, наиболее незащищенными в плане политической дискуссии оказались депутаты-крестьяне, которые довольно часто не имели опыта публичного политического выступления. Их речи не толь-

ко не достигали цели убеждения слушателей, но иногда поднимались на смех.

Например, смехом и аплодисментами была встречена речь крестьянина Кругликова в прениях по вопросу о наделении женщин равными гражданскими правами с мужчинами: «...Если же и бабам равные права дать, что же тогда выйдет? Чем же мужики должны

Митинговый стиль проявлялся не только в поведении аудитории, но и в речах ораторов повышенной эмоциональностью, близкой к истеричности, и тягой к лапидарным политическим лозунгам.

заниматься тогда? Баб, стало быть, на сходку посылать? И в поле, стало быть, их посылать? И в солдаты отдавать? А мужикам дома быть? Если так, что и в солдаты их брать, тогда можно права дать, а если на то только права давать, чтобы им старшинами и на сходках бывать, то крестьяне не согласны права бабам дать... Господь сотворил Адама, а Еву ему помощницей, но не на равных правах. И потом еще апостол Павел сказал: «Да убойтся жена

своего мужа» (смех, аплодисменты). А нас, крестьян, заставляют бабам равные права дать?!» Такие выступления, более уместные для крестьянской сходки, оставляли впечатление некомпетентности депутата в вопросах государственного устройства.

Однако от Первой к Четвертой Думе представление депутатов и общественности об эффективности парламентской речи постепенно становилось яснее, а острые негативные моменты думской дискуссии сглаживались. Уходили откровенная безграмотность и пустословие, эмоциональность заметно снижалась. При этом деятельность дореволюционных парламентов не сводилась к единогласному одобрению законопроектов Совета министров. Депутаты спорили, ссорились, дело доходило даже до вызова на дуэль, но довольно четко формулировали проблемы общества, называли вещи своими именами, старались не давать правящей элите отвлекать внимание общественности от насущных вопросов. Можно строить догадки, как развивался бы российский парламентаризм, не будь в нем семидесятилетнего провала, но старт, взятый Первой Государственной думой, показал возможность быстрого, интенсивного развития отечественного парламентского диалога. **Б**



ARM PREMIER HOTEL



- ★ 26 комфортабельных номеров: от одноместных до роскошного люкса
- ★ Охраняемая парковка
- ★ Завтрак "шведский стол"



- ★ Конференц-зал, оснащенный всем необходимым оборудованием
- ★ Услуги бизнес-центра
- ★ Трансфер



- ★ Лучшие блюда Европейской и кавказской кухни
- ★ Богатый выбор элитных спиртных напитков
- ★ Атмосфера уюта и комфорта



- ★ Банкетный зал - превосходное место для деловых обедов и ужинов, фуршетов и других праздничных мероприятий
- ★ Кейтеринг

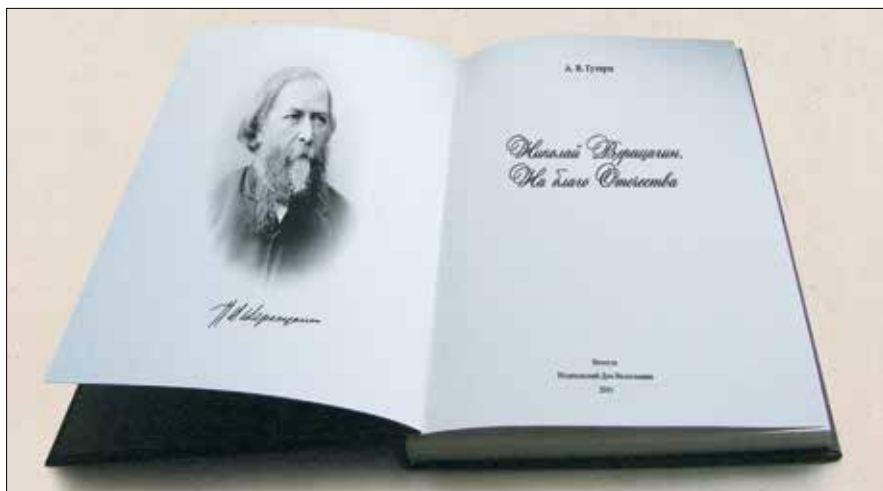
Образец гостеприимства и высокий уровень сервиса.

г. Череповец, Северное шоссе, 45А, Гостиница: (8202) 29-10-99, Ресторан: (8202) 29-07-72

www.arm-hotel.ru



НА БЛАГО ОТЕЧЕСТВА



ТЕКСТ: МИХАИЛ ВАЛЮЖЕНИЧ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ИД ВОЛОГЖАНИН

В марте 2011 года «Издательский Дом Вологжанин» выпустил в свет книгу, которую без преувеличения можно назвать знаковой. Посвящена она нашему земляку Николаю Васильевичу Верещагину.

Имя Николая Верещагина (1839-1907) не столь известно в нашей стране, как того требует историческая справедливость. Более, пожалуй, известен его младший брат Василий Верещагин, ставший художником и тем прославивший фамилию рода обедневших крепостных дворян. Современники признавали вклад Н. В. Верещагина в развитие сельского хозяйства, его самоотверженность и преданность делу, но лишь спустя многие годы роль личности, ее масштаб можно оценить через реальный результат трудов. Еще в юности, когда видел он бурлаков, тянувших баржи берегом Шексны, задумывался молодой дворянин о будущем страны, ее беднейшего слоя — крестьянства. А в первые годы после отмены крепостного права все силы направил Николай Верещагин на внедрение в крестьянский уклад новых форм кооперации

отдельных хозяйств — создание артельных сыроварен и маслоделен.

Шаг за шагом, привлекая на свою сторону авторитетных членов Императорского вольного экономического общества, Верещагин добивался приглашения в Россию иностранных специалистов (в первую очередь признанных маслоделов датчан), осваивал новые технологии, обучал мастеров из крестьян, вел большую просветительскую работу. Он неустанно хлопотал перед чиновниками всех уровней о финансировании вновь нарождающейся отрасли, о кредитовании артелей, о закупке оборудования, строительстве специализированных помещений, организовывал и пропагандировал селекционную работу с молочным стадом, изучал передовой опыт в агротехнике, травоосеянии и многое другое.

Не обладая собственным капиталом, не будучи наделен властными полномочиями, Верещагин сделал то, что было не под силу целому министерству земледелия и государственных имуществ. Он создал школу, готовившую кадры для всех земель государства Российской, адаптировал технологии изготовления сыра и масла к климатическим условиям страны, организовал впоследствии экспорт масла в Европу, для чего настоял на разработке и строительстве специальных вагонов-ледников для перевозки молочных продуктов по железным дорогам. Он стал основоположником целой отрасли экономики глубоко аграрной тогда России.

Книга повествует о жизни и трудах Николая Васильевича, его ближайших соратников: Бландовых, Калантаре, Кирше, Тимиревой, Риффестале, Сокульском, Буманах. Тяготы и повседневные лишения человека, посвятившего себя служению Родине на избранном поприще, описаны с максимальной достоверностью, основа тому — архивные документы. Книга содержит описание интересных эпизодов из жизни героев повествования. Для примера, в 1869 году инспектировать организованные в Тверской губернии сыроварни по поручению ИВЭО отправился Менделеев. Увлеченность Верещагина и результаты его трудов произвели на великого химика сильное впечатление. Он своими руками готовил сыр и масло, наблюдал за ведением хозяйства и отложил возвращение в Петербург, где должен был выступать с докладом об открытом им Периодическом законе. Выступление в Академии наук он поручил сделать коллеге, сочтя более важным для себя общение с Верещагиным. **В**

Автор книги — московский журналист, историк Анатолий Викторович Гутерц — более пятнадцати лет собирал материалы, ставшие основой интересной, живой по языку рукописи. Более двух лет ушло на совместную работу автора и издательства, прежде чем книга увидела свет в окончательной редакции. Печать осуществлена в ПФ «Полиграф-Книга».



ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ
ВОЛОГЖАНИН

Вологда, Батюшкова, 11, 5 этаж
тел.: (8172) 79-51-63, 79-51-64, 79-51-99

РАЗРАБОТКА ДИЗАЙНА И ИЗГОТОВЛЕНИЕ
любой полиграфической продукции - от визитки до книги
+ СУВЕНИРНАЯ ПРОДУКЦИЯ с персонализацией
ОФСЕТНАЯ И ЦИФРОВАЯ **ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ**
печать **ВОЛОГЖАНИН**
e-mail: idv35@gmail.com

и многое другое

КЛАССИКА ЖАНРА

СЕРПИКО/SERPICO

Режиссер: Сидни Люмет. США, 1973.

В апреле этого года скончался один из самых известных американских режиссеров второй половины XX века — Сидни Люмет. Одна из его отличительных черт — умение выбирать темы для своих фильмов, которые почти всегда отличались острой политической и гуманитарной актуальностью. Это не только «12 разгневанных мужчин» (о котором многие российские зрители узнали после михалковского римейка «12»), но и «Система безопасности» (фильм-рефлексия на тему гонки вооружений), «Холм» (описание нравов военного лагеря для штрафников), «Телесеть» (вскрытие антигуманной изнанки телевидения)...

НАШЕ КИНО

GENERATION «П»

Режиссер: Виктор Гинзбург. Россия, 2011

Как угодно можно относиться к Виктору Пелевину и его произведениям, но нельзя игнорировать тот факт, что «Generation П» — знаковый роман 90-х, от чего его экранизация уже сама по себе заслуживает того, чтобы ее посмотрели. Роман этот не очень объемный и по своей композиции не слишком сложный, но в нем затрагиваются самые разные темы: от идеологии консьюмеризма и рекламных стратегий до религии и российской национальной идеи. Добавьте к этому отсылки к шумеро-аккадской мифологии, описание наркотических трипов и магический символизм — получается очень емкое произведение.

Тем сложнее его перенести на экран. Какие-то шутки из уст экранных персонажей

«Серпико» — один из таких фильмов, который был снят вроде бы на злобу дня, но навсегда остался классикой мирового кинематографа.

Как сообщает обложка DVD, «в основу сюжета положена реальная история нью-йоркского полицейского, который обнаруживает, что в его работе понятия честь и честность не являются обязательными. Он стойко переносит презрение со стороны других полицейских, стараясь честно выполнять свою работу». Такая затравка, конечно, вряд ли возбудит интерес современного искушенного зрителя. В конце концов, у нас и своей коррупции хватает, в том числе

кажутся искусственными и несмешными, целые фрагменты пелевинского описания общества потребления в информационную эру (типа теории «орануса» или концепции «вау-фактора») оказываются скомканными и до конца не ясными для незнакомого с первоисточником зрителя. Но все это не портит общего впечатления от картины. Интернет уже пестрит самыми разными отзывами, но среди них преобладают все-таки положительные. Фильм в целом понравился и фанатам творчества Виктора Олеговича, и ценителям качественного кинематографа, которые всегда с осторожностью подходят к просмотру современных отечественных лент.



и на большом экране. Однако следует признать — драма, которая вышла на экраны в начале 70-х, смотрится на одном дыхании и сегодня. Немалая заслуга здесь принадлежит актеру Аль Пачино (он сыграл Фрэнка Серпико) и создателю саундтрека Микису Теодоракису. Более десятка номинаций и премий, которых удостоился «Серпико», включая приз «Золотой глобус», что-то да значат. Фильм действительно достоин внимания.



Многие критики подчеркивают весьма неплохую актерскую игру (особо отметились Михаил Ефремов, Владимир Меньшов, Иван Охлобыстин, Александр Гордон, а также Владимир Елифанцев, сыгравший главную роль). Да и дух некоего безумия, охвативший страну в 90-е (и не отпускающий ее, возможно, и сейчас) передан весьма убедительно.

СЕРИАЛ

КЛАН КЕННЕДИ/THE KENNEDYS

Режиссер: Джон Кассар. США, Канада. 2011. (1 сезон)

Недавно вышедший на мировой экран телесериал из восьми часовых частей вызвал, как говорят некоторые комментаторы, шум и противоборство различных оценок в американском обществе едва ли меньшие, чем само убийство президента Кеннеди и его брата Роберта. Комментаторы подчеркивают главным образом то обстоятельство, что продюсер сериала Джоел Сарноу — убежденный консерватор, и это не могло не сказаться на его трактовке характера Кеннеди — как президента, так и других членов этого могущественного политического клана. Либерал Джон Кеннеди (в исполнении

Грега Киннера) сделан в фильме человеком скорее слабого характера, этаким «голубем», тогда как консервативные американские политики чаще всего выступают здесь в роли «ястребов».

Однако помимо исторической достоверности существуют требования художественные, необходимость сюжетной драматичности. И истории семьи Кеннеди трудно отказать в драматичности, даже трагедийности. Один из главных мотивов сериала — мотив жертвенности. Джон и Роберт Кеннеди — жертвы, погибшие на «боевом посту». Вообще в сюжете семьи Кеннеди



слышен рок, что-то глубоко несовременное, анахроничное. Стоит вспомнить не только об убийстве Джона и Роберта, но и о последующих ударах судьбы по этому семейству — сколько там было несчастий и безвременных смертей (самая последняя — гибель Джона — сына президента, с рождения которого начинается фильм).

Статуя Будды на острове Хайнань, возведенная в 2005 г., считается важнейшим центром буддизма в Азии.



КНР: КИТАЙСКОЕ НАЦИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

ТЕКСТ: АННА АРТЕМОВА, ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ГЕРОЯ

Китай. Большая страна с культурой, которую не спутаешь ни с какой другой. Так думает о Китае большинство. Это действительно так: одна из древнейших цивилизаций на протяжении тысячелетий сохраняла самобытность своей культуры. Китай — это страна, в которой производят товары широкого потребления, качество которых оставляет желать лучшего. Это тоже мнение большинства.

Гости, приезжающие в Китай не для отдыха, а по делам, знают — это страна с хорошо развитой промышленностью и крайне интересными экономическими особенностями, страна, с которой во многом стоит брать пример. Директор Вологодского филиала ОАО «Страховая группа МСК» Алексей Голубин в этом убедился лично во время поездки на Выставку строительных материалов и готов поделиться с чита-

телями журнала «Бизнес и Власть» своими впечатлениями от поездки.

Прилетели

Далекая восточная страна оказалась не такой уж далекой и уж точно не недоступной. Перелет туда и обратно обошелся в общей сложности в 19 тыс. руб. на человека. Мы вылетели из аэропорта Домодедово в Гуанчжоу с пересадкой в Пекине.

Преодолев огромные расстояния в современном красивом аэропорте Пекина, мы сели в самолет до Гунчжоу. Еще в самолете мы поняли — китайцы держатся за работу: все стараются исполнять свои обязанности хорошо и при этом всегда вежливы. В аэропортах все надписи дублируются на английском языке, поэтому для большинства гостей страны нет проблем с ориентированием. В Пекине после перелета из зоны прилета в зону регистрации и вылета мы передвигались на метро: аэропорт большой и прекрасно оборудован.

Мы прилетели в город Гуанчжоу провинции Гуандун и отправились в гостиницу в центре города, прямо на берегу реки Чжуцзян, что в переводе с китайского «Жемчужная река». Температура воздуха 7–10 градусов и небольшой дождь для россиян, которые привыкли к апрельским капризам погоды, вполне привычное

дело. Номера в гостинице мы бронировали через Интернет, это получилось вдвое дешевле, чем если бы мы заказали номера на месте. В каждом номере есть чайник, чай, кофе и еда в виде лапши быстрого приготовления.

Разрушение стереотипов

В Гуандуне — городе, где туристов немного — практически все надписи сделаны на китайском языке. Поэтому передвигаться по улицам без сопровождения гида практически невозможно. Нас «спас» наш партнер китаец, который прекрасно владеет русским языком.

Гуанчжоу — крупнейший промышленный центр Китая, всемирно известный центр легкой промышленности. В городе находятся около 800 оптовых рынков различных видов товара и сотни тысяч промышленных предприятий, фабрик, заводов из европейских стран. В Гуанчжоу



два раза в год проходит Международная Выставка Китайских Товаров — одно из важнейших событий года в мире производства и торговли. Уровень жизни в Гуанчжоу намного выше, чем в других городах Китая, что связано именно с большим количеством производств на территории провинции.

Китайцы очень заинтересованы в сотрудничестве с Россией. Из-за высокого уровня жизни в Гуанчжоу в основном производят все для Европы. Удалось увидеть даже «французский» ламинат, который якобы производят во Франции. Убеждение, что китайские производители поставляют только товар низкого качества, несправедливо. Скорее всего, в Россию поставляют вещи низкого качества из северных провинций. Нам же стало понятно, что Гуанчжоу — это для Европы и Америки.

Китайцы очень трудолюбивы и ценят хороший отдых. По выходным принято путешествовать. Хотя многие жители Китая вообще могут работать без выходных. Пенсионного обеспечения у большинства нет. Люди зарабатывают и откладывают на старость сами. Очень развит бизнес страховых компаний по накопительному страхованию жизни. Китайцы — очень предусмотрительный народ.

Удивительно

В китайских ресторанах в центре города цены невысокие даже по сравнению с Вологдой. Обед на троих обошелся нам в переводе на российскую валюту в 1500 рублей. При этом мы заказали порядка 8–9 разных блюд, даже суп из черепахи! Вообще, традиционная китайская кухня очень острая и для россиян скорее экзотическая. Что удивительно, в Китае в ресто-

Ударными темпами

В минувшем году темп роста экономики Китая составил 10%. Между тем, Китай больше не хочет быть фабрикой дешевых товаров. Заработная плата китайских рабочих растет, инвестиции продолжают идти в огромных объемах — теперь Китай нужен инвесторам, а не наоборот. Все это свидетельствует о том, что Китай всерьез намерен трансформировать устоявшуюся в мировой конъюнктуре роль страны: от фабрики дешевого ширпотреба к кузнице инноваций. Вопрос в том, когда это произойдет.

Китай всеми способами пытается получить доступ к самым передовым технологическим разработкам Запада. Как пример, сегодня КНР готова скупать долговые обязательства ряда европейских стран, среди которых кризисная Испания, готовая поделиться технологиями.

Чтобы способствовать структурным изменениям, Китай развивает собственную систему образования, обучение студентов за рубежом (особенно в США и Японии), поощряет импорт технологий, позволяющих развивать такие прогрессивные сектора экономики, как производство программного обеспечения, новых материалов, телекоммуникационную индустрию, биотехнологии, здравоохранение.

ранах не принято убирать грязную посуду, если сам клиент этого не попросит.

Такси в Китае работает как специальная служба. Все автомобили бело-голубого цвета, каждый оборудован счетчиком. У таксистов единые тарифы, стоимость поездки определяется из расчета 2,6 юаней (1 юань — это примерно 43 рубля) с километра, пассажиру обязательно выдается чек. Также берут сразу за посадку. Частным извозом заниматься запрещено. Машины таксистов в основном старые, пробеги превышают 400–500 тыс. км.

У нас, россиян, сложилось впечатление, что китайцы не слишком уважают правила дорожного движения. Нам объяснили это маленькими штрафами. Зато дороги в Китае очень хорошие, трехуровневые.

Но даже на таких магистралях есть пробки. Проезд по некоторым дорогам платный.

Архитектура промышленных центров современная: высокие дома и офисные здания, множество ярких светящихся вывесок.

Отдых

После деловых поездок мы отправились на остров Хайнань (в переводе «Остров южнее моря»). Хайнань расположен на самом юге Китая. Его территория составляет 34000 кв. км. Это второй по величине (после Тайваня) и единственный в Китае остров с тропическим климатом. Находясь на одной широте с Гавайями, Хайнань имеет аналогичные климатиче-

ские условия и получил название «Восточные Гавайи».

Нам рассказали, что вулканическая деятельность на Хайнане прекратилась свыше 8000 лет назад, и ее свидетельствами являются потухшие вулканы, к кратерам которых проложены туристские маршруты. Наиболее известным является вулкан Ма Ань, имеющий седловидную форму. Дорога к нему, а также ступени к кратеру выложены из вулканической магмы, диаметр кратера защищен перилами и обустроен в виде смотровой площадки, с которой можно заглянуть внутрь кратера. Горловина кратера представляет собой застывшую лаву, поросшую густым кустарником и тропическими видами реликтовых растений. Вся зона обустроена в виде парка, внизу расположен ресторан на открытом воздухе в пальмовой роще. Перед рестораном — большая сценическая площадка, на которой устраиваются вечерние фольклорные выступления аборигенов острова.

Нам удалось посетить еще одну природную достопримечательность острова — термальные источники. Разбросанные по всему острову термальные источники окружены курортами коттеджного типа. К наиболее известным относится Долина термальных источников Синлун, где температура воды колеблется от 45 до 65 градусов. Термальные источники различны — от радоновых (лечат радикулиты, ревматизмы, гинекологические заболевания) до калиево-натриевых (рекомендуются при заболеваниях нервной системы и органов дыхания, проблемах с кожей и т.д.).

В Синлуэне имеется также сад тропических растений. Его посещение мы завершили дегустацией различных элитных сортов хайнаньского чая, а также местного кофе. **BB**



АВИАПРЕДПРИЯТИЕ «СЕВЕРСТАЛЬ»

Аэропорт Череповец

Расписание регулярных рейсов зима 2011 (время местное)*

МАРШРУТ	№ РЕЙСА	ВЫЛЕТ	ПРИЛЕТ	ДНИ ПОЛЕТОВ
Череповец – Москва (Внуково)	Д2-15	08.00	09.05	1,2,3,4,5
Москва (Внуково) - Череповец	Д2-16	09.50	10.55	1,2,3,4,5
Череповец - Москва (Внуково)	Д2-17	19.00	20.05	1,2,3,4,5
Москва (Внуково) - Череповец	Д2-18	21.00	22.05	1,2,3,4,5
Череповец - Москва (Домодедово)	Д2-27	17.30	18.45	4,5
Москва (Домодедово) - Череповец	Д2-28	20.00	21.15	4,5
Череповец - Москва (Домодедово)	Д2-29	19.00	20.15	7
Москва (Домодедово) - Череповец	Д2-30	21.00	22.15	7
Череповец - С.Петербург	Д2-19	07.45	08.55	1,2,4
С.Петербург - Череповец	Д2-20	09.40	10.50	1,2,4
Череповец - С.Петербург	Д2-21	19.15	20.25	2,4,5
С.Петербург - Череповец	Д2-22	21.15	22.25	2,4,5
Череповец - Петрозаводск	Д2-801	11.20	12.20	1,3,5
Петрозаводск - Хельсинки	Д2-401	13.10	13.30	1,3,5
Хельсинки - Петрозаводск	Д2-402	14.30	16.50	1,3,5
Петрозаводск - Череповец	Д2-802	17.30	18.30	1,3,5

* Возможны изменения расписания. Справки по тел.: +7 8202 64 64 01
Действует гибкая тарифная система скидок на авиабилеты
Бронирование авиабилетов по тел.: +7 8202 64 64 01, +7 8202 675-222
на сайте www.severstal-avia.ru
Предоставляется бесплатная автостоянка

Лицензия № ПП 0135 от 13.02.08

Аэропорт

Международный аэропорт Шоуду — крупнейший аэропорт Пекина и один из наиболее загруженных аэропортов в мире. Ежедневно в Шоуду производится в среднем 1100 рейсов. Вместимость двухуровневой подземной стоянки — 7000 автомобильных мест. В аэропорту 243 устройства лифтов, эскалаторов и траволаторов; в каждой уборной есть комната матери и ребенка. Есть также комната для путешественников с ограниченными возможностями. В аэропорту расположено 72 заведения — от ресторана до фаст-фуда. Двухкилометровое путешествие между зданиями терминала может быть преодолено за две минуты на межтерминальном поезде. Для того чтобы помочь пассажирам найти правильный терминал, аэропорт предлагает бесплатные межтерминальные шаттлы.

ВОСПИТАНИЕ ТЕРПЕНИЯ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ЛЕНТИНА, ФОТО: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Начальник департамента городского хозяйства Администрации Вологды Алексей ОСОКИН знает прекрасный способ отвлечься от коммунальных проблем, которых в нашем городе пока что еще хватает. Поздно вечером, погасив свет в рабочем кабинете, он садится в автомобиль и едет играть в бильярд, предварительно созволившись с друзьями. В одном из бильярдных клубов Вологды у главного городского коммунальщика есть персональный «шкафчик», где его ждет личный кий — главное орудие бильярдиста.

— Посмотрите, он сделан из нескольких слоев дерева, — с гордостью демонстрирует кий Алексей Феодосьевич. — От кия в игре зависит очень многое, поэтому те, кто занимается бильярдом профессионально, как правило, играют только своими киями, которые изготавливаются на заказ. Лично я сменил несколько, пока не нашел тот, что подошел лично мне.

Себя он профессионалом в бильярде не считает, хотя занимается этой игрой уже несколько лет и, кажется, знает о бильярде все. Мы играем с Алексеем Феодосьевичем партию в бильярд за так называемым «строгим» столом — это когда лузы сделаны так,

что закатить в них шар даже при самом точном ударе очень сложно: настолько они узкие.

Алексей Осокин предпочитает играть в русский бильярд, хотя начинал, как и большинство, с американского, известного как «пул».

— Мы как-то с другом семьями отдыхали за границей, а там в гостиницах обычно стоят столы для пула. Делать нечего, решили попробовать поиграть, — вспоминает Алексей Феодосьевич свое знакомство с бильярдом. — Попробовали — понравилось, вроде даже стало получаться. А когда что-то получается, хочется ведь делать это дальше, появляется азарт.

Вернувшись в Вологду, Алексей Осокин решил игру не бросать, да так в итоге «втянулся в бильярд», что сегодня не представляет своей жизни без этого увлекательного занятия. Когда в его плотном рабочем графике появляется свободное время, он предпочитает проводить его за бильярдным столом.

— Мне нравится бильярд тем, что играть в него можно круглый год. Эта игра не зависит от погоды, как спорт, и каких-то других условий. Хотя бильярд — это тоже своего рода спорт. Вы, к примеру, знаете, что бильярдист за одну партию может проходить вокруг стола несколько километров? Сложно

**Алексей Осокин:
«Когда что-то получается,
хочется делать это дальше,
появляется азарт».**

поверить, но это действительно так — ведь прежде чем сделать удар, можно несколько раз обойти стол в поисках правильной точки.

Найти эту самую точку — лишь часть этой невероятно интересной и увлекательной игры. Успех в бильярде зависит от многих факторов. К примеру, такая малость, как поза игрока, или «стойка», захват кия — все это в конечном итоге отражается на результате. Малейшая оплошность — и шар покатится не туда. Но самое главное — это внутренний настрой.

— Бильярд не терпит суеты, — говорит Алексей Осокин. — Даже профессионалы могут проиграть, если начинают нервничать. В этой игре, как правило, побеждает тот, кто лучше умеет терпеть, смотреть пристально на ситуацию, анализировать ее и принимать единственно правильное решение.

Помогают ли эти качества в работе?

— Безусловно, — признается Алексей Феодосьевич, загоняя в лузу очередной шар. — Но когда играю в бильярд, о работе стараюсь не думать. Да и некогда, если честно — настолько поглощает процесс игры. Для меня бильярд — это способ отдохнуть, расслабиться и пообщаться с друзьями.

В «бильярдном деле» у Алексея Осокина есть несколько постоянных соперников за столом, они же друзья по жизни. Но самым главным противником, который с легкостью может обыграть Алексея Феодосьевича, является его 14-летний сын.

— У меня дома стоит бильярдный стол. Сам я дома играю нечасто, а вот сын, наблюдая за моей игрой, тоже однажды решил попробовать. Увлёкся настолько, что теперь обыгрыва-



В этой игре, как правило, побеждает тот, кто лучше умеет терпеть, смотреть пристально на ситуацию, анализировать ее и принимать единственно правильное решение.

ет меня, — смеется мой собеседник. — Он уже принимает участие в турнирах по бильярду, а я езжу вместе с ним в качестве болельщика. Конечно, рад его успехам и не расстраиваюсь, когда проигрываю ему партию.

Наблюдая за игрой в бильярд, невозможно устоять — хочется тоже взять в руки кий и попробовать закатить в лузу шар — ведь со стороны это выглядит очень просто. Встал, прицелился, ударил, и вот уже шар красиво исчезает в углу стола. Но мне потребовалось полчаса, прежде чем упрямый шар достиг цели. Мои «соперники» — Алексей Осокин и его друг — одобрительно щелкают пальцами. На языке бильярдистов это аплодисменты, потому что бильярд — это не шумная «тусовка», а неторопливые разговоры «за жизнь».

— Бильярд учит не только побеждать, но и проигрывать, не впадая в панику и не теряя веры в себя, а это очень хорошее качество, которое не помешает никому. Настоящие бильярдисты не падают духом и не теряют хладнокровие в тяжелые моменты, а если и переживают неудачу, то делают это с достоинством и юмором. Настоящий игрок скорее проиграет, чем нарушит правила, — добавляет Алексей Осокин. **БВ**



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).



Чистота и комфорт - ваш престиж и наша работа!



РЕГИОНТЕХСЕРВИС

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

КЛУБ-РЕСТОРАН ВинТант

Мы будем рады видеть вас по адресу:

пр. Победы, 10
каждый день с 12.00 до 5.00
Тел. 79-50-56

**Проведение деловых
встреч, обедов, презентаций,
корпоративных мероприятий**



РОСТЕЛЕКОМ + **СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ Телеком**

**В честь объединения –
подарки* для общения!**



Подключите пакет услуг
с безлимитным общением по городу
и получайте до 120 минут за 0 рублей
для разговоров по России каждый месяц!



СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ Телеком



если интернет – значит @вангард



WWW.NWTELECOM.RU

8-800-100-0-800

WWW.RT.RU

* Под подарком понимается предоставление бесплатных минут на внутризоновую и междугородную связь при звонках с городского телефона на городской телефон.

Акция действует до 30 ноября 2011 г. для абонентов-физических лиц Вологодской области, пользующихся услугами междугородной и международной связи ОАО «Ростелеком» по предварительному выбору, а также при регистрации в акции и подключении пакета услуг, включающего тарифный план без ограничения объема услуг местной связи, и/или телематические услуги связи (доступ к Интернет), и/или услуги по передаче данных (платное телевидение). Количество предоставляемых бесплатных минут междугородной и внутризоновой связи определяется набором услуг, входящих в состав пакета, и иными условиями, действующими на территории оказания услуги связи.

Услуга предоставляется физическим лицам при наличии технической возможности. Информацию о стоимости подключения, о территории действия, об ограничениях участия и иных условиях акции можно уточнить по телефону 8-800-100-0-800 или на сайтах www.nwtelecom.ru и www.rt.ru.