

B2B
СУВЕНИР:
БОЛЬШЕ, ЧЕМ ТОВАР

СТР. 28

АКТУАЛЬНО
ПАЛКИ В КОЛЕСА
ДВИГАТЕЛЯ ТОРГОВЛИ

СТР. 42

ПОЛИТИКА И ОБЩЕСТВО
ПАРТИЙНЫЙ РАСКЛАД
НАКАНУНЕ ВЫБОРОВ

СТР. 38

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной
деловой журнал

№5 (34)
октябрь-ноябрь 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


**БАНКОВСКИЙ
СЕКТОР
И БЮДЖЕТНАЯ
ПОЛИТИКА
ОБЛАСТИ**

СТР. 14

**ИГОРЬ ДАЦЕНКО
О КВОТАХ
ДЛЯ МИГРАНТОВ**

СТР. 32

WWW.VOLBUSINESS.RU



ИВАН ВЛАСЕНКО:
**«РОССИЙСКИЕ БАНКИ ПРИОБРЕЛИ БЕСЦЕННЫЙ ОПЫТ
БЫСТРОГО РЕАГИРОВАНИЯ НА КРИЗИСНЫЕ СИТУАЦИИ»**

Для тех, кто принимает решения





СПРАВОЧНАЯ СЛУЖБА
085

1	2	3
4	5	6
7	8	9
*	0	#

8 (8172) 266-266
РАБОТАЕМ ДЛЯ ВАС

Уже больше 3 лет **бесплатная телефонная справочная служба «085»** оказывает справочные услуги жителям и гостям города Вологда. За время своего существования количество звонков увеличилось в несколько раз и теперь уже 6 операторов ежедневно с 8.00 до 21.00 принимают более 1000 запросов по товарам и услугам организаций. Операторы справочной всегда вежливо ответят на все вопросы позвонившего, вышлют информацию факсом или электронной почтой, а при необходимости **бесплатно соединят** с интересующей организацией напрямую. Таким образом, не требуется записывать номер телефона от руки и можно получать нужную информацию даже на ходу.

Уже в новом году за счет приобретения шестизначных номеров **5-1111 (Череповец)**, **5-99999 (Вологда)** справочная служба получит статус ОБЛАСТНОЙ, тем самым расширит свои границы и будет предоставлять информацию об организациях на всей территории Вологодской области. Также планируется добавление бесплатных сервисов: «контакты СМС», «поиск в районе» и многое другое.

Перечень всех товаров и услуг организаций справочной службы 085 также можно посмотреть в интернете на сайте www.gis35.ru, тем самым воспользоваться современными и быстрыми условиями поиска нужной информации.



Nikolaevskiy

Restaurant

*Новогодняя ночь в «Николаевском» -
еще одна хорошая примета!*



Ресторан «Николаевский»

Вологда, Костромская 14, (8172) 53 22 99
www.nikolaevskiy.ru

6 КОЛОНКА РЕДАКТОРА**7 НОВОСТИ****10 ПРОПУЩЕННЫЕ НОВОСТИ****ВЫБОРЫ БЕЗ ВЫБОРА?**

Как готовятся избиратели к голосованию на декабрьских выборах.

12 ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ**БЛОГИ И ПРОТЕСТ**

Кто и против чего выступает на интернет-страницах, и что мы имеем в реальности?

14 ТЕМА НОМЕРА**СТАБИЛИЗАТОР**

Банк России о финансовой ситуации в стране, возможной второй волне кризиса и «денежных» новостях.

БЮДЖЕТ-2012

На что будет жить область в следующем году: доходы, расходы, долги.

В ОЖИДАНИИ «ВТОРОЙ ВОЛНЫ»

О возможностях новых финансовых потрясений рассуждает заместитель директора Северо-Западного филиала ОАО АКБ «Росбанк» по Вологодской области Иван Власенко.

В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ

С чем стремится в будущее банк с 170-летней историей: интервью с управляющим Вологодским отделением Сбербанка России Игорем Залукаевым.

3-S BANK ЭКОНОМИТ ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ

СКБ-банк предлагает уникальную систему дистанционного банковского обслуживания.

28 В2В**СУВЕНИР: БОЛЬШЕ, ЧЕМ ТОВАР**

Мода на бизнес-подарки и путь, по которому идут вологодские компании по производству сувенирной продукции.

МЕГАФОН: НАША УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ — ЭТО ВАШЕ УДОБСТВО!

О возможностях фиксированной телефонии и широкополосного доступа в Интернет.

31 ПРОФЕССИОНАЛЬНО**В СТИЛЕ «ВАЛЬСА»**

Как сделать свою внешность составляющей успеха — рекомендации директора центра красоты «Вальс» Марии Сивковой.

КВОТЫ ДЛЯ ТРУДОВЫХ МИГРАНТОВ

Иностранная рабочая сила: требования жизни, закона и работодателя.

14



28



36



АКЦИЯ «БИЗНЕС-ТЕСТ»

ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Выбор Банка-партнера для бизнеса – важное решение!
Росбанк предлагает льготные условия в период проведения Акции. Оцените наши возможности,
а также оперативное и качественное обслуживание Вашего персонального менеджера.
Легко сделать выбор. Приятно работать.



РЕКЛАМА

ОАО АКБ «РОСБАНК», Группа Сосиете Женераль, Реклама.

ВМЕСТЕ МЫ СИЛЬНЕЕ



SOCIETE GENERALE GROUP

8-800-200-66-33

(звонок по России бесплатный)

www.rosbank.ru

Срок проведения Акции: с 17 октября 2011 года по 1 февраля 2012 года. Для предприятий малого и среднего бизнеса и ИП в период проведения Акции: открывших первый р/счет в Росбанке – ведение счета 5 мес. бесплатно; подключивших Интернет Клиент-Банк – 4 мес. без абонентской платы; оформивших банковскую карту без взноса на СКС – 1 год бесплатного обслуживания. Далее обслуживание производится по стандартным тарифам Банка. Вся необходимую информацию об организаторе стимулирующего мероприятия Вы можете получить по телефонам Call-Центра или на сайте Банка. Организатор Акции и лицо, оказывающее финансовые услуги, – ОАО АКБ «РОСБАНК».

ПРАВО НА ТРУД, ЕГО ОПЛАТУ И ОХРАНУ

Какие проблемы решает трудовая инспекция, и что следует знать работодателю, чтобы не иметь проблем с законом.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ САМООПРЕДЕЛЕНИЕ МОЛОДЕЖИ — НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАБОТЫ ТПП

Проект «Моя карьера» позволяет нынешним школьникам прогнозировать развитие своего города или района и грамотно выбирать будущую профессию.

36 СОБЫТИЕ

НА БЛАГО ГОРОДА И РЕГИОНА

Клуб деловых людей Вологодской области отметил свое 10-летие.

38 ПОЛИТИКА И ОБЩЕСТВО

ПАРТИЙНЫЙ РАСКЛАД

Накануне декабрьских выборов в Государственную Думу и Законодательное Собрание области мы публикуем свежий рейтинг политических партий, подготовленный ИСЭРТ РАН.

39 АКТУАЛЬНО

ВОЛОГОДСКИЙ СЦЕНАРИЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Как планировать развитие производства: сценарии для разных сфер с учетом разных условий.

ПАЛКИ В КОЛЕСА ДВИГАТЕЛЯ ТОРГОВЛИ

Монтаж и демонтаж вывесок и конструкций в Вологде: мнения участников этого уникального процесса и специалистов.

46 ОПРОС

АДМИНИСТРАТИВНОЕ ДАВЛЕНИЕ

Можно ли вести бизнес без бюрократических проволочек? Мнения наших экспертов.

47 ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

62 КНИГИ

63 ФИЛЬМЫ

64 ТУРИЗМ

СТОЛИЦЫ МИРА

Какие города стоит посетить в новогодние каникулы и почему: советы людей, работа которых — путешествия.

ПУТЕШЕСТВИЕ НА ДРУГУЮ ПЛАНЕТУ

Чем японцы кардинально отличаются от европейцев, и почему жители страны восходящего солнца живут двойной жизнью.

68 ХОББИ

РУЧНАЯ РАБОТА

История Татьяны Рагутской: когда увлечение рукоделием становится смыслом жизни.

42



66

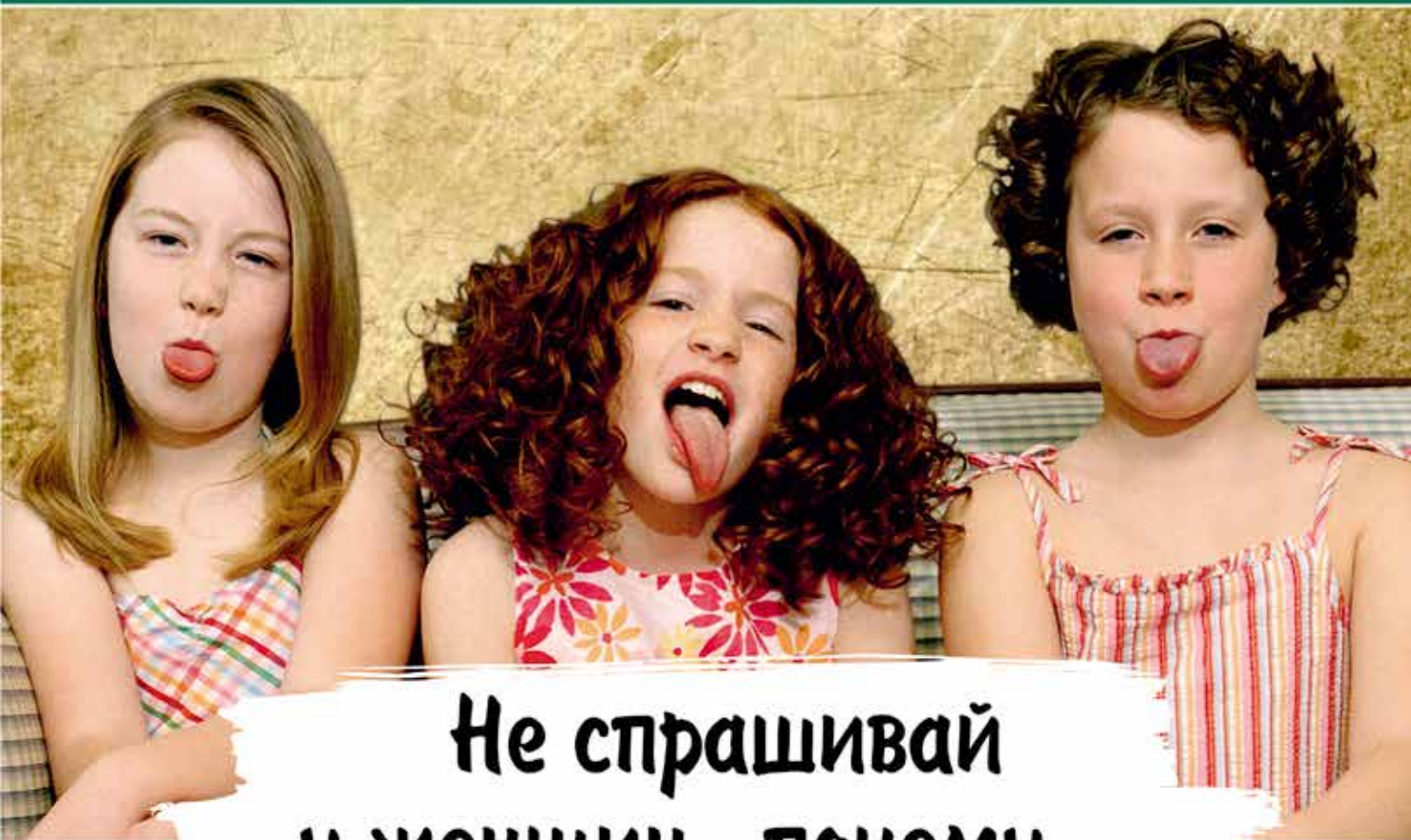


68





ИНТЕРНЕТ-СЕРВИС ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ



**Не спрашивай
у женщин «почему»...**

Реклама

Поэт Владимир Вишневский

3S-bank: ИГРУШКА ДЛЯ БУХГАЛТЕРА

Расходы по тарифам Банка. ОАО «СКБ-банк», Ген. лиц. ЦБ РФ №705.

8-800-1000-600
(звонок бесплатный, круглосуточно)

г. Вологда, ул. Зосимовская, 40



«Много неясного в странной стране...», — спел когда-то Владимир Высоцкий и, как всегда, оказался прав. Вот в октябре американское агентство Moody's понизило прогноз развития российской банковской системы со «стабильного» до «негативного», а наши биржи отреагировали на это сообщение не падением, а ростом котировок акций ведущих российских банков — не поверили... Впрочем, то же рейтинговое агентство уточнило, что в отношении конкретных банков ничего не имеет («Индивидуальные прогнозы рейтингов 91% российских банков, рейтингуемых агентством Moody's, остаются «стабильными»»). Ладно, поживем — увидим, тем более что представители Центробанка и ведущих финансовых структур страны все, как один, уверяют, что точные прогнозы о развитии банковской сферы сейчас все-таки делать рано.

Или вот политика. В то время, как представители региональной и местной власти активно посещают социально значимые объекты, встречаются с трудовыми коллективами и предпринимателями, убеждая всех что «кризис закончился», народ раздраженно молчит и не верит ни единому в рамках этой предвыборной агитации слову (да что там народ, даже бизнесмены на вопрос: «Как вы считаете, кончился ли кризис?» — отвечают одинаково: «Раз правительство сказало, что кончился, значит, так оно и есть. Других комментариев не будет»).

Не секрет, что многие из думающей части общества к выборам относятся скептически (выдвинута даже версия, что представительная демократия себя изжила, и в гораздо большей степени функции «обратной связи» между властью и гражданами вполне может осуществлять «большое правительство» из назначаемых общественников). Но какая-то польза в парламентских выборах все-таки есть. Вот у обманутых дольщиков Вологды появился хоть какой-то шанс, что их дело сдвинется с мертвой точки, вот кому-то двор заасфальтировали вне очереди, вот и с «крышеванием» наркобизнеса, о котором так долго говорили правозащитники, глядишь, начали бороться, подпольные казино все глубже уходят в подполье — того и гляди исчезнут вовсе. Теперь, если предприниматели напрягутся, то и с вывесками вопрос смогут решить — накануне выборов власть более сговорчива... Может быть, если парламентские и президентские кампании проводить чаще, то у всех, а не только в Холуево, как в недавней песне Андрея Макаревича, сложится впечатление, что «жизнь почти что задалась»?

...Ну вот, получилось немного взволнованно и сумбурно. Читайте номер, дальше будет более вдумчиво, логично и по существу.

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



Фото М. Кортаева

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

УЧРЕДИТЕЛЬ

ООО «КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР «ЮСКАР-ФИНАНС»

ИЗДАТЕЛЬ

ООО «АН-МЕДИА»

«ОБЛАСТНОЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»
СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ: ПИ № ТУ 35038, 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

АННА АРТЕМОВА

ЕЛЕНА БЕЛОВА

ВЯЧЕСЛАВ КЕСАРЕВ

БОРИС МИРОПОЛЬСКИЙ

ЮЛИЯ НАУМОВА

АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

АНТОН НОСОВ

ТАТЬЯНА ШИГИНА

ФОТОГРАФИИ

ВИТАЛИЙ АНТОНОВ

ВИКТОР ГОРБУНКОВ

ДИЗАЙН

2DIZAINERA

РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ

ТЕЛЕФОН: (8172) 708717, 765513

ТЕЛЕФОН/ФАКС: (8172) 765512

E-MAIL: BUSINESS-MAGAZINE@YANDEX.RU

ОТПЕЧАТАНО

ТИПОГРАФИИ ООО «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «ЧЕРЕПОВЕЦЬ»,

162600, Г. ЧЕРЕПОВЕЦ, УЛ. МЕТАЛЛУРГОВ, 14А.

ТИРАЖ 4000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 07 НОЯБРЯ 2011 Г.

ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 11 НОЯБРЯ 2011 Г.

МАТЕРИАЛЫ, ОБОЗНАЧЕННЫЕ ЗНАКОМ ,

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. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, Д. 9, О.Ф. 111

ТЕЛ. (8172) 708717, 8-905-297-77-39

E-MAIL: VOLBUSINESS@GMAIL.COM

WWW.VOLBUSINESS.RU

БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ

Новый срок Позгалева

Вячеслав Позгалев готов работать губернатором Вологодской области еще пять лет, сообщил он осенью этого года. Если будущий президент решит его сменить, то он планирует заняться дачным участком: «Я здоров, в своем уме, в курсе всех дел в области. Думаю, что справлюсь. Ну, а если президент скажет, что нужно обновление... то у нас широкая команда кандидатов на это место», — сказал Позгалев на встрече с представителями СМИ, правда уточнять список преемников при этом не стал.

Губернатор также не исключает, что в случае своей отставки он мог бы работать в областном правительстве в качестве советника. Оценивая шансы Вячеслава Позгалева на переназначение, президент фонда «Петербургская политика» Михаил Виноградов отметил, что «с одной стороны, Вологодская область относится к числу достаточно стабильных регионов, где высока электоральная управляемость и нет особых негативных новостей». Вместе с тем, подчеркнул политолог, курс на ротацию губернаторов пока тоже сохраняется. По словам Виноградова, «четких сигналов в пользу или против Позгалева федеральный центр не давал». Срок губернаторских полномочий Вячеслава Евгеньевича заканчивается в июне 2012 года. Вологодскую область он возглавляет с 1996 года, уточняет ИА «СеверИнфо».

ЖКХ Вологодчины реформируют в три этапа

Стратегию реформирования ЖКХ области выработали в правительстве региона, — сообщает «Медиа-Центр». Она рассчитана до 2020 года и является частью полномасштабной реформы жилищно-коммунального хозяйства, которая проводится сейчас в стране. Стратегия будет осуществляться в три этапа. Сначала в 2011–2013 годах разработают нормативную базу и запустят областные адресные программы по капитальному ремонту многоквартирных домов и переселению из аварийного жилья. Создадут Региональный фонд капитального ремонта многоквартирных домов. В 2014–2016 годах к реализации Стратегии подключат кредитно-финансовые организации. А с 2017 по 2020 годы предполагается переход к системе финансирования реконструкции жилищного фонда за счет собственников жилья. При этом субсидии со стороны бюджетов всех уровней должны значительно сократиться. Инвестировать в коммунальную инфраструктуру должны частные организации.

Прогноз развития Вологодчины озвучили в Правительстве области

До 5% составит рост валового регионального продукта в ближайшие три года. Таков прогноз социально-экономического развития Вологодчины, который сделали в областном Правительстве.

В частности, в 2012–2014 годах рост ВРП прогнозируется на уровне 103,5–105%, индекс промышленного производства на уровне 103–104,5%. Прибыль предприятий к 2014 году возрастет практически в два раза, до 72 млрд рублей. А фонд заработной платы составит почти 140 млрд рублей. Представленные параметры не ниже тех, что прогнозировали в правительстве в прошлом году.

К 2014 году ожидается увеличение фонда заработной платы, доходов населения, размера прожиточного минимума от 7169 руб. в 2012 году до 8030 руб. в 2014 году. Уровень безработицы снизится до 1,9%. Получат развитие химическое, лесоперерабатывающее и льноперерабатывающее производство, малозэтажное домостроение, переработка овощей и ягод и другой продукции, получаемой на территории региона.

Алексей Мордашов занял высокий пост во Всемирной ассоциации производителей стали

Алексей Мордашов назначен заместителем председателя совета директоров Всемирной ассоциации производителей стали. Это некоммерческая организация, выполняющая функции глобального координатора сталелитейной отрасли. Ее штаб-квартира находится в Бельгии, а заместители выбираются на срок в 1 год. Мордашов сменил на высоком посту президента китайской компании Anshan Iron & Steel Group Corporation Сяогана Джана. В новом качестве главе «Северстали» придется столкнуться с серьезным вызовом — прогнозируемым спадом в сталелитейной отрасли.



«Северсталь» вступила в ассоциацию в 2001 году первой из российских компаний. Активно участвует во всех важнейших комитетах, совместных проектах и инициативах, в том числе в программе «Living Steel» по продвижению стальных решений для строительства, в программе «Фьюче Стил Визкл» по созданию стали для «автомобиля будущего», в проекте «Россия-2020», посвященном анализу долгосрочных трендов развития российской экономики и сталелитейной отрасли.

ФСБ против ФСКН

Вызванный из Санкт-Петербурга спецназ ФСБ 2 ноября штурмом взял здание Череповецкого отдела Вологодского областного управления ФСКН. В ходе операции были арестованы начальник отдела Алексей Советов и двое его подчиненных. Всех троих сразу же этапировали в один из СИЗО северной столицы.

По данным газеты «Комсомольская правда», высокопоставленный наркополицейский и его коллеги подозреваются в «крышевании» оптовой торговли наркотиками. Издание также сообщает, что наркополицейские отпускали задержанных за торговлю наркотики. Посредниками в этой схеме якобы были несколько местных адвокатов. Они согласовывали суммы и передавали деньги от торговцев смертью полицейским. В результате на скамье подсудимых и за решеткой оказывались «шестерки», а крупные наркоторговцы оставались на свободе. Разработку наркополицейских проводили оперативники ФСБ. В Следственном управлении по Вологодской области на момент сдачи номера в печать не сообщили, по каким именно статьям возбуждены уголовные дела.

2 миллиарда плюсом

Значительно, более чем на 2 млрд рублей, была увеличена доходная часть бюджета Вологодчины за 2011 год. После внесенных поправок она составляет 40,28 млрд рублей. Такое решение было принято Законодательным Собранием области. При этом расходная часть бюджета региона увеличилась до 46,85 млрд рублей. В связи с изменениями параметров основных статей бюджета увеличится и дефицит областной казны — до 6,57 млрд рублей.

В результате дополнительные средства получили такие отрасли, как образование, экономика, ЖКХ, социальное обслуживание, физкультура и спорт. Значительная часть средств была направлена на повышение с 1 сентября на 15% стимулирующих выплат бюджетникам (подробнее см. материал на С. 18–19).

Власть, работодатели, профсоюзы и промышленники подписали соглашение о сотрудничестве

Соглашение о сотрудничестве по вопросам социально-экономической политики на 2012 год подписали 12 октября областная Федерация профсоюзов, Союз промышленников и предпринимателей Вологодской области, Агропромышленный союз и Правительство области. Свои подписи под документом поставили глава региона Вячеслав Позгалев, председатель Федерации профсоюзов Владимир Калясин, президент Союза промышленников Евгений Иванов и председатель Агропромышленного союза области Владимир Буланов, сообщает ИА «СеверИнформ».

Среди обязательств, которые взяли на себя областные власти, — создание условий дальнейшего развития экономики региона с прогнозируемым ростом основных показателей. Речь идет, в частности, об увеличении на 4% объемов производства промышленной продукции, на 6% должны увеличиться объемы сельхозпродукции. Рост заработной платы в области предусмотрен в пределах 8,5%.

В Вологде и Череповце появятся аналоги медвытрезвителей

В крупнейших городах области появятся аналоги медицинских вытрезвителей, которые были ликвидированы еще год назад, сообщает ИА «СеверИнформ». Сейчас поиском и организацией альтернативного учреждения занимается руководство местной полиции и другие ведомства. Между тем, число преступлений, совершенных в состоянии алкогольного опьянения, увеличилось на 44%.

«Без всякого анализа видно, что количество преступлений в отношении пьяных и со стороны пьяных растет, — начальник УМВД России по Вологодской области Виталий Федотов. — И за счет этого, конечно, мы в ближайшее время можем получить еще больший рост краж, в том числе увеличение грабежей и разбойных нападений. Это проблема изъятия граждан, которые находятся в средней и тяжелой степени опьянения. Дано поручение губернатора проработать вопрос об открытии в Вологде или Череповце, а лучше всего и тут и там, медицинских учреждений, в которые мы могли бы доставлять граждан для вытрезвления. Фактически с 1 января эта функция от нас уходит. И сейчас уже мы можем доставлять в больницы только очень ограниченную категорию граждан. Поэтому у медицинского персонала, да и у руководителей медучреждений возникает вопрос, чем заниматься: то ли теми, кто с заболеваниями и увечьями, то ли заниматься вытрезвлением».

Черный список газовиков

Компания «Газпром межрегионгаз Вологда» опубликовала свежий анти-рейтинг неплательщиков за газ. Его возглавляют коммунальные предприятия Сокольского, Вологодского и Череповецкого районов. Долги за «голубое топливо» составляют в них 54, 43 и 24 млн рублей соответственно.

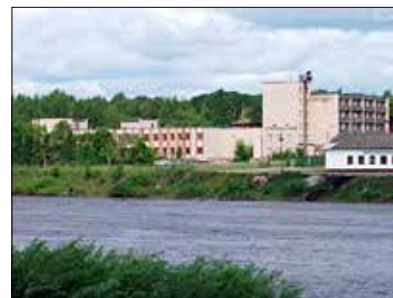
Газовики призывают переломить негативную тенденцию неплатежей до наступления зимних холодов, когда потребление газа резко вырастет. В числе злостных неплательщиков, в частности, значатся Управляющая компания Череповецкого района, МУП ЖКХ «Федотово» Вологодского района и Сокольское МУП «Коммунальные системы». В компании «Газпром межрегионгаз Вологда» подчеркивают, что следствием роста задолженности за потребленный газ может стать уменьшение лимитов «голубого топлива» для Вологодчины на 2013 год.

Индустриальный парк в Соколе все-таки состоится

«Новый индустриальный парк, несмотря на спад в промышленности, появится вскоре в Соколе. Сейчас заканчивается формирование пакета инфраструктур, необходимого для развития бизнеса», — сообщила пресс-служба областного правительства по итогам поездки губернатора Вячеслава Позгалева в Сокольский район в начале ноября этого года.

«Мы рассмотрели заявки потенциальных инвесторов и поняли, что им уже здесь тесно, — отметил глава региона. — Я дал поручение расширить границы индустриального парка. В целом всему происходящему здесь я могу дать положительную оценку. Работа ведется по графику, согласованном с Минэкономразвития, поэтому все проекты финансируются полным рублем. Хотелось бы, чтобы такие темпы были сохранены», — цитирует Позгалева ИА «СеверИнформ».

Добавим, в Соколе реконструируют существующие предприятия. На Сухонском ЦБК до 2015 года обещают запустить современную бумагоделательную машину. Ожидается также, что через год в райцентре заработает вторая бумажная фабрика.



Вологодская торговая сеть шагнула за пределы области

Вологодская компания закончила строительство ТРЦ «Макси» площадью 44 тыс. кв. м в столице Республики Коми.

По словам начальника отдела общественных связей компании «Макси» Татьяны Шепелиной, это не единственный их проект за пределами Вологодской области. «Так, летом следующего года мы планируем сдавать в эксплуатацию ТРЦ в Петрозаводске. Также сейчас строится крупный комплекс в Туле, его площадь 104 тыс. кв. м. А в ближайшее время начнется строительство ТРЦ в Череповце», — подчеркнула она.

Кроме продуктовых гипермаркетов, в каждом из этих центров планируется открыть торговые галереи, многозальные кинотеатры и фудкорты. А торговый центр в Сыктывкаре также будет оснащен площадкой для катка и роллдромом, сообщает радио «Премьер».

3 млрд инвестиций в грибы и ягоды

«Сбербанк» намерен дать Вологодчине кредит на строительство комбината по переработке ягод, овощей, фруктов и грибов. К такому соглашению пришли Вячеслав Позгалев и Герман Греф, председатель правления «Сбербанка России».

«Мы достигли взаимопонимания по предоставлению кредита в 3,1 млрд рублей. Мы договорились о том, что ситуация с кредитованием инвестиционных проектов нашего региона в ближайшие годы существенно изменится в лучшую сторону», — заявил по итогам переговоров губернатор области.

Речь идет об инвестиционном проекте ОАО «АльясГрупп» в Усть-Кубинском районе. На комбинате планируют производить ягодные и овощные соки, очищать, замораживать, перерабатывать ягоды, грибы и овощи. Там же появятся цех по переработке грибов, линия по производству картофеля фри, две линии по упаковке и фасовке готовой продукции.

Обрабатывать избирательные бюллетени будут машины

Нововведением предстоящих парламентских и местных выборов, которые пройдут 4 декабря, станут специальные машины, которые на избирательных участках Вологды и Череповца будут обрабатывать бюллетени. Они упростят процедуру подсчета голосов. Всего таких аппаратов 100, из них 40 для Вологды и 60 для Череповца.

«Проект Избирательной комиссии — так называемый КОИБ — комплекс обработки избирательных бюллетеней, — рассказал изданию KP.ru Валерий Калясин, заместитель председателя Общественной палаты Вологодской области. — Наша задача — добиться проведения выборов в полном соответствии с действующим законодательством, чтобы каждому пришедшему на выборы была предоставлена полная возможность свободного волеизъявления, ну и для того, чтобы результаты выборов были оценены максимально объективно».

Устройство распознает номер с оттиска печати избирательной комиссии и вернет документ, не являющийся подлинным. Кроме того, автоматы расскажут голосующим, как правильно вставлять бюллетень.

После окончания выборов результаты на тех участках, где установлены КОИБы, можно будет узнать буквально через 15 минут.

Напомним, что в предстоящих выборах в Госдуму будут участвовать 7 политических партий (в общей сложности они выдвинули списки с 3503 фамилиями по всей стране). 4 партии с 223 кандидатами зарегистрировались на выборы в Заксобрание Вологодской области. Поскольку выборы в ЗСО проводятся по смешанной системе, 17 мест будут распределены между одномандатниками. На эти места претендует 71 кандидат.

Исследование Мариинской водной системы продолжится

В начале ноября в здании Правительства области состоялась презентация результатов гранта Всероссийской общественной организации «Русское географическое общество». В 2010 году проект вологодского отделения общества «Мариинская водная система: природный, культурологический, экономический и социально-экологический потенциал развития» получил этот грант от Попечительского Совета ВОО «Русское Географическое Общество» в номинации «Научные исследования РГО».

По словам заместителя губернатора области Николая Костыгова, которые приводит сайт ИГ «СеверИнфо», важность этого проекта для области выражается в следующем: «Во-первых, это действительно уникальное инженерное сооружение, которое разработано и внедрено в жизнь нашими учеными. Во-вторых, существенно, что на протяжении Волго-балтийского пути находится огромное количество исторических, географических, природных памятников, которые можно использовать для развития туризма в области. Кроме того, этот проект стал подспорьем в продвижении идей оказания помощи Мариинской водной системе, которая в этом очень нуждается».

Как следует из проведенной презентации, грант в размере в 3,5 млн рублей был полностью освоен местным Обществом,

Музей кружева отметил первый день рождения

3 ноября Вологодскому музею кружева — единственному в своем роде — исполнился 1 год.

Идею создания такого необычного музея, предложенную губернатором Вологодской области Вячеславом Позгалевым в 2008 году, поддержал Президент страны Дмитрий Медведев и Министерство культуры России. Здание на Кремлевской площади, являющееся архитектурным памятником, было отреставрировано. По официальной информации на реставрационные работы из областного бюджета только в 2008 году было выделено 56 млн рублей, а общая стоимость проекта составила 350 млн рублей.

По словам директора музея Юлии Евтеевой, за год экспозиции выставки музея посетило более 50 тыс. человек. Сейчас в выставочном зале Музея Кружева представлена постоянная экспозиция. Ценители настоящего рукотворного искусства могут полюбоваться работами кружевниц конца XIX — начала XXI века. Работы по формированию коллекции велись на протяжении нескольких лет. За основу были взяты уникальные экспонаты кружевоплетения из запасников Вологодского историко-архитектурного и художественного музея-заповедника. Дополнительно, по специальным эскизам, изготовлены костюмы конца XIX — начала XX веков, приобретены авторские кружевные изделия ведущих кружевниц Вологды и образцы кружева зарубежных кружевных центров Франции, Бельгии, Германии, Австрии и Польши.

Как сообщает ресурс vologda-portal.ru, в скором времени изделия из вологодского кружева отправятся во Францию. А на суд самих вологжан будет представлено одно из лучших мировых кружев, созданное руками хорватских мастериц.

а на следующий год РГО выделено еще 3 млн руб. на исследование лесоустройства и лесного массива, и, прежде всего, в Вологодской области. Как отметил на презентации заместитель Председателя Совета Федерации РФ Юрий Воробьев, «для нас очень важно, что в изучении Волго-балтийского пути, Мариинской водной системы приняты участие огромное число учащихся школ, студентов, аспирантов. Подключались общественные организации, СМИ, несомненно, при полной поддержке Правительства области».

РЕКЛАМА

Вологодская филармония приглашает

НОВОГОДНЯЯ КОТОВАСИЯ

Наши встречи состоятся:

28, 29, 30 декабря в 10.00 и 13.00
31 декабря в 10.00
2, 3, 4, 5 января в 10.00 и 13.00
6 января в 10.00

Заказ и продажа билетов: 75-75-13, 75-39-68, 72-23-10

ВЫБОРЫ БЕЗ ВЫБОРА?

В рубрике «Пропущенные новости» мы традиционно рассказываем о событиях и тенденциях в жизни страны, которые по тем или иным причинам не освещались в полной мере федеральными телеканалами. На этот раз — речь о предстоящих парламентских выборах. Наш обозреватель Иван Белов считает, что отличительной особенностью нынешней кампании является практически полное отсутствие новых идей и смыслов как со стороны власти, так и со стороны оппозиции.

Предвыборный вакуум

Признайтесь честно, вы читали свежие предвыборные программы партий, участвующих в думской компании? Беглый опрос сотрудников нашей редакции (большинство из которых так или иначе интересуются политикой) показал, что информированность в этой области стремится к нулю. В целом по стране ситуация выглядит еще хуже. Увы, народ в России никакие программы не читает, за их исполнением не следит, предвыборными идеями политиков не интересуется. Не хочется кидать камни ни в чей огород, просто попросу всех интересующихся найти в Интернете предвыборные обещания прошлых парламентских выборов. Судя по тем документам, сейчас мы с вами должны жить как в сказке, с удвоенным ВВП и уровнем жизни как в Португалии. В реальности ничего этого нет, но это никого не волнует. К чему знание, если выбор делается сердцем, то есть без участия мозга...

В неофициальных беседах партийные функционеры признают, что такой расклад всех устраивает: электорат в своей массе голодает за образы и личности, деталями интересуются единицы, которые при подсчете голосов погоды не делают. Превращение серьезного

демократического института выборов в своеобразный конкурс красоты среди политиков имеет дурные последствия. Население за два десятка лет демократической России так и не научилось делать ответственный выбор, политики же в отсутствии конкуренции идей скатываются к откровенному популизму.

Может быть поэтому практически все предвыборные программы пишутся партиями для проформы — в стиле «за все хорошее и против всего плохого». Рассуждая в этом ключе, становится понятно, почему, например, партия власти идет на выборы, вообще не имея предвыборной программы. Напомню, недавний съезд «Единой России» поддержал предложение о том, что предвыборной программой партии станут выступления Президента РФ Дмитрия Медведева и премьер-министра Владимира Путина.

«Я думаю, что по реакции этого 11-тысячного зала вы увидели, какую поддержку оказывает съезд тем положениям, которые прозвучали в ваших выступлениях, по сути, программных положениях», — заявил тогда вице-спикер Госдумы Олег Морозов.

В развитых странах при первых признаках застоя на авансцену выходят

оппозиционные партии, при участии независимых СМИ они «размазывают» на глазах у избирателей действующую власть, чтобы путем демократических выборов занять ее место. Но у нас реальные оппозиционеры вытеснены с политического поля, а СМИ в большей или меньшей степени превратились в средства массовой пропаганды и агитации.

В предвыборном вакууме рождаются всякого рода проходимцы: любители простых решений, как все отобрать и поделить; националисты, призывающие к отделению Кавказа; а то и откровенные экстремисты. Самое опасное, что при определенных условиях они вполне могут прийти к власти. В 1917 году события пошли именно по такому сценарию. Итогом стали красный террор, братоубийственная война, ограбление и уничтожение крестьянства, репрессии, чудовищные потери во Второй мировой, застой и, спустя 70 лет, — распад страны.

Как голосовать?

Как решить нынешнюю избирательную головоломку, каждый для себя решает сам. Рецептов по этому поводу сейчас появилось предостаточно, в том числе весьма экстравагантных. Давайте разберем их всех по порядку.

Самый очевидный — идти на выборы и голосовать за одну из партий, участвующих в гонке. Сторонниками этого варианта являются представители соответствующих партий. В итоге увеличивается явка на выборы и результат партии, за которую вы проголосовали. Если допустить, что ход голосования и подсчет голосов проходит без нарушений, мы получаем адекватную картину электоральных предпочтений граждан.

Другой вариант — идти на выборы и голосовать за любую партию, кроме «Единой России». Первым эту идею озвучил известный российский борец с коррупцией Алексей Навальный. Затем его поддержали защитница химкинского леса Евгения Чирикова, музыкальный критик Артемий Троицкий, писатель Борис Акунин, оппозиционный политик Владимир Милов. В результате увеличивается явка, снижается результат партии власти, увеличивается результат партии, за которую вы проголосовали. Появляется шанс на реальный и конструктивный диалог партии власти и оппозиции.

Третий вариант — идти на выборы, но бюллетень унести с собой. К такому электоральному поведению призывает бывший владелец «Евросети», а ныне политэмигрант Евгений Чичваркин. В результате увеличивается явка, поскольку она определяется по количеству выданных бюллетеней. Однако итоги выборов остаются неизменными, так как определяются



по бюллетеням, опущенным в избирательные урны.

Четвертый вариант, близкий к третьему, — прийти на избирательный участок и испортить бюллетень. Так намерены поступить бывший вице-премьер Борис Немцов, экс-глава Правительства Михаил Касьянов, писатели Виктор Шендерович и Дмитрий Быков, политолог Андрей Пионтковский. В результате, также как и в третьем варианте, увеличивается явка на выборы. Если испорченных бюллетеней оказывается более 40%, то выборы признаются несостоявшимися. Если бракованных бюллетеней будет меньше 40% и все партии преодолеют семипроцентный заградительный барьер, то итоги выборов остаются неизменными, как если бы вы воспользовались предыдущим вариантом или вовсе не пришли голосовать. В случае, когда испорченных бюллетеней будет меньше 40%, а заградительный барьер преодолеют не все партии, то большинство дополнительных мандатов при перераспределении получит «Единая Россия» как имеющая по всем опросам общественного мнения максимальный рейтинг.

Пятый вариант, сторонником которого является политолог Станислав Белковский, — вообще не ходить на выборы, заниматься своими делами. В этом случае снижается явка, однако выборы все равно будут признаны состоявшимися (как известно, в нашей стране отменен порог явки). Судя по последним избирательным циклам, такой вариант выбирают все большее число россиян, однако он таит в себе существенную опасность — вашим бюллетенем могут воспользоваться для фальсификации результатов, т.е. проголосовать вместо вас.

Шестой вариант, учитывающий риски пятого, — предварительно взять открепительное удостоверение, но на выборы не ходить. При таком раскладе снижается явка, но итоги выборов не меняются — вашим бюллетенем нельзя будет воспользоваться для фальсификации.

Седьмой, самый необычный вариант — требовать исключить себя из списков избирателей. К электоральному самоубийству призывают писатель и оппозиционный политик Эдуард Лимонов, а также чемпион мира по шахматам и член движения «Солидарность» Гарри Каспаров. Стоит сразу говорить, что российское законодательство не предусматривает такого права избирателя и вам, скорее всего, откажут. Впрочем, если вам удастся договориться с избирательной комиссией, то ваши действия вряд ли окажут хоть какое-то влияние и на явку, и на результат выборов.

Повторюсь, как повести себя на выборах — личное дело каждого. Я лично пойду и проголосую. За кого — не скажу. Читайте предвыборные программы и следите за тем, как они исполняются. До встречи на избирательном участке. **66**

РЕКЛАМА

Вологодская областная государственная Филармония м. В.А. Гарилина

МУЗЫКАЛЬНАЯ АФИША

Ноябрь-декабрь 2011 года

15 ноября (вторник), 18:00, зал филармонии.
АНСАМБЛЬ НЕСКУЧНОЙ МУЗЫКИ «БОНКВИНТОН» (МОСКВА)

Антон ЯКУШЕВ (скрипка), Сергей МОРОЗОВ (скрипка), Дмитрий УСОВ (альт), Андрей МУСТАФЕВ (виолончель), Сергей АФАНАСЬЕВ (контрабас).

В программе: популярная классика, хиты российской эстрады и рок-музыки в оригинальных транскрипциях и аранжировках.

19 ноября (суббота), 16:00, зал филармонии.

«ЛЮБИТЬ, СТРАДАТЬ И РАДОВАТЬСЯ ЖИЗНИ». Татьяна СКРИПНИКОВА (сопрано), Ольга КОЗИЙЧУК (фортепиано).

В программе: песни и романсы русских композиторов.

20 ноября (воскресенье), 16:00, зал филармонии.

КАМЕРНЫЙ ОРКЕСТР ВОЛОГДСКОЙ ФИЛАРМОНИИ.

Художественный руководитель и дирижер — Александр ЛОСКУТОВ, солистка — Александра КОРЕНЕВА (клавесин, фортепиано, Москва).

В программе: произведения европейских композиторов XVII–XX вв.

26 ноября (суббота), 16:00, зал филармонии.

ГИТАРНЫЙ ДУЭТ Владимир МИТЯКОВ — Ирина ЧЕРНОГОРОВА (Нижний Новгород).

В программе: Э. Жисмонти, Д. Скарлатти, Д. Шостакович, И. С. Бах, А. Вивальди, А. Барриос, А. Пьяццолла, Б. Терци, Х. Родриго, Й. Мерц, Ж. Бизе, Г. Свиридов, В. Павлюченко и др.

29 ноября (вторник), 18:00, зал филармонии. АНСАМБЛЬ РУССКОЙ ПЕСНИ «СОЛНЦЕВОРОТ».

Художественный руководитель — Вячеслав ПОПИКОВ.

В программе: лирические, игровые, шуточные песни, инструментальная музыка.

1 декабря (четверг), 18:00, зал филармонии.

«ТЕАТРАЛЬНАЯ ФАНТАЗИЯ». Фортепианный дуэт Ирина БОГОМОЛОВА — Наталия ЖУКОВА.

В программе: музыка театра и кино, оперная классика.

3 декабря (суббота), 16:00, зал филармонии. «ТИХАЯ МОЯ РОДИНА».

Сергей ЗЫКОВ (баритон, Санкт-Петербург) и инструментальный квартет (гитара, флейта, контрабас, фортепиано).

В программе: песни на стихи Сергея Есенина и Николая Рубцова.

4 декабря (воскресенье), 16:00, зал филармонии.

Музыкальная гостиня Наталии Энтелис **«МИР РУССКОЙ УСАДЬБЫ».**

Исполнители — коллективы и солисты Вологодской государственной филармонии.

8 декабря (четверг), 18:30, зал филармонии.

«ЛУЧШЕЕ, ЛЮБИМОЕ, И ТОЛЬКО ДЛЯ ВАС!».

Квартет «ЭКСПРОМТ» (Петрозаводск). Ольга КЛЕЩЕНКО (домра), Алексей КЛЕЩЕНКО (балалайка), Михаил ТОЦКИЙ (баян), Евгений ТАРАСЕНКО (бас-балалайка).

В программе: оригинальные обработки народных мелодий, танго, свинг, музыка кино и известные классические шлягеры от Моцарта до Россини.

15 декабря (четверг), 18:00, зал филармонии.

POST-JAZZ-ART КВАРТЕТ «ЧЕРНЫЙ КВАДРАТ» (МОСКВА): Татьяна ЛАРИНА (флейта), Павел ЦВЕТКОВ (контрабас), Ольга КИЯШКИНА (фортепиано), Михаил МАРКОВ (ударные).

В программе: оригинальные транскрипции классических произведений, аранжировки популярных мелодий, джазовые стандарты.

18 декабря (воскресенье), 16:00, зал филармонии.

Ольга АНДРЮЩЕНКО (фортепиано, Германия).

В программе: Ф. Шуберт, Р. Шуман-Ф. Лист, Р. Шуман.

20 декабря (вторник), 18:00, зал филармонии.

Анна НИКИТИНА (альт, Вологда-Москва), Белла МОИСЕЕВА (фортепиано).

В программе: М. Глинка, И. Брамс, Ф. Шуберт, А. Пьяццолла.

Внимание! В концертной афише возможны изменения и дополнения!

Заказ и продажа билетов: 75-75-13, 75-39-68, 72-23-19

volfilarmonia@mail.ru, filarmonia_bileti@mail.ru, www.volfilarmonia.ru

БЛОГИ И ПРОТЕСТ

ТЕКСТ: АНТОН НОСОВ

С приходом осени и приближением выборов общественная жизнь в области заметно оживилась. Обманутые дольщики ставят палатки у «белого дома», жители Лукьянова, отрезанные железной дорогой от остального мира, проводят несогласованные с властью акции протеста, череповецкого мэра ловят на грубейшем нарушении ПДД — и он приносит публичные извинения. Все эти события, как в зеркале, отразились в сетевых дневниках вологжан. Ниже — краткий обзор вологодской блогосферы. Полную версию вы, как и всегда, можете прочитать на сайте нашего журнала по адресу volbusiness.ru в разделе «Блоги».

Обманутые дольщики

О том, что обманутые дольщики разбили у стен правительства области палатки и объявили голодовку, вологодские блогеры сообщили даже чуть раньше, чем электронные СМИ. В сетевых дневниках выложены любительские репортажи и интервью, на которых потерявшие надежду на справедливость люди требуют от чиновников выполнить обещанное — решить, наконец, вопрос с землей и застройщиком. Речь идет о 51-квартирном доме, который предприниматель Александр Тимофеев начал строить шесть лет назад на улице Трактористов. Вложившись в возведение жилья, люди так и не дождались новоселья — Тимофеев сидит в тюрьме, а недостроенный дом разваливается на глазах. Вологодский блогер и журналист Павел Шабанов разместил в своем сетевом дневнике подробнейший пост с историей вопроса и перечислением

имен конкретных чиновников, прокуроров и судей, причастных к скандалу.

«...Глядишь, не в конце 2008, так в 2009 году вселились бы люди в свои оплаченные квартиры на улице Трактористов, а Тимофеев бы строил дом на Городском валу. И тут приходит прокуратура. Хлоп! Строительство остановлено, Администрация требует нести здание (напоминаю — четыре этажа), а деньги продолжают утекать, как вино из бурдюка с дыркой. Нужно платить банку за проценты, за аренду техники, адвокатам, чтобы отбиваться от прокуратуры и мэрии... На сегодняшний день — А. Тимофеев в тюрьме. Дадут ему 10 лет — дольщикам это никак не поможет. Обманутые (не один раз!) люди вышли к «белому дому», объявили голодовку. Вскоре голодающих убрали. Пока они голодают в офисном помещении на Товарной, 24. Потом в больнице или тюрьме? И виноватых нет! Прокурорские на голубом глазу уверяют, что они просто добивались

выполнения закона, невзирая на лица. Дескать, Земельный кодекс — это святое, и они плакали в душе, но выполняли свой служебный долг...»

Лукьяновские страдания

Транспортная недоступность Лукьянова — еще одна болевая точка Вологды. Микрорайон фактически отрезан от большой земли двумя ветками железной дороги. Общественный транспорт и автомобилисты тратят драгоценное время, пережидая составы на печально известных клубовских переездах. Десятилетиями чиновники обещают решить проблему, построив жизненно необходимый виадук. Однако слова остаются словами — на деле ничего не меняется.

Устав от пустых обещаний, жители Лукьянова вышли на стихийный митинг, репортаж с которого в своем блоге разместил журналист Алексей Коновалов:

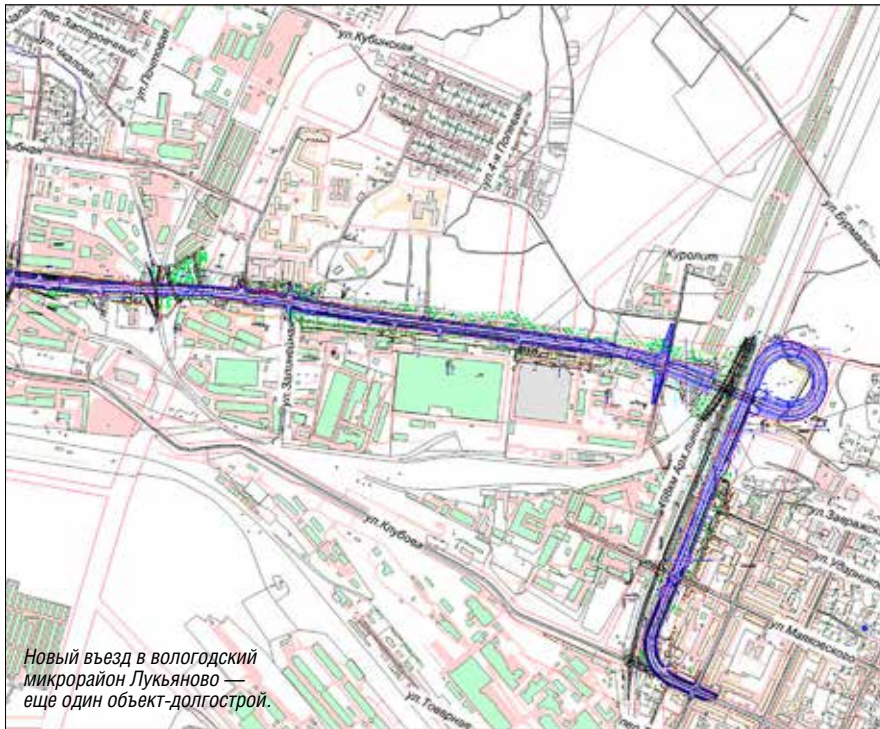
«Власти испугались. Они даже не поняли, что происходит возле переезда на проспекте Победы, даже не вдавались в подробности, ведь любая информация о негативных событиях в Вологде обязательно скажется на рейтинге «Единой России». А это означает, что необходимо любыми способами исключить попадание негативной информации в СМИ. Для этого было сделано все возможное... Тем временем организаторы акции возле переезда подали заявление о проведении официального митинга. Теперь дело за администрацией. Они могут согласовать или не согласовать проведение этого митинга. Позволят ли «Единая Россия», чтобы прозвучала информация, порочащая репутацию действующей власти или нет? Буду очень рад, если народу действительно дадут высказаться. Политтехнологи должны очень хорошо подумать, прежде чем давать указания запретить мероприятие. Приятно видеть, как одни ничего не боятся, а другие — наложили полные штаны...»

Специалист по рекламе Иван Беляев ответил в своем дневнике, что митинг лукьяновцев получился действительно народным и к нему не имеют отношения политики:

«Ни одна политическая сила напрямую этот митинг не инспирировала и сливок на месте не снимала. А люди пришли, и градус недовольства был сильный — особенно в общении с полицией. Кстати, инициаторы собрания подали заявку на согласование аналогичного митинга у переезда в конце октября. Посмотрим, согласуют ли им заявку, и придут ли люди или уже выпустили пар. Даже на фоне явного недовольства власти продолжают нести околесицу...»



Дом на ул. Трактористов, строившийся на деньги обманутых дольщиков, вновь в центре внимания.



IT-специалист Алексей Бачурин анализирует в своем блоге состояние въезда в Лукьяново, отмечая, что в результате ремонта его пропускная способность снизится:

«...Делают новую дорогу согласно строительным нормам, упомянутым депутатом. Ровно в 2 полосы, также огороженную бордюрами. Новая дорога. Куча денег потрачена. Депутаты не понимают, почему челядь недовольна?.. Раньше дорога была те же 2 полосы, но с учетом обочины легко вмещалось до 3-х авто. В проблемной ситуации водитель мог объехать поворачивающие в сторону центра автомобили и повернуть на Клубова в сторону Окружного. В свою очередь водители, движущиеся в сторону микрорайона, могли разъехаться со встречными автомобилями, когда на дороге образовывался затор из-за постоянно припаркованных на дороге длинномеров. Теперь любой поворот с дороги, любая поломка автомобиля на дороге будет причиной большой пробки уже в самом Лукьянове...»

А еще обещают построить само Белозерское шоссе, которое будет проходить именно тут. Вот какие строительные нормы были заложены для проектирования дороги? Почему нельзя было сделать полноценных 3 полосы? Проектировщики дороги даже не видят, куда эта дорога и как она будет использоваться. Им дали конкретные данные, и они сделали то, о чем их попросили. Мне думается, что туда заложили нормы 1998–2000 годов в плане автомобильного потока. Нет даже намеков на перспективу. И, главное, все эти деятели чувствуют

себя миссиями, пришедшими бедным жителям Лукьянова с небес. Куча денег потрачена — радуйтесь».

Другой вологодский блогер, журналист Евгений Герасимов, сам каждый день ездит из Молочного в Вологду и не понаслышке знаком с проблемой клубовских переездов:

«...Это уже бедствие. Каждый день тысячи людей, ожидая, пока поднимется шлагбаум, ощущают себя отрезанными от цивилизации и какими-то неполноценными. Альтернативное Окружное шоссе — на самом деле, альтернатива не для всех — жители Лукьянова и Станкозавода вынуждены ездить только через переезды. Кто же виноват в том, что люди теряют время, деньги и нервы, стоя на переездах? Все: власть, РЖД и сами люди. Власть — понятно, потому что никак не начнет строительство виадука через пути. РЖД — потому что постоянно увеличивает длину составов и количество поездов. А люди — потому что усугубляют все это своим хамством...»

В своем сетевом дневнике Евгений разместил отчет об альтернативных путях объезда злополучных переездов:

«Эксперимента ради вооружаюсь навигатором и в среду на развязке с Окружным еду прямо, в четверг сворачиваю налево, в пятницу — направо. Выезжаю от дома в одно и то же время — в 7:15. Указанные ниже результаты вполне типичные.

1. Маршрут Молочное — а/д Вологда-Медвежьегорск — ул. Клубова — пр. Победы — ул. Лермонтова. Протяженность — 15,8 км. Время в пути — 40 минут, но может сильно различаться

в зависимости от заторов на переезде (от 20 минут до часа). Средняя скорость — 21 км/ч.

2. Маршрут Молочное — а/д Вологда-Медвежьегорск — а/д Москва-Архангельск — ул. Чернышевского — ул. Лермонтова. Протяженность — 26,5 км. Время в пути — 30 минут. Средняя скорость — 53 км/ч.

3. Маршрут Молочное — а/д Вологда-Медвежьегорск — а/д Москва-Архангельск — а/д Вологда-Новая Ладога — ул. Панкратова — ул. Гончарная — ул. Ленинградская — ул. Чехова — ул. Мира — ул. М. Ульяновой — ул. Лермонтова. Протяженность — 20,5 км. Время в пути — 45 минут. Средняя скорость — 28 км/ч.

Надеюсь, что в ближайшие годы смогу описать и 4 маршрут — через Белозерское шоссе. Если его все же построят и если я не переберусь в город...»

Мэрский маневр

Глава Череповца в одночасье стал «звездой» Интернета благодаря видеоролику, на котором служебный автомобиль Олега Кувшинникова, объезжая пробку, пересекает двойную сплошную. За несколько дней это видео посмотрели десятки тысяч человек. Позже градоначальник объяснил радио «Премьер», что очень торопился на встречу, поэтому дал команду своему водителю нарушить ПДД:

«В связи с аварией на Октябрьском проспекте попросил водителя объехать аварию по встречке. Прекрасно понимал, что нарушаю правила дорожного движения, но встреча была очень важная. Я на нее не опоздал — и слава Богу».

В сети появились сотни комментариев по этому поводу. Вологодская журналистка Мария Борисова тоже разместила в своем блоге гневный пост:

«...«Слава богу, что НЕ ОПОЗДАЛ!!!» Как говорит один мой знакомый психолог, «лечить срочно»! Во-первых, глава города нам прямым текстом говорит, что если встреча важная, то это достаточная причина ехать по встречке. А во-вторых, бога благодарит не за то, что не сбил кого-нибудь, не попал в аварию, не убил мимоходом пару человек, а за то, что НЕ ОПОЗДАЛ!!! С каким пониманием отнесся к поступку мэра наш губернатор: «Это, конечно, нехорошо, но надо знать все обстоятельства». Ей богу, как дети: если нельзя, но очень хочется, то можно! Конечно, как руководители они просто права не имеют так говорить. Но они правы! От обычных водителей их отличает только то, что, опаздывая, они думают: «Авось, успею», а обычные водилы: «Авось, не оштрафуют». Ни один водитель, проскакивая на красный, выезжая на встречку, не думает: «Авось, никого не убью». И вот это страшно!» **66**

В 30-е годы прошлого века советский ученый Николай Кондратьев, работая по заданию тов. Сталина, выявил закономерность в развитии мировой экономики: процесс цикличен, и вслед за бурным развитием неизбежно следует упадок (каждая фаза — от 20 до 30 лет). Основоположник теории экономических циклов был расстрелян в 1938 году, посмертно реабилитирован в 1987-м. Результаты его исследований до сих пор используются экономистами всего мира, а прогнозами экономических кризисов сейчас занимаются тысячи умов. При этом кризис 2008 года для большинства из нас стал неожиданностью. Даже владельцы крупнейших российских компаний накануне негативных перемен рискнули вложить большие деньги в новые проекты, используя ресурсы Запада — и проиграли. Миллиардеры потеряли свои миллиарды, рядовые граждане — рабочие места и стабильный доход. По итогам опроса Левада-центра, проведенного в сентябре 2009 года, пострадавшими от кризиса себя считали 62% россиян. Именно поэтому информация о «второй волне» кризиса, которая сейчас активно распространяется из уст в уста в деловых кругах, в СМИ и через интернет-ресурсы, так волнует всех. Одни уверены, что финансовые проблемы не будут такими серьезными, как три года назад, другие утверждают, что российскую экономику очередная волна кризиса накроет «девятым валом». Этот номер мы посвящаем финансовой теме и пытаемся ответить на самые актуальные вопросы.



БАНКОВСКИЙ СЕКТОР И БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ: СОСТОЯНИЕ И ПРОГНОЗЫ

ГЛАВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИИ
ПО ВОЛОГДСКОЙ ОБЛАСТИ



СТАБИЛИЗАТОР

Что делает Центробанк, чтобы другие банки работали без сбоев

ТЕКСТ: АННА АРТЕМОВА

В потоке информации о возможном кризисе сложно найти данные, которым действительно можно доверять. Сообщения чаще всего сводятся либо к «страшилкам» о том, что плохо будет везде и всем, либо смущают уверенностью в том, что ничего не будет. Центральный банк РФ выполняет функции банковского регулирования и банковского надзора, которые сводятся к поддержанию стабильности банковской системы страны и защите интересов вкладчиков и кредиторов. Вопросы о финансовой стабильности и возможных потрясениях мы задали начальнику Главного управления Банка России по Вологодской области Валерию НОСЕНКОВУ.

— Валерий Николаевич, насколько стабильной вы считаете ситуацию в финансово-банковской сфере в данный момент? И как относитесь к информации о второй волне финансово-экономического кризиса, которую озвучивают аналитики, а вслед за ними СМИ?

— Действительно, разговоров о второй волне кризиса сейчас много. Что касается моего мнения, то оно основано на официальных данных. Анализ деятельности кредитных организаций Вологодской области не показывает признаков снижения их финансовой устойчивости.



Все банки выполняют установленные Центробанком требования по размеру и качеству капитала, обязательные нормативы и другие нормы регулирования, которые необходимы для устойчивости кредитных организаций. Но следует понимать, что в целом показатели экономики в большой степени зависимы от мировых цен на энергоносители. Данное обстоятельство способно, по моему мнению, существенно снижать качество прогнозирования и точность перспективных оценок показателей экономики.

По мнению главы Минэкономразвития Эльвиры Набиуллиной, если вторая волна кризиса будет, то кризис будет не таким глубоким, как в 2008–2009 гг. Сергей Игнатъев, Председатель Банка России, также не исключает возможности возникновения дефицита ликвидности в российской банковской системе. В этой связи Банк России может вернуться к механизмам рефинансирования, которые активно использовались в период кризиса 2008 года. Он, в частности, заметил, что мы «будем использовать уже существующие инструменты. В какой-то крайней ситуации мы можем перечень наших инструментов расширить и вернуться к механизмам, которые мы использовали три года назад».

— Если говорить об антикризисных мерах, предпринятых Банком России в 2008–2010 годах, что конкретно делалось?

— В 2008 году банковский сектор одним из первых почувствовал влияние мирового экономического кризиса в виде дефицита ликвидности. С целью стабилизации положения в банковском секторе в конце 2008 — начале 2009 гг. Банк России существенно расширил возможности банков в рефинансировании, активно использовал регулирование уровня процентных ставок и курсовую политику. Был использован такой нетрадиционный инструмент рефинансирования, как беззалоговое кредитование.

Совет директоров Центробанка неоднократно принимал решения о снижении процентных ставок по своим операциям. На сегодня значение ставки рефинансирования составляет 8,25%.

Банковский сектор Вологодской области активно использовал ресурсы Банка России. Так, за указанный период Главным управлением было предоставлено 76,6 млрд рублей внутрисрочных кредитов и 3 млрд рублей на срок до 180 дней.

— В период нестабильной в финансовом плане ситуации банковские вклады

россиян были застрахованы. Эта мера сейчас продолжает действовать?

— Эта мера существует давно, актуальна она и сейчас. Федеральным законом «О страховании вкладов физических лиц в банках РФ» установлены правовые, финансовые и организационные основы функционирования системы обязательного страхования вкладов физических лиц в банках страны. Согласно статье 11 этого закона, размер возмещения по вкладам каждому вкладчику устанавливается исходя из суммы обязательств по вкладам банка, в отношении которого наступил страховой случай, перед этим вкладчиком. В общем случае возмещение по вкладам в банке, в отношении которого наступил страховой случай, выплачивается вкладчику в размере 100% суммы вкладов в банке, но не более 700 тыс. рублей. Около 99% счетов полностью охватываются максимальной суммой страхового возмещения. И, конечно, осуществлять операции по приему денежных средств физических лиц во вклады, по открытию и ведению банковских счетов физических лиц вправе банки, имеющие соответствующую лицензию Банка России.

— Валерий Николаевич, насколько, по вашему мнению, сейчас прочны позиции российской валюты на мировом рынке?

— Российский рубль стал конвертируемым еще в 1992 году. В настоящее время Россия имеет весьма либеральное валютное законодательство, обязательная продажа экспортными валютной выручки отменена. Но это не означает, что рубль моментально станет широко использоваться иностранными компаниями, банками и физическими лицами.

Первая причина — в том, что достигнутая Россией конвертируемость неполная. В ближайшее время рубль вряд ли поднимется до уровня конвертируемости евро

На страже безопасности финансовой системы

В октябре этого года впервые в Вологде состоялось Всероссийское совещание сотрудников Центробанка. Его тема «Состояние и направления развития Системы коллективной обработки информации и единой системы поддержки деятельности подразделений Банка России» мало что скажет простому обывателю. Однако на нем обсуждались важные, в конечном счете, для всех граждан вопросы обеспечения безопасности финансовой системы страны.

Речь шла о выработке мероприятий по дальнейшему развитию систем коллективной обработки информации Банка России: как платежной, так и информационно-аналитической, о проблемах повышения надежности функционирования информационно-телекоммуникационной системы банка.

Последняя, как выяснилось, по своим масштабам и сложности является уникальной в мировой практике. Согласно данным, озвученным зампредом ЦБ Михаилом Сенаторовым, стоимость многоцелевой информационно-телекоммуникационной системы банка оценивается в более чем 60 млрд руб., она позволяет обрабатывать в день по всей стране от 8 до 12 млн транзакций на общую сумму от 9 до 13 трлн руб. и обслуживать порядка 60 тыс. пользователей и 5 тыс. клиентов. Естественно, такая система должна работать слаженно и бесперебойно, на уровне самых высоких мировых стандартов. Как заверил журнал «Бизнес и Власть» первый зампред ЦБ Владимир Конторович, этим стандартам банк уже соответствует и даже по ряду показателей превосходит их. Однако в условиях развития программы «Электронного правительства» и слияния бирж РТС и ММВБ совершенствование информационной и расчетной системы главного банка страны — весьма актуальная задача.

и доллара. В этом нет ничего опасного или предосудительного. Форсированное наращивание конвертируемости рубля не даст результата, поскольку она создает лишь предпосылки для международного использования валюты, но не обеспечивает его.

Анализ деятельности кредитных организаций Вологодской области не показывает признаков снижения их финансовой устойчивости

Вторая и главная причина слабой интернационализации рубля кроется в недостаточном развитии национальной экономики и финансовых рынков. Специалисты МВФ и Европейского центрального банка определили восемь условий, которые позволяют национальной валюте иметь широкое международное

применение. Основные из них: размер ВВП, доля в мировой торговле и достаточный размер, ликвидность финансового рынка. В настоящее время на Россию приходится 2,5% мирового ВВП, а на США — почти 20%. Единственным и небольшим окном возможностей использования российского рубля в качестве валюты платежа для России пока является импорт из стран СНГ.

России предстоит пройти долгий путь к укреплению международных позиций рубля. Сегодня, за редким исключением, он обслуживает только внутренний оборот.

На последнем заседании Совета по развитию финансового рынка при Президенте РФ Председатель Банка России Сергей Игнатьев заявил, что ситуация с курсом рубля стабильна: «Сейчас цены на экспортные товары остаются достаточно высокими, поэтому особых рисков для валютного курса рубля я не вижу. Скорее наоборот: вероятность укрепления рубля выше, чем вероятность его ослабления при сохранении текущих цен на нефть».

Как поведет себя рубль в перспективе нескольких месяцев, зависит от ситуации на мировых рынках энергоресурсов.

— Один из важных показателей финансовой стабильности — уровень инфляции. Каковы прогнозы по росту цен за 2011 год?

— В 2010 году инфляция существенно снизилась и достигла уровня 8,8%. Банк России по итогам 2011 года рассчитывает уложиться в целевой ориентир по инфляции в 7%. За январь-сентябрь текущего года рост потребительских цен составил 4,7%.

Что касается ставки рефинансирования, то Банк России с мая 2011 года не изменял ее (она составляет 8,25%). Решение о сохранении процентных ставок на неизменном уровне принималось исходя из приемлемого баланса между инфляционными рисками и рисками для устойчивости экономического роста. **БВ**

Новые старые деньги

С 6 сентября 2011 года вышли в обращение банкноты Банка России образца 1997 года номиналами 5000 рублей и 500 рублей модификации 2010 года. Дизайн банкнот практически не изменился, за исключением оборотной стороны банкноты номиналом 500 рублей, где теперь размещено графическое изображение Соловецкого монастыря в его современном отреставрированном виде. При производстве бумаги для модифицированных банкнот применена комбинация нескольких водяных знаков и новые защитные нити. Кроме того, в модифицированных российских банкнотах применены новые, сложные для подделки элементы.

Эти банкноты наравне с существующими банкнотами образца 1997 года номиналами 5000 рублей и 500 рублей, включая модификации 2001 и 2004 гг., подлежат обязательному приему на территории страны предприятиями, организациями и отдельными лицами при осуществлении всех видов платежей, а также кредитными организациями для зачисления во вклады, на депозиты, текущие, расчетные и другие счета без всяких ограничений.

Что касается металлических денег, то Банк России сократил выпуск монет достоинством 1 и 5 копеек, а в 2012 году выпуск этих монет может быть вообще прекращен. По этому поводу в настоящее время идут переговоры с различными комитетами Государственной Думы.

Кроме того, Банк России принял решение отложить начало выпуска монет достоинством 50 рублей, которое планировалось в 2011 году. Первоначально планировалось, что 10-рублевые монеты полностью вытеснят 10-рублевые банкноты к 2011 году, однако этого не произошло. Введение монет вместо банкнот связано с более продолжительным сроком их службы.



БЮДЖЕТ — 2012

ТЕКСТ: АННА АРТЕМОВА

Финансы в конце года — тема номер один для всей области. В это время верстается, обсуждается и принимается закон о бюджете. Его проект подготовлен Правительством области и поступил на рассмотрение в Законодательное Собрание. Конечно, в ходе обсуждения правительственный проект, скорее всего, будет несколько откорректирован, но уже сейчас, взглянув на планируемые расходы, можно сказать — следующий финансовый год Вологодчина проживет по-новому.

Традиции стабильности

Традиционным правда останется главная характеристика областного бюджета — его социальная направленность. 7 рублей из 10-ти предлагается тратить на соответствующие статьи. «Бюджет 2012 года — бюджет социальных гарантий» — такую характеристику дают главному финансовому документу его авторы.

Вот некоторые направления: повышение заработной платы педагогов до средней зарплаты в экономике области, увеличение заработной платы медицинских работников (средняя зарплата в результате реализации программы модернизации увеличится за 2 года на 15%), повышение адресности социальной помощи, безусловное исполнение принятых публичных нормативных обязательств.

В проекте закона предусмотрено финансирование 52 долгосрочных программ и 20 ведомственных целевых программ. Правительство области предлагает продолжить реализацию таких программ, как «Льготные лекарства» (191,5 млн руб.), «Сахарный диабет» (73,4 млн руб.), «Эффективная и безопасная лучевая диагностика» (42,3 млн руб.), «Здоровое поколение» (52,3 млн руб.), «Обследование и лечение жителей области

в научно-исследовательских институтах» (44 млн руб.). Средства будут направлены на гарантированное обеспечение граждан бесплатными лекарственными средствами при амбулаторном лечении, больных сахарным диабетом сахароснижающими препаратами, закупку и обеспечение детским питанием детей первого года жизни.

С 2012 года расходы на содержание полиции берет на себя федеральный бюджет. Сэкономленные при этом областные деньги планируется потратить на содержание 4-х средних профессиональных учреждений, меры социальной поддержки реабилитированных лиц и лиц, признанных пострадавшими от политических репрессий, расходы по содержанию ребенка в семье опекуна и приемной семье, осуществление полномочий в области содействия занятости населения.

Долгосрочная целевая программа «Развитие образования в Вологодской области» (189,3 млн руб.) направлена на реализацию национальной образовательной инициативы «Наша новая школа» и введение федеральных государственных образовательных стандартов.

«Это бюджет социальных обязательств», — подчеркнула заместитель начальника Департамента финансов Валентина Артамонова, представляя законопроект депутатам на расширенном заседании комитета по бюджету и налогам. Она отметила при этом, что пришлось сократить расходы на капитальные вложения, заложив на финансирование стройки менее 1,5 млрд рублей.

Финансовые новости

В Вологодской области в 2012 году появится несколько новых целевых программ,

которые также будут финансироваться из областного бюджета: «Развитие пищевой и перерабатывающей промышленности» (26,3 млн руб.), «Развитие семейных ферм» (20 млн руб.), «Реконструкция и строительство детских садов» (197,9 млн руб.), «Экология промышленного города» (220,2 млн руб.).

Долгожданное нововведение: на региональном уровне будет создан дорожный фонд, расходы которого превысят уровень расходов на дорожное хозяйство текущего года в 2,3 раза. Это позволит обеспечить качественное содержание дорог, их ремонт и даст возможность осуществлять новое строительство дорог и мостов.

На ремонт дорог местного значения предлагается выделить 438 млн руб., объектов жилищно-коммунального хозяйства — 377 млн руб., объектов социальной и коммунальной инфраструктуры моногорода Сокол — 138 млн руб., на развитие коммунальной инфраструктуры других муниципальных образований — 198 млн руб., на строительство объектов образования — 62 млн руб., физической культуры и спорта — 80 млн руб., на реализацию межмуниципального инвестиционного проекта ИП «Шексна» — 125 млн руб.

Как заверяют разработчики законопроекта, в будущем областном бюджете сохранены все основные виды поддержки сельхозтоваропроизводителей. На эти цели планируется направить 700 млн рублей.

Межбюджетные отношения

В 2012 году на новый уровень выйдут межбюджетные отношения области и муниципальных образований. С 1 января устанавливаются дополнительно нормативы отчислений: в бюджеты районов — от налога на имущество организаций (за исключением



имущества ОАО «Газпром») в размере 25%; в бюджеты поселений — от упрощенной системы налогообложения в размере 25%. В 2012 году районам и поселениям передано дополнительных налогов на сумму 1,5 млрд руб. В результате собственные доходы консолидированных бюджетов муниципальных районов возрастут в следующем году в 1,5 раза.

В целях дальнейшего стимулирования роста доходного потенциала муниципальных районов и поселений, повышения самостоятельности и самостоятельности, часть дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности заменяется дополнительными нормативами отчислений от НДФЛ.

В первую очередь, замена 100% дотации произведена по городским и сельским поселениям, которые являются административными центрами муниципальных районов, поскольку у этих поселений больше возможностей по привлечению доходов в местные бюджеты.

Депутаты задали вопросы

Когда этот номер готовился к печати, публичных слушаний по проекту бюджета

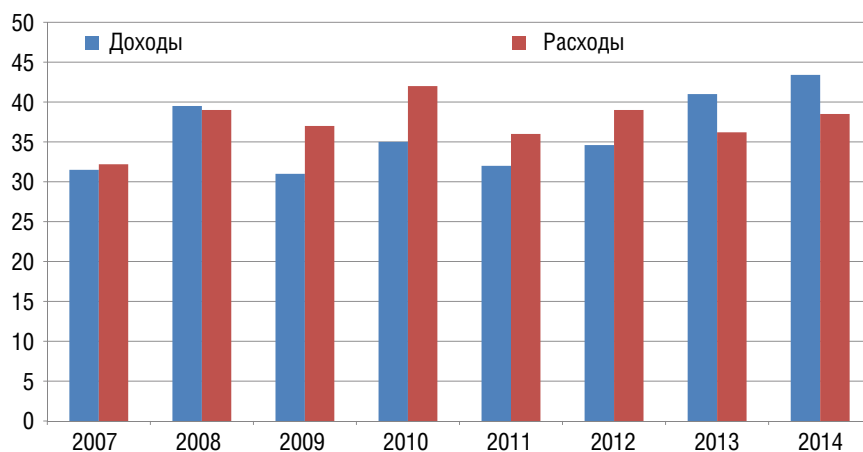
еще не было, а профильные комитеты ЗСО не подготовили его к принятию в первом чтении (оно состоится 16 ноября). Однако уже сразу после того, как законопроект был представлен депутатам в конце октября — начале ноября, по нему возник ряд достаточных острых вопросов.

Так, на первом заседании постоянного комитета по аграрному комплексу и продовольствию депутаты не поддержали проект закона области «Об областном бюджете на 2012 год», попросив представителей Правительства области пересмотреть финансирование молочного животноводства, приобретения ГСМ и минеральных удобрений в сторону увеличения.

Как сообщает пресс-служба ЗСО, предложения депутатов были услышаны и, по словам начальника отдела финансов сельхозпроизводства Департамента финансов области Елены Тумилович, дополнительные 50 млн рублей за счёт внутреннего перераспределения внутри отрасли будут направлены на поддержку долгосрочной целевой программы «Развитие молочного животноводства в Вологодской области на 2009–2012 годы». Таким образом, финансирование программы составит в 2012 году 100 млн рублей. Также дополнительные средства поступают и на приобретение горюче-смазочных материалов. Однако депутат Анатолий Хапов, выразил сомнение, что этих денег хватит для удовлетворения потребностей области в сельскохозяйственной продукции. Отчасти согласившись с парламентарием, Елена Ромашова, начальник управления финансов Департамента сельского хозяйства, продовольственных ресурсов и торговли области, напомнила, что на уровне области приняты публичные обязательства по сохранению социальных гарантий всем категориям вологжан.

Геннадий Хрипель на заседании комитета по бюджету и налогам поинтересовался, каковы перспективы повышения зарплат до среднего уровня по экономике у всех бюджетников области. Представители областного Правительства ответили, что они остаются туманными: «На эти

Бюджеты Вологодской области (в млрд руб.) *



Для 2007–2010 гг. — с учетом вносимых поправок. Для 2011 года и последующих лет — изначально запланированные расходы и доходы.

Источник: Департамент финансов Вологодской области

цели потребуется более 3,5 млрд. рублей. Таких денег в бюджете нет. Сейчас решается задача 15%-ного повышения зарплат работникам дошкольного и дополнительного образования».

На том же заседании депутат Владимир Сверчков, выразив озабоченность большим объемом государственного долга области, спросил, как работает Правительство области по его погашению. Валентина Артамонова озвучила три направления деятельности по решению этой задачи. Во-первых, Правительство намерено ходатайствовать перед Минфином о реструктуризации долга по федеральному кредиту в течение 2012, 2013 и 2014 годов. Во-вторых, предлагается отказаться от кредитов в коммерческих банках в пользу внутреннего облигационного займа, что позволит на несколько лет растянуть время выплаты долга и дожидаться более благополучного периода. В-третьих, предлагается уменьшить расходы по обслуживанию накопленных долговых обязательств. С этой целью часть бюджетных доходов будет направляться на погашение государственного долга.

Предварительные итоги и далеко идущие планы

«Бюджет непростой, но мы постарались сбалансировать все статьи как по доходам, так и по расходам», — отметил глава Департамента финансов Сергей Тугарин, когда проект бюджета-2012 вошел в Правительство области в Заксобрание. Расходы на 2012 год

сформированы в объеме 39 млрд рублей. Таким образом, как ни старались в Правительстве области избежать дефицита бюджета, уйти от него не удалось. Дефицит составит 4,4 млрд руб., или чуть более 14% от величины собственных доходов казны — это предельно допустимый размер.

Конечно, если сравнить обсуждаемый бюджет с финансовым законом этого года, то бюджет-2012 выглядит скромнее. Известно, что доходная часть бюджета области 2011 года с учетом всех внесенных до октября текущего года поправок

составляет 40,28 млрд руб., а расходная — 46,852 млрд руб. Кроме того, когда верстался бюджет на 2011 год, в плановом периоде на 2012 год ожидался профицит (аж в 2 млрд руб.), а согласно внесенному недавно проекту не удалось сделать его даже бездефицитным...

Но сегодняшние планы на 2013 и 2014 год (см. диаграмму на предыдущей странице), скорее всего, аналогичным образом пересматривать не будут — отступать,

как говорится, некуда: эти бюджеты должны остаться профицитными, и связано это с наступлением сроков погашения кредитных ресурсов, привлеченных в предыдущие годы на покрытие дефицита областного бюджета.

Что касается главного источника бюджетных средств — налоговых поступлений, то 2011 год пока радует успехами. По данным Управления ФНС по Вологодской области, поступления практически по всем позициям идут с приростом. **ББ**

Налоговые поступления в бюджет 2011 года

	Поступило налогов и сборов (млн руб.)		Темп роста, %
	январь-сентябрь 2010 года	январь-сентябрь 2011 года	
Бюджетная система РФ (без расходов на социальное страхование)	27958,1	30063,8	107,5
Консолидированный бюджет РФ (включая ЕСН, зачисляемый в федеральный бюджет)	26754,4	29801,1	111,4
<i>в том числе:</i>			
Федеральный бюджет (не включая ЕСН, зачисляемый в федеральный бюджет)	3143,4	3902,0	124,1
Единый социальный налог, зачисляемый в федеральный бюджет	293,2	-4,4	-1,5
Государственные внебюджетные фонды	1203,7	262,7	21,8
Консолидированный бюджет области	23317,9	25903,4	111,1
<i>в том числе:</i>			
Областной бюджет	17666,9	19878,6	112,5
Местные бюджеты	5650,9	6024,8	106,6
Основные налоги в консолидированный бюджет РФ			
Налог на добавленную стоимость	1966,5	2090,3	106,3
Налог на прибыль организаций	9444,3	11261,6	119,2
Налог на доходы физических лиц	9196,1	10156,2	110,4
Имущественные налоги	3715,2	3531,4	95,1

Источник: Управление ФНС России по Вологодской области



РЕКЛАМА

ПРОДАЖА

производственно-складских
зданий

www.emng.ru

(8172) 795-080



Окружное ш. 2а
S_{общ.} = 15075,4м²

Окружное ш. 6а
S_{общ.} = 30950м²

Окружное ш. 9а
S_{общ.} = 6369м²

Пошехонское ш. 8
S_{общ.} = 3002,6м²

ул. Залинейная 22
S_{общ.} = 2845,6м²



В ОЖИДАНИИ «ВТОРОЙ ВОЛНЫ»

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ; ФОТО: ВИТАЛИЙ АНТОНОВ

Сегодняшние заголовки деловой прессы до боли напоминают осень 2008 года, когда россиянам после десятилетнего перерыва вновь напомнили о существовании слова «кризис». Стоит ли опасаться наступления новой волны кризиса, справедливы ли драматичные высказывания экспертов и журналистов и чем ситуация сегодня отличается от событий трехлетней давности — об этом мы беседуем с заместителем директора Северо-Западного филиала ОАО АКБ «Росбанк» по Вологодской области, кандидатом экономических наук Иваном ВЛАСЕНКО.

Российская экономика в 2011 г.: позитивные итоги

— Глядя на то, как лихорадит страны еврозоны, естественно, хочется спросить, не грозит ли нам новый банковский и финансовый кризис?

— Текущую ситуацию в российской экономике можно расценивать как довольно противоречивую. По оценкам Министерства экономического развития, в январе — августе 2011 года реальные темпы прироста ВВП остались на уровне прошлого года — 4%, хотя ранее наблюдалось снижение темпов

роста национальной экономики (прирост в первом квартале составил 4,1%; во втором — 3,4%). Таким образом, в июле — августе этого года ситуация в экономике России несколько улучшилась на фоне некоторых негативных тенденций второго квартала (см. врез — *прим. ред.*).

В строительстве и инвестиционной сфере отмечались благоприятные изменения, оказывающие стабилизирующее воздействие на рынок занятости. Росту внешне-торговых показателей и экономики страны в целом среди прочих факторов способствовали достаточно высокие цены на нефть (сравните: в первой половине 2010 года нефть стоила 75 долл. за баррель, а в первой половине 2011 года — уже 109 долл.).

Согласно прогнозам того же Минэкономразвития, в 2012–2014 гг. ожидаются стабильные темпы роста экономики России. Так, ежегодный прирост ВВП может составить 3,7–4,6%. Ожидается, что этому будут содействовать, в частности, относительно высокие цены на нефть и возможное снижение инфляции.

Несмотря на позитивные официальные прогнозы, при обострении ситуации в мировой экономике ход событий для экономики страны может оказаться не столь благоприятным.

Кризис это ведь не только цифры — изменения ВВП, кредитования или доходов

населения и т. п. Системные проблемы, породившие кризис в 2008 году, — высокая закредитованность экономик, бизнеса и частных домохозяйств по всему развитому миру — так и не были сняты. В результате, несмотря на преодоление острого дефицита ликвидности и возобновление роста производств по всему миру, проблемы с долгами стран Еврозоны и сохраняющаяся сложная ситуация в США привели к более сильной, чем за последние два года, волатильности на фондовых и денежных рынках. Уже сейчас заметен растущий отток капитала из российской экономики. Центральный банк в начале ноября почти вдвое повысил соответствующий прогноз, назвав цифру 70 млрд. долл. Инвесторы не верят прогнозам Правительства.

— Так как все-таки обстоят дела с нашей банковской системой?

— В короткие сроки банками была изменена кредитная политика в сторону секьюритизации рисков (секьюритизация — замена нерыночных займов или потоков наличности на ценные бумаги, свободно обращающиеся на рынках капиталов, один из приемов эффективного управления активами — прим. ред.). С учетом снижения процентного дохода в условиях спада кредитования банки стали активно развивать ежедневное обслуживание населения и бизнеса, наращивая комиссионный доход и преуспев

в качественном росте этого сегмента. Главное, чего удалось добиться, — это правильного баланса между активами и пассивами, который позволил сохранить сбережения граждан и депозиты компаний и преодолеть дефицит ликвидности, быстро возобновив кредитование экономики.

Однако оживление производства и рост объемов инвестиций автоматически приводит к росту кредитования, что, в свою очередь, возвращает связанные с ним риски. Существует мнение, что все надежные потенциальные заемщики уже охвачены кредитами и дальнейший рост возможен только со смягчением рискованной политики. И эта ситуация неизбежна, так как другой макроэкономической модели по результатам последних трех лет миру предложено не было. И к цикличности, и к волатильности нужно быть готовыми всегда.

Именно благодаря событиям последних лет российские банки приобрели бесценный опыт быстрого реагирования на кризисные ситуации. До лета 2011 года в системе было достаточно ликвидности для наращивания кредитования, и банки активно снижали ставки, смягчали условия, чтобы стимулировать заемщиков. Стоило показателям ликвидности пойти вниз, как тут же крупнейшие игроки заявили о росте ставок по ипотеке и кредитам для малого бизнеса. Одновременно поползли вверх ставки по вкладам

у средних и мелких игроков, испытывающих проблемы с доступом к межбанковскому рынку и делающих ставку на депозиты как основной источник ликвидности.

«Плохие долги» и позиция государства

— В свете всего вышесказанного, должно ли наше государство сейчас продолжать ужесточать требования к финансовой деятельности банков и их маркетинговой политике? Имеются в виду меры по предотвращению строительства «финансовых пирамид», такие, например, как ужесточение требований к уставному капиталу банков или обязательное указание в рекламных материалах «скрытой комиссии»...

— Эти процессы начались не вчера, и их результаты можно оценить как очень высокие. Такого понятия, как «скрытые комиссии», сегодня, по сути, уже не существует. Перед заключением договора банки обязаны указывать эффективную процентную ставку и полную стоимость кредита. Приводя в рекламе хотя бы одно условие вклада или кредита (например, номинальную процентную ставку), банки обязаны опубликовать всю подробную информацию об условиях. По последнему подписанному Президентом Медведевым закону о внесении изменений в Гражданский кодекс даже нулевая комиссия оператора должна указываться на чеке при осуществлении безналичного платежа.

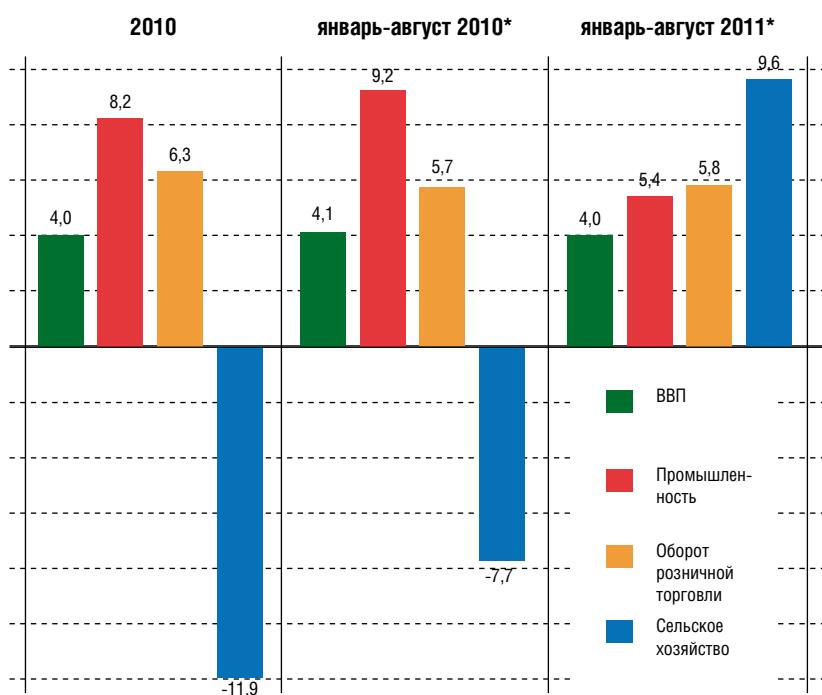
Степень жесткости резервирования по стандартам Центрального банка РФ является беспрецедентной за всю историю. Одной из наиболее значимых инициатив можно признать повышение минимального размера капитала до 180 млн рублей с 2012 года с перспективой дальнейшего повышения. Эти меры приведут к санации рынка от игроков, неспособных обеспечить стабильность своего бизнеса в условиях макроэкономических угроз и волны слияний и поглощений.

Учитывая, что именно Центробанк обеспечивает банки ликвидностью в сложные периоды и рассматривает возможность возвращения к беззалоговым аукционам, эффективно поддержавшими систему в 2009 году, банкам придется играть по правилам госрегулятора, какими бы жесткими они ни казались, если в конечном счете это сохраняет систему стабильной.

— Насколько остро, по вашим наблюдениям, сейчас стоит проблема «плохих долгов»?

— Проблема «плохих долгов» беспокоила банковский сектор и особенно оценивающих его экспертов и журналистов еще с 2009 года, когда наметился резкий рост просроченной задолженности. Но банки научились работать с ней и развивают свой бизнес, невзирая на растущий объем «плохих долгов». Фактически они никак

Темпы роста российской экономики в 2010–2011 гг.



* С учетом уточнения в текущем году Росстатом ряда показателей за 2010 и 2011 гг.
Источник: Росстат, оценки МЭР.



не влияли на устойчивость банковской системы в 2009–2011 годах не в последнюю очередь благодаря высокому уровню резервирования на потери по ссудам. Просроченная задолженность максимальна в потребительском беззалоговом кредитовании, но и прибыльность кредитов там гораздо выше, то есть риски изначально были заложены в процентные ставки. Достаточно сказать, что средняя ипотечная ставка составляет 12% годовых, а потребительские кредиты стартуют с 20% и доходят до 60% — а ведь стоимость привлечения денег для банка остается неизменной.

Любопытно отметить, что Вологодская область, с нашей точки зрения, в частности отличается более низким уровнем просрочки, чем в целом по стране — 5,6% от всех кредитов физических лиц по сравнению с 6,5% по России.

Экономику спасет малый бизнес

— Как ваш банк реагирует на происходящие в экономике события? Меняется ли линейка продуктов банка?

— В октябре Росбанк завершил переход на единую информационно-банковскую платформу, одновременно представив единый продуктовый каталог. Он учитывает лучшие наработки Росбанка и Банка Сосьете Женераль Восток (BSGV), с которым Росбанк объединился в рамках консолидации российских активов Группы Societe Generale.

Объединенный Росбанк переходит на персональное обслуживание своей клиентской базы, которая насчитывает 3 млн человек, то есть является одной из крупнейших в России. В результате у каждого клиента будет свой персональный менеджер, который сможет точно выявлять потребности и предлагать индивидуальное решение.

Большинство новшеств в линейке направлены на упрощение пользования услугами для клиента. Так, наиболее необходимые частному лицу услуги объединены в четыре пакета, основу каждого из которых составляет пластиковая карта (от начального уровня до премиального) и единый текущий счет. В зависимости от потребностей клиента, каждый пакет укомплектован набором опций — от бесплатного пользования интернет-банкингом до различных дисконтных и бонусных потребительских программ. С одной стороны, это позволяет легче ориентироваться в многообразии услуг, с другой — банку проще соединять несколько совершенно разных услуг в единые комплексы. Например, банк предоставляет кредит субъекту малого бизнеса. Параллельно открывается расчетно-кассовое обслуживание, депозитные программы. Одновременно с этим банк предлагает открыть зарплатный проект или выпустить бизнес-карты для сотрудников компании, используя пакет «Партнер». Пакет позволяет снизить стоимость всех услуг, которые в отдельности стоили бы дороже.

Банкам придется играть по правилам госрегулятора, какими бы жесткими они ни казались, если в конечном счете это сохраняет систему стабильной.

— Надо понимать, вы делаете ставку именно на малый бизнес?

— Да, именно в малом бизнесе мы видим хороший потенциал, так как за последние годы он доказал, что может наиболее гибко реагировать на ухудшение ситуации или изменение спроса. Не требуя больших капиталовложений в основные средства, субъект малого бизнеса может

быстро перестроить свою работу, не дожидаясь «ухода в минус» и появления долгов. На Западе именно малый бизнес и индивидуальные предприниматели составляют фундамент экономики.

— Но не секрет, что этот сегмент предпринимательства не такой массовый как на Западе...

— С учетом того, что сектор малого и среднего бизнеса в России отстает от развитых стран в 3–4 раза, то и потенциал роста при существующих технологиях взаимодействия МСБ и банков тоже может увеличиться в 3–4 раза.

Пока массивной экспансии банков в этом сегменте мешает отсутствие кредитных рейтингов, сравнительно низкая прозрачность бизнеса, дефицит приемлемого обеспечения, а зачастую и недостаточная осведомленность предпринимателей о возможностях банков. Согласно недавним исследованиям агентства «Эксперт РА», роль МСБ в банковском бизнесе сегодня не очень велика: малым и средним предпринимателям выдано ссуд на 20% меньше, чем населению, а всего на них приходится порядка 18% совокупного кредитного портфеля банков. Последняя цифра вполне адекватна роли сегмента в отечественной экономике: МСБ производит в России порядка 20% ВВП.

Тем не менее, кредитование малого бизнеса относится к числу бурно растущих сегментов. Если общий кредитный портфель небанковским организациям за 2010 год вырос менее чем на 13%, то портфель кредитов малым и средним предпринимателям — на 22%. Рост сопровождался снижением средних кредитных ставок с 16,7 до 14,2%. Кроме того, в 2010 году многие банки смягчили требования кредитной политики к клиентам и предоставляемому обеспечению, запускали новые продукты и демпинговали по ставкам. И тенденция роста объема выданных малому и среднему бизнесу кредитов продолжается в 2011 году. По некоторым оценкам, общая емкость рынка может увеличиться за несколько ближайших лет на 2,5 трлн рублей — то есть примерно на 78% по сравнению с началом этого года. Могут сказать, что в нашем банке по всей стране порядка 55 тыс. активных клиентов, которых можно отнести к МСБ, в том числе средний бизнес составляет около 1 тыс., и число таких клиентов постоянно растет.

В нашей стране процесс становления малого бизнеса как широкого социального слоя только начинает развиваться, но количество людей, отказывающихся от работы по найму и пробующих свои силы в частной деятельности, позволяет надеяться на появление нового поколения независимых личностей с современным мышлением, менталитет которых не сможет изменить ни один кризис. **BB**

В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ



ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

170-й день рождения, который в этом году отмечает Сбербанк России, — отличный повод поговорить о современных тенденциях в банковском деле и о новых продуктах, которые банк предлагает частным и корпоративным клиентам. Об этом и не только мы разговариваем с управляющим Вологодским отделением Сбербанка России Игорем ЗАЛУКАЕВЫМ.

— С какими показателями подошел Сбербанк к своему юбилею?

— 9 месяцев 2011 года Сбербанк России закончил не просто с положительным, а с рекордным за последние годы финансовым результатом. Чистая прибыль банка составила более 250 млрд руб., что почти в 2,5 раза больше цифр за аналогичный период прошлого года. Капитал банка составляет на сегодняшний день 1,5 трлн руб. И основной источник роста капитала — заработанная чистая прибыль. С начала года капитал вырос на 18%.

За период с 2009 года Вологодское отделение Сбербанка России также показывает положительную динамику по ключевым показателям деятельности. За три последних года кредитный портфель юридических лиц и индивидуальных предпринимателей увеличился почти в 2 раза. Причем более 40% всех кредитных вложений в предприятия Вологодского региона принадлежат Сбербанку России. Отделение активно кредитует и частных клиентов: доля Сбербанка в регионе на рынке кредитов физическим лицам составляет также около 40%. Надо заметить, уверенному росту портфеля во многом способствовали специальные акции с привлекательными для клиентов условиями.

Отделение проводит работу и по наращиванию ресурсной базы. Прирост по средствам физических лиц с начала 2009 года составил 54%. Более 50% средств физических лиц и более 11% средств юридических лиц Вологодского региона размещены в Сбербанке России.

— Давайте поговорим о кредитных программах Сбербанка для предприятий. Что нового банк может предложить своим корпоративным клиентам?

— Сегодня мы смещаем приоритеты от простого финансирования компаний к комплексной поддержке бизнеса на всех этапах его развития. Мы готовим

для предпринимателей удобные и доступные финансовые продукты, что даст бизнесу дополнительный импульс к развитию. Варианты кредитов столь разнообразны, что заемщики могут решить практически любые вопросы развития своего бизнеса: пополнить оборотные средства, приобрести автотранспорт, оборудование, недвижимость. Активно продвигаем беззалоговые кредиты и кредиты с государственной поддержкой под поручительства Гарантийных агентств, что особенно актуально для начинающих предпринимателей.

Так, например, уже сейчас можно получить кредит «Доверие» — беззалоговый кредит сроком на 3 года в сумме до 3 млн руб. А в декабре планируется внедрение процесса «Кредитной фабрики для микро-бизнеса». Это получение кредита «Доверие» за 2 дня на условиях публичных ставок, без дополнительных комиссий и без залога, под одно поручительство физического лица. Вообще, у нас широкая линейка кредитных продуктов для малого бизнеса: порядка 10 наименований, она предоставляет широкие возможности и выгодные условия для клиентов этого сегмента.

Мы оказываем всестороннюю поддержку бизнесу на каждом из этапов его развития, и это не только кредитование. Сбербанк активно занимается обучением: проводим целый ряд бизнес-программ, в том числе для начинающих предпринимателей — на уровне «стартапа» формируем специальные бизнес-пакеты. Чтобы облегчить этап начала ведения бизнеса, проводим образовательные семинары, где рассказываем о получении господдержки и помогаем ею воспользоваться. Наши специалисты — активные участники так называемых «бизнес-десантов», проводимых совместно со структурами поддержки малого бизнеса. Их цель — популяризация предпринимательства среди старшеклассников, выпускников вузов, колледжей.

— Как обстоят дела с кредитованием физических лиц?

— При работе с физическими лицами мы в первую очередь продолжаем развивать наши кредитные предложения для наших постоянных клиентов — сотрудников предприятий и организаций, получающих заработную плату через наш банк в рамках зарплатных договоров. Помимо льготной процентной ставки по кредиту для таких клиентов, мы предоставляем дополнительную скидку при наличии хорошей кредитной истории в нашем банке, поэтому повторно взять у нас кредит еще выгоднее.

Во-вторых, не так давно нашим банком введены различные процентные

ставки в зависимости от срока кредита — на срок до 2-х лет ставка меньше, поэтому те наши клиенты, кто обычно берет кредиты на короткий срок, теперь смогут сэкономить на процентах.

Для клиентов, не имеющих с нами постоянных отношений по выплате заработной платы, мы стали применять индивидуальную процентную ставку в зависимости от кредитной истории и уровня риска. В ряде случаев данное нововведение позволяет получить кредит под чуть более высокий процент тем клиентам, которым мы раньше бы просто отказали.

Уже сейчас ряд функций, реализованных в услуге «Сбербанк-онлайн», являются фактически эксклюзивными на рынке.

— Насколько важно для вас внедрение новых технологий в обслуживании клиентов?

— Инновации стали базисом для развития почти всех сфер мировой экономики. И банковскую индустрию не обошли тренды последних десяти лет: появление бесконтактных технологий, очень серьезное проникновение Интернета, использование мобильной связи, виртуализация и т. д.

Наиболее популярным и, соответственно, наиболее динамично развивающимся направлением электронного обслуживания клиентов на сегодняшний день является мобильный канал, позволяющий использовать возможности не только сотовой связи, но и сети Интернет. Развитие рынка смартфонов и планшетных компьютеров только способствует этому.

Естественно, наш банк не стоит в стороне от современных тенденций. Более того, уже сейчас ряд функций, реализованных в услуге «Сбербанк-онлайн», являются фактически эксклюзивными на рынке. Кроме собственно платежных операций, перевода средств со счета на счет, получения графических выписок по счетам, нами реализована возможность анализа личных финансов, получения информации из Пенсионного фонда России, оплаты налогов непосредственно с сайта ФНС... Полагаю, что уже в ближайшей перспективе будут внедрены такие услуги, как подача заявок на получение кредита, операции с обезличенными металлическими счетами, открытие и закрытие вкладов, бронирование и оплата электронных авиа- и железнодорожных билетов.

— Но нет ли тут противоречия: с одной стороны, многие крупные банки сегодня предлагают интернет-сервисы,

а с другой стороны, основная масса их клиентов весьма консервативна и воспринимает нововведения «в штыхы»? Как в Сбербанке решается эта проблема?

— Для нас очень важным аспектом внедрения новых технологий является обучение клиентов их использованию. Именно поэтому практически у всех наших платежных терминалов клиентов встречает консультант банка, который готов рассказать и показать, как совершать операции. Постепенно клиенты обучаются новому порядку совершения операций и в дальнейшем вполне свободно самостоятельно используют новые технологии. В этих же целях в офисах нашего банка установлены демонстрационные рабочие места услуги «Сбербанк-Онлайн», на которых сотрудник банка может продемонстрировать желающим все возможности системы.

— Каковы планы банка на 2012 год?

— Дальнейшее укрепление позиций. В первую очередь, посредством существенного улучшения восприятия банка и повышения уровня удовлетворенности как у частных, так и у корпоративных клиентов. Ну и за счет дальнейшего внедрения инновационных сервисов и продуктов, повышения качества обслуживания наших клиентов.

— И напоследок. Дайте, пожалуйста, совет нашим читателям: где в это неспокойное время лучше размещать финансовые средства?

— При размещении имеющихся средств я рекомендую в настоящий момент в первую очередь обращать внимание на надежность инструмента, и определиться для себя с соотношением уровня риска и размера дохода при вложении средств. Например, вложение в акции может как принести потенциально высокие доходы, так и привести к частичной или полной потере вложенных средств. При этом следует понимать, что чем выше доход от вложения, тем выше и риск.

Учитывая нестабильность экономики в Европе и Америке и зависимость российской экономики от общих тенденций в мире, я бы рекомендовал сегодня обращать особое внимание именно на надежность вложения средств. Наиболее надежный способ вложения — это банковский вклад, при этом оптимальным вариантом является диверсификация своих вложений по разным валютам, а также вложение средств одновременно на различные сроки. **Р**



СБЕРБАНК

Всегда рядом

3S-BANK ЭКОНОМИТ ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ

СКБ-банк представил высокотехнологичный интернет-сервис для юридических лиц

СКБ-банк представляет вниманию юридических лиц уникальную систему дистанционного банковского обслуживания 3S-bank. Этот высокотехнологичный продукт, аналогов которому сейчас нет на рынке, обладает удобным интерфейсом и дает много новых возможностей для корпоративных клиентов.

3S-bank — это расчетно-кассовое обслуживание нового поколения. Утомительные бюрократические процедуры, необходимость ездить в офис банка для заполнения документов, сложная процедура заказа наличности в кассе — все это уходит в прошлое. СКБ-банк предлагает своим клиентам качественно новую модель взаимодействия кредитной организации и клиента.

Итак, вот какие функциональные возможности предлагает сегодня система **3S-bank**:

Дистанционный заказ банковских услуг с рабочего места

Одна из самых востребованных услуг в системе **3S-bank**, которая значительно экономит время бухгалтера предприятия. Только представьте, что раньше вам нужно было заказать наличные в кассе, подключить sms-информирование к расчетному счету, сменить тарифный план РКО. Все это обязывает к необходимости приехать в офис

банка, чтобы заполнить документы. С помощью функции дистанционного заказа услуг **3S-bank** это можно сделать, не покидая рабочего места. Достаточно кликнуть мышкой на нужную кнопку. Отметим, что постепенно спектр дистанционных услуг в системе **3S-bank** будет расширяться.

Графическая система анализа финансов предприятия

Система **3S-bank** многофункциональна, а потому включает в себя не только сервис расчетно-кассового обслуживания, но и позволяет создавать наглядную аналитику, с помощью которой руководитель организации может осуществлять дополнительный контроль над финансовыми потоками предприятия. Достаточно задать определенные параметры в системе, — и вы получите очень наглядное графическое изображение консолидированных финансовых потоков. Отметим, что эта функция очень актуальна как для небольших компаний, так и для крупных холдингов, поскольку позволяет создать

аналитику как одной компании, так и нескольких предприятий.

Функционал B2B

В ближайшее время в системе **3S-bank** будет внедрен новый функционал B2B, который предусматривает межтерриториальное взаимодействие клиента со своими контрагентами. У вас появится возможность обмениваться документами и сообщениями через систему банка без электронной почты. Отметим, что вся система обладает высокой степенью конфиденциальности — банком применяются передовые технологии защиты информации.


Возможность приобретения дополнительного пакета «Директор»

Приобретая основной пакет **3S-bank**, клиент может также подключить для себя или своего финансового директора дополнительный пакет, позволяющий отслеживать платежи по расчетным счетам за необходимый временной период.

Отметим, что система **3S-bank** — это крупномасштабный проект, который будет реализован в несколько этапов, каждый из которых будет выводить продукт на высокотехнологичный уровень развития. Сервис будет наполняться новыми технологиями и услугами в зависимости от потребностей рынка услуг расчетно-кассового обслуживания.

Быстро и доступно

Открыть расчетный счет в СКБ-банке и подключиться к системе **3S-bank** очень просто: достаточно подойти с необходимым пакетом документов в ближайший офис обслуживания юридических лиц. Открытие расчетного счета займет около 20 минут. Если все документы оформлены надлежащим образом, то расчетный счет начнет функционировать в течение дня. Тарифы на обслуживание порадуют вас: несмотря на то, что **3S-bank** — это сервис нового поколения, он обойдется вам не дороже стандартного расчетно-кассового обслуживания.

Вы также можете предварительно отправить заявку на открытие счета через сайт банка www.skbbank.ru или позвонив по телефону 8-800-1000-600. Сотрудники контакт-центра СКБ-банка подскажут местонахождение ближайшего офиса обслуживания. 



**СКБ-БАНК**

ОАО «СКБ-банк»

г. Вологда, ул. Зосимовская, 40

Генеральная лицензия ЦБ РФ № 705

Безупречный стиль и прекрасное настроение в каждом подарке.



Книга «Русская иконопись.
Сюжеты и шедевры»

Набор бокалов с кристаллами
Swarovsky «Золотой дракон»



Фоторамка «Ангелика»



Новогодний
колокольчик Versace



Чайный набор на 6 персон из серии
«Императорская коллекция»



Рюмка для коньяка
«Трубка мира»



Книга «Русская охота»



Шахматы «Бородино»



Новогодний
шарик
Versace

КраснаДар 

г. Вологда, ул. Челюскинцев, 9
(левое крыло), офис 9
тел.: (8172) 720-747, 720-385
e-mail: gifts2012@mail.ru

СУВЕНИР: БОЛЬШЕ, ЧЕМ ТОВАР

Особенности и тенденции развития регионального рынка сувенирной продукции

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Скоро новогодние праздники, и вот уже в очередной раз перед предприятиями, организациями и их руководителями встает, с одной стороны, приятный, а с другой — весьма нелегкий выбор: что подарить своим бизнес-партнерам или коллегам? Кому из профессионалов «подарочного бизнеса» можно довериться? Такая ситуация — хороший повод поговорить о том, как развивается рынок сувенирной продукции. И не с позиций «потребителя», а с позиций «продавца». За счет чего компании, занимающиеся производством и распространением сувенирной продукции, добиваются успеха и признания? Как они формируют моду на бизнес-сувениры и учитывают ли они ее? По этим и многим другим вопросам на «круглом столе» своим мнением делятся представители известных рекламных агентств и производственных фирм Вологды.

Кто есть кто

Не секрет, что компаний, работающих на рынке бизнес-сувениров, достаточно много. Есть и крупные организации с опытом работы и налаженными связями, есть и фирмы-однодневки, состоящие из 1–2 человек. Есть те, кто работает только по каталогам как дилер или субдилер, а есть производители оригинальной продукции. Наконец, есть те, кто просто продает футболки и ручки с корпоративной символикой, а есть компании, ориентированные на VIP-клиентов.

Насколько насыщен рынок сувенирной продукции в нашем регионе, и кем он в основном представлен? «Фирм, работающих на этом рынке, не просто много, а слишком много, — говорит **Михаил Валюженич**, директор «Издательского Дома Вологжанин». — Причина — низкая стоимость «входного билета» в этом сегменте бизнеса». Умеренный стартовый капитал, дилерство оптового поставщика, один-два крупных заказа — и бизнес налажен. Такой подход к ведению дел, по словам Михаила Валюженича, который работает на рынке деловой полиграфии более 10 лет, приводит к засилью сувенирной продукции китайского производства. «Ее поставки носят контейнерный характер. Местных же производителей колоритной сувенирной продукции, которую можно

было бы отнести к категории бизнес-сувениров, можно пересчитать по пальцам. Их товар весьма недешев, ассортимент ограничен, размер партии мал, а сроки изготовления затянуты. Реальной конкуренции азиатскому производству каталожной продукции им создать не удастся. Отсюда и малый удельный вес — по моей оценке, менее процента. Остается «совершенствовать» типовую «сувенирку» необычными формами персонализации и оригинальной упаковкой, строить логическую связь между корпоративной полиграфической и сувенирной продукцией, придумывать стилистику оформления».

Не во всем согласна с коллегой **Жанна Левашова**, чья компания «Апрель» занимается рекламными услугами тоже немалый срок — уже 5 лет: «Сейчас, мне кажется, на рынок войти уже не так просто, как раньше. Вспомните, до кризиса 2008 года рекламных агентств было гораздо больше, чем сейчас. Выжили сильнейшие. И в целом, для рекламного рынка, как бы это жестко ни звучало, это хорошо». По ее мнению, делить все фирмы, работающие на рынке бизнес-сувениров, на две категории: те, что работают по каталогам зарубежных фирм, и те, что занимаются производством собственной продукции «с нуля» — не совсем правильно: «Есть еще и, так скажем, совмещенный

вариант, когда есть и производство, и работа по каталогам, и работа с партнерами из других городов. Про долю на рынке говорить очень сложно, но то, что «производственников» в разы меньше тех, кто может только перепродавать, — это точно».

Конечно, тем, кто занимается не только «массовой» продукцией (кружки, блокноты, кепки и т. п.), но и более эксклюзивными товарами (так называемыми VIP-подарками), хотелось бы, чтобы сегмент отечественных производителей расширился. Яркое тому подтверждение — позиция **Федора Суханова**, директора Издательства «Ариика», которое в следующем году отмечает свое 20-летие. Федор Александрович, входя в руководящие органы двух крупнейших некоммерческих профессиональных объединений — Российской ассоциации поставщиков и производителей сувениров и Содружества поставщиков сувенирной продукции, давно пытается наладить контакты с отечественным производителем. «Да, нам интересны народные промыслы, например, финифть или северная чернь. Но зачастую именно местные производители не заинтересованы в сотрудничестве с нами, то ли они рассчитывают на поддержку государства, то ли на туристический поток... Да и себестоимость их товаров высокая, в разы, а то и десятки раз выше зарубежных «аналогов», — говорит он. По его оценкам, доля российского каталога в предложении фирм-продавцов не превышает 4%, а в Вологде и того меньше.

Продать подарок — и ремесло, и искусство

Так или иначе, рынок — и российский, и региональный — насыщен предложением. Как оставаться на нем успешным? Общий рецепт универсален: работать, работать и еще раз работать. Если быть более точным, то следует рационализировать бизнес-процессы: стараться сокращать сроки поставки, иметь, пусть небольшой, складской запас особо популярных позиций, располагать собственным производством, ограничивать свои аппетиты при определении нормы прибыли. Ну и не стоит забывать о деловой этике: «Нужно не только не лениться, но и работать по-честному, — напомнила Жанна Левашова, — потому что в нашем городе рекламное поле очень небольшое: стоит оступиться пару раз и соответствующая репутация тебе обеспечена». Конечно,



Михаил ВАЛЮЖЕНИЧ.



Жанна ЛЕВАШОВА.



Федор СУХАНОВ.

общие рекомендации на то и общие, чтобы каждый следовал им по-своему. В чем все-таки участники разговора видят свои собственные конкурентные преимущества? «Наша конкурентная особенность в том, что, специализируясь на производстве полиграфической продукции, сувенирную мы продвигаем в качестве дополнения», — отмечает Михаил Валюженич. По его словам, задача профессионала — не в том, чтобы продать наиболее выгодную для него продукцию, а в том, чтобы помочь клиенту оптимальным образом решить его рекламные цели, сформировать и затем поддерживать его деловой имидж. «Занимаясь полиграфией, разрабатывая и изготавливая визитки, буклеты, каталоги, мы лучше понимаем целевые группы потребителей и контрагентов наших заказчиков. Это позволяет, не навязывая своего мнения, давать рекомендации по выбору сувенирной продукции. За годы работы поднакопилось достаточное количество образцов, позволяющее клиенту делать заказ, ориентируясь не только на страничку каталога».

Наличие так называемого шоу-рума (своеобразной выставки образцов сувенирной продукции) также позволяет превратить процесс продажи в нечто большее — консультацию, презентацию, экскурсию. Федор Суханов, чья компания обладает самым большим шоу-румом в Вологодской области, признается, что для бизнес-подарков средней и высокой ценовой категории недостаточно картинки в каталоге — необходимо показать товар лицом, рассказать о нем. В связи с этим, к слагаемым успеха своей компании он относит наличие опытных менеджеров по продажам («менеджеры за год

не рождаются, тут нужно не только иметь опыт прямых продаж, но и обладать большими знаниями по технологии производства»). Кроме того, «Арнике» помогает вести бизнес сетевая структура — наличие филиалов и представителей в других городах.

Относительно небольшая фирма, конечно, не может похвастаться развитой филиальной сетью, но и у нее могут быть свои неоспоримые преимущества: это любовь к тому делу, которым занимаешься, и отсутствие страха перед трудностями. Например, Жанна Левашова в ходе дискуссии заметила: «Мы беремся за самые непростые заказы — и за изготовление 15 календариков, и за роспись кожаного кресла».

Мода на подарки

Давно и не нами замечено: традиция дарить деловые сувениры, пришедшая когда-то в нашу страну с Запада, сегодня перестала быть диковинкой, стала определенной частью корпоративной культуры. Дарить сувениры, пусть и небольшие, но с персонализацией, становится в сознании деловых людей и знаком хорошего тона, и признаком определенного достигнутого уровня. Соглашаясь с этим тезисом, наши собеседники сетуют, что многие бизнесмены или руководители госучреждений воспринимают процесс дарения порой как некую дань, рутину. «У нас пока слабые традиции деловых подарков, — считает Федор Суханов. — Упаковке, подаче, творческому и комплексному подходу пока уделяется не такое внимание, как хотелось бы. Порой приходится долго убеждать клиента сделать шаг в сторону оригинальности». «При общей схожести сувениров важна форма их подачи, — соглашается

с коллегой Михаил Валюженич. — В первую очередь это упаковка, оригинальность которой существенно поднимает статус самого подарка или сувенира. Здесь еще мало освоенное поле, на котором увереннее чувствуют себя те, кто располагает пусть небольшой, но собственной производственной базой». Иногда приходится вести серьезную разъяснительную работу с заказчиками. В «Апреле» отмечают: «К сожалению, бывает, что фирма просто заказывает набор «сувенирки» и полиграфии, как дань моде, даже не задумываясь, а нужна ли она им, и какая именно она им нужна. Стоит понимать, что рекламная продукция — это только часть так называемого маркетингового комплекса».

Вместе с тем, ряд мировых трендов все-таки находит отражение и у нас. Так, несколько лет назад на Западе поднялась волна интереса к гаджетам (электронные игры, флэшки и т.п.). Федор Суханов вспоминает, что приложил немало усилий, чтобы популяризовать этот вид бизнес-подарков среди вологодских заказчиков. По его словам, сейчас за рубежом растет интерес к эко-сувенирам (изделиям из натуральных материалов), интеллектуальным играм, головоломкам. Есть надежда, что эта «прогрессивная» мода дойдет и до нас.

Так что удивить даже самых взыскательных партнеров по бизнесу сегодня есть чем. И не только качеством. Но и новизной подарка, и оригинальностью его исполнения. Ну а нам, тем, кто дарит подарки и кто любит их получать, остается одно — благодарно вспомнить о том, что скоро праздники и обратиться за помощью к профессионалам. **BB**

МЕГАФОН: НАША УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ — ЭТО ВАШЕ УДОБСТВО!

С приобретением 100% акций одного из ведущих российских магистральных операторов ЗАО «Синтерра» ОАО «МегаФон» вышел на рынок фиксированной телефонии и широкополосного доступа в Интернет для крупных государственных и корпоративных клиентов, а также операторов связи.

Расширение сети — расширение спектра услуг

После присоединения в феврале 2011 года к ОАО «МегаФон» компании «ПетерСтар», входившей в группу «Синтерра» и являвшейся на момент слияния одним из крупнейших операторов фиксированной связи Северо-Западного региона, протяженность волоконно-оптических линий связи ОАО «МегаФон» в Вологде значительно увеличилась. На сегодняшний день узлы фиксированной связи присутствуют во всех районах города, что позволяет в кратчайшие сроки организовать подключение всех видов современных услуг связи.

Сейчас предложения МегаФона актуальны и для корпоративных, и для частных клиентов — пользователей проводного и мобильного Интернета, сотовой и фиксированной телефонии, а также для операторов связи. Такое разностороннее развитие

дает компании право изменить статус с мобильного на универсального оператора.

Больше услуг за меньшие деньги

Получение услуг от универсального оператора (образно говоря, «из одного окна»), безусловно, позволяет оптимизировать затраты. После подключения пакета конвергентных услуг расходы на связь можно сократить до 50%. Конвергентные услуги позволяют абоненту увеличить продолжительность телефонных разговоров и объемы потребления услуг передачи данных и доступа в Интернет, не беспокоясь об увеличении затрат на связь. Более того, осенью 2011 года МегаФон делает предложение для новых корпоративных клиентов — звонки с фиксированной линии на мобильные номера и наоборот внутри корпоративной группы клиента — 0 руб./мин*.



Преимущества

Корпоративные клиенты МегаФона имеют возможность пользоваться целым рядом преимуществ объединенной инфраструктуры, среди которых:

— выделенное корпоративное обслуживание — корпоративные клиенты, объединившие несколько мобильных номеров на одном лицевого счете или подключившие услуги фиксированной связи, обслуживаются в офисе корпоративных продаж и обслуживания. Высококвалифицированные специалисты решат любой возникший вопрос максимально оперативно и компетентно. Также работает круглосуточная служба поддержки по телефону;

— выгодные тарифные предложения — корпоративный тарифный план позволит существенно сократить затраты на услуги мобильной и фиксированной связи;

— удобный сервис для управления расходами — «Сервис Гид» позволит контролировать затраты на мобильную связь вашей компании в реальном времени, не дожидаясь окончания месяца;

— высокотехнологичные дополнительные услуги, которые помогут эффективно решать бизнес-задачи: «SMS-Информ», «Офис в кармане», «Управление удаленными объектами», доступ к услугам Центра обработки данных. **P**

Более подробную консультацию по тарифам и услугам ОАО «МегаФон» можно получить по телефону +7 (8172) 58-33-38 или на сайте www.megafon.ru



МЕГАФОН
Будущее зависит от тебя

Приходится экономить на деловых звонках?

Осенью 2011 года МегаФон делает новое выгодное предложение корпоративным клиентам — звонки между мобильными и фиксированными номерами клиента — 0 руб./мин.

- Если вы пользуетесь корпоративной мобильной связью МегаФона, но планируете подключение офиса к фиксированной телефонии, это предложение специально для вас. При подключении услуг фиксированной связи стоимость звонков между мобильными и фиксированными номерами, зарегистрированными на вашу компанию, — 0 руб./мин.
- Если же вы пользуетесь фиксированной связью МегаФона и решили подключить своих сотрудников на выгодный корпоративный тариф по мобильной связи МегаФона, это предложение также для вас. Став корпоративным клиентом и по мобильной связи, вы получаете стоимость звонков между фиксированными и мобильными телефонами ваших сотрудников — 0 руб./мин.
- Если вы только планируете подключение фиксированных или мобильных услуг МегаФона, пожалуйста, обратитесь в наш отдел продаж. Мы будем рады сделать вам предложение по комплексу телекоммуникационных услуг, которое выгодно отличается по качеству услуг и ценам.

Услуги мобильной и фиксированной связи от одного оператора — это наша универсальность и ваше удобство!

*Условия Акции (период проведения с 01.11.11 по 15.12.11) действуют при наличии технической возможности и распространяются на корпоративных клиентов: пользующихся услугами корпоративной мобильной связи «МегаФона» и подключающих услуги корпоративной фиксированной связи «МегаФона» в период проведения Акции; пользующихся услугами корпоративной фиксированной связи «МегаФона» и подключающих услуги корпоративной мобильной связи «МегаФона» в период проведения Акции; не пользующихся ни корпоративными мобильными услугами «МегаФона» ни корпоративными фиксированными услугами «МегаФона» и подключающих указанные услуги в период проведения Акции.

В СТИЛЕ «ВАЛЬСА»

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ШИГИНА

Успешный человек — красивый, стильный человек. В наши дни это становится аксиомой. Ухоженное лицо, руки, приятная улыбка — вот одна из важных составляющих успеха, уверяют психологи. Впрочем, современный деловой стиль — довольно тонкая наука. Что уместно на светском приеме может быть совершенно недопустимо на деловой встрече. О том, каковы особенности оказания имиджевых услуг в центре красоты «Вальс», рассказывает его директор Мария СИВКОВА.



Мастера центра красоты «Вальс» прошли обучение у самых известных российских стилистов и берутся создать образ соответственно случаю, будь то деловые переговоры или торжественное мероприятие. Даже если вы не знаете, как хотите выглядеть, а у дам, например, часто такое бывает, можно просто сесть в кресло и довериться мастеру. Вам подберут прическу, макияж, посоветуют цвет лака для ногтей, непременно учитывая при этом ваши внешние данные, стиль наряда и мероприятие, которому нужно соответствовать. Мария Сивкова признается: «И со мной такое бывало, что я не знала, какую прическу и макияж предпочесть. Но я доверяю вкусу и опыту моих сотрудников как самой себе. И они меня ни разу не разочаровали».

В центре практикуется индивидуальный подход к каждому клиенту. Здесь удобный график работы — мастера готовы начать работу в 6 или 7 утра, хотя официально центр красоты «Вальс» открывается в 8:00. Кроме того, постоянным клиентам здесь

предлагают выбрать для себя в течение недели удобные день и время: не нужно впредь постоянно звонить и записываться. Это время будет только вашим. Еще вариант для деловых людей — провести в «Вальсе» выходной день. Инфракрасная сауна, массаж, услуги косметолога и парикмахера... И тогда понедельник и новая рабочая неделя, скорее всего, пройдут легко и в хорошем настроении. Кстати, на заметку успешному руководителю — подарочный сертификат на услуги центра вместо традиционной денежной премии — отличный способ для повышения мотивации своих подчиненных.

Пожать ухоженную руку делового партнера всегда приятно. То, что не только ум и деловые качества приводят к успеху, поняли и мужчины. К мужской красоте в центре особое отношение. Для сильной половины здесь разработан отдельный комплекс услуг. Это своеобразное ноу-хау центра: маникюр, педикюр, парикмахерские услуги, массаж, солярий. Кстати, в вопросах красоты мужчинам все еще свойственна некоторая скромность. В «Вальсе» учли и это. Два этажа, удобное расположение кабинетов заставят усомниться, что в центре, кроме вас, есть кто-то еще. «Я очень принципиален, — говорит Александр Оводов, генеральный директор компании «Вологдаоблснаб». — Люблю порядок и в делах, и в жизни. Это же касается и моей внешности. Мне важно, как я выгляжу, — я публичный человек, но на эксперименты времени нет: стрижка, маникюр, солярий, чистка лица. Всегда очень придирчиво оцениваю конечный результат, поэтому с момента открытия являюсь клиентом «Вальса». Здесь я всегда получаю то, на что рассчитываю. Особенно признателен парикмахеру — у нее золотые руки. К тому же в «Вальсе» для меня всегда найдется время — мастера подстраиваются под мое расписание. Для занятого человека это очень важно. С многими из них у меня сложились дружеские отношения. Здесь меня знают по имени, и это приятно».

Многие из клиентов «Вальса» — публичные люди, которым вечером на светском мероприятии нужно выглядеть не менее

хорошо, чем утром на деловой планерке. А время поправить прическу и макияж есть не всегда. В центре учли и это. Например, визажисты «Вальса» используют стойкую гипоаллергенную косметику Eva Garden производства Италии, соответствующую типу кожи и возрасту клиента, а также перманентный макияж губ, бровей и век. Лицо всегда будет выглядеть свежим. При необходимости бесплатную консультацию даст врач-дерматолог — у «Вальса» есть медицинская лицензия. Из последних новинок центра — покрытие ногтей гель-лаком Shellac. Уникальный укрепляющий состав позволяет сохранить ногти в порядке до двух-трех недель.

Татьяна Полякова, одна из клиенток центра, делится своими впечатлениями: «Вальс» мне порекомендовала коллега. И первое, что бросилось в глаза, — чистота. В вопросах гигиены я очень щепетильна. В центре пользуюсь услугами парикмахера, делаю маникюр-педикюр, и очень нравятся, как мастер наносит перманентный макияж. Пробовала в другом салоне, но все равно вернулась к ней. Она не просто профессионально делает процедуру, она экспериментирует над внешностью, как художник. Обязательно спросит, довольна ли я результатом. Вообще, приветливость, отзывчивость и дружелюбие — визитная карточка центра. Встречают всегда с улыбкой, причем не только мастера, но и руководство центра. Директор всегда остановится, поинтересуется, всем ли довольны, нет ли каких-нибудь пожеланий».

Все мастера центра красоты «Вальс» регулярно посещают тренинги по работе с клиентами. А книга отзывов и пожеланий здесь на самом видном месте. Как считает директор Мария Сивкова, знать, что о работе центра думают клиенты, значит расти и совершенствоваться. «Клиенты к нам приходят не всегда в хорошем настроении, — говорит она. — Мы все понимаем — деловому человеку во время рабочего дня хватает стрессов и неприятностей. Наша задача — сделать так, чтобы позитивные эмоции от процедур и общения стерли весь негатив. Нам важно, чтобы у нас было комфортно, как дома. И клиенты это ценят. Ценаят отношение и качество обслуживания. Многие верны «Вальсу» с момента открытия и на протяжении многих лет». **Р**

центр красоты
Вальс

Вологда, Герцена, 27
(гостиница «Атриум»)

Тел. администратора:

(8172) 72-92-49, 8-921-830-45-44

www.imidvals.ru

КВОТЫ ДЛЯ ТРУДОВЫХ МИГРАНТОВ

ТЕКСТ: АНДРЕЙ ХОЛМОГОРОВ; ФОТО: ВИТАЛИЙ АНТОНОВ

Не успели многие вологжане прийти в себя от последствий пережитого мирового финансового кризиса, как независимые экономические эксперты подлили масла в огонь: мол, идет вторая кризисная волна, да такая, что мало не покажется.

«Самим скоро работы будет не найти, а гастарбайтеров разных нанимаем, — заорпал безработный вологодский мужик, поглядев на ситуацию с высоты своей печи, откуда он все равно не слезет, чтобы идти работать за 6–7 тысяч рублей

в месяц. — Неужели у нас своих рабочих рук не хватает?»

«Не хватает, — сказал начальник Департамента труда и занятости населения Вологодской области **Игорь Даценко**. — И это факт, о котором следует говорить прямо».



Заграница нам поможет

— Игорь Петрович, понятие «иностранная рабочая сила» появилось относительно недавно, в начале девяностых годов. Для чего вообще необходимо определение потребности в привлечении иностранных работников и формирование соответствующих квот?

— Для того чтобы упорядочить сам процесс привлечения иностранцев к трудовой деятельности как на территории страны в целом, так и в Вологодской области в частности. Механизм определения потребности и правила формирования квот осуществляются для оптимального баланса трудовых ресурсов, но, подчеркну, что при этом приоритет содействием в трудоустройстве отдается, прежде всего, российским гражданам.

— Неужели без работников из-за рубежа действительно не обойтись?

— Есть сферы деятельности и территории, где сделать это пока не представляется возможным. Вы же сами понимаете, что мы предоставляем не какие-то абстрактные рабочие места определенному числу трудовых мигрантов, а готовы принять на работу людей, обладающих конкретными профессиями.

— О какой деятельности идет речь?

— В первую очередь, это сельскохозяйственная отрасль, где необходимость в привлечении иностранных кадров обусловлена низким уровнем заработной платы и тяжелым физическим трудом. Без рабочей силы, привлекаемой из-за рубежа, нам здесь просто пока не справиться. Своих специалистов катастрофически не хватает, молодежь тоже не горит желанием поднимать село. Весной этого года Департаментом был проведен опрос учащихся 9–11 классов средних общеобразовательных школ по поводу выбора профессии, с которой выпускники намерены связать свою будущую карьеру и дальнейшую жизнь. Так вот результаты этого опроса оказались для агропромышленного комплекса весьма удручающими: работать в сельском хозяйстве желание выразили менее 1% старшеклассников. Другая проблемная сфера — это лесной комплекс со своими отдаленными территориями, делянками, стройками...

Впрочем, не стоит полагать, что спрос со стороны работодателей ограничивается лишь рабочими профессиями или что нужен сугубо черновой иностранный труд. Есть потребность в высококлассных узкопрофильных специалистах, которых просто не готовят у нас в области. Они востребованы в металлургической и химической отраслях, где постоянно открываются новые производства.

Инженерно-технические работники необходимы череповецкой Северстали или, скажем, на Покровском стекольном заводе в Чагодощенском районе.

Тенденция, однако

— Спровоцировал ли экономический спад снижение интереса вологодских работодателей к устройству на работу трудовых мигрантов?

— Формально, да. Работодатели живут в социуме, именуемом Вологодской областью, и вполне закономерно, что происходящие в регионе процессы, особенно на районном уровне, не обходят их стороной. В конце 2008 года и в 2009 году, когда область впервые столкнулась со столь массовой безработицей, назрела серьезная социальная проблема. Это не означало, что люди были готовы выйти на площадь и стучать по асфальту касками. Но разрушалось само социальное равновесие, когда из-за отсутствия работы и, соответственно, дохода под удар ставились такие элементарные вещи, как обеспечение семьи питанием или вопрос оплаты коммунальных услуг. Поэтому, принимая во внимание приоритетность трудоустройства земляков и соотечественников, мы скрупулезно проанализировали, что представляла собой на тот момент иностранная сила, куда и зачем она движется, и пришли к выводу, что заявленный объем квот для нашей области чрезмерен.

— И что же это за цифры?

— В 2008–2009 годах квота на выдачу иностранным гражданам разрешений на работу была установлена для Вологодчины примерно в размере 10 000 разрешений. В 2010 году она была значительно снижена и составляла уже около 7000 разрешений. В текущем году количество заявок на квоту еще меньше — всего 6500.

— Будет ли сохранена эта тенденция в следующем году?

— Дело в том, что в соответствии с правилами формирования квот работодатели, которые планируют в предстоящем году привлечь к работе иностранцев, обязаны подать нам заявку о потребности в рабочей силе до 1 мая текущего года. Благодаря этому квота на 2012 год была сформирована еще весной и составила около 6400 разрешений, что позволяет говорить о сохранении тенденции. Но отмечу, что квота — это не некий «законсервированный продукт». В случае, если в течение года, на который установлены квоты, у работодателей возникает необходимость в дополнительном привлечении иностранных работников, они могут до 1 мая того же года обратиться к нам в Департамент с заявлением об увеличении размера установленных квот.

Куда идти с заявкой?

— Игорь Петрович, каков порядок подачи заявок на квоту?

— Он включает в себя два основных этапа. Во-первых, это подача заявки в режиме online на сайт Минздравсоцразвития по адресу: www.migrakvota.gov.ru (отмечу, что здесь использование Автоматизированного информационного комплекса «Миграционные квоты», разработанного по заказу Росинформтехнологии, является для работодателей бесплатным). Во-вторых, подача заявки на бумажном носителе в Департамент труда и занятости населения области (с презентацией-инструкцией для работода-

Квота на 2012 год по области была сформирована еще весной этого года и составила около 6400 разрешений.

телей по использованию АИК «Миграционные квоты» можно ознакомиться на нашем официальном сайте: www.depzan.info). Также важно учитывать, что процедура подачи заявки на квоту в режиме online не отменяет необходимости ее подачи в бумажном варианте. Заявки принимаются в Департаменте по адресу: г. Вологда, ул. Зосимовская, 18, кабинет № 314.

— Назовите, пожалуйста, основные отрасли, в которых задействуются работники из-за рубежа.

— Это строительство, обрабатывающие производства, сельское и лесное хозяйство, оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств и бытовых изделий, транспорт и связь.

От Молдовы до США

— Какие страны «поставляют» нам гастарбайтеров?

— Точнее было бы сказать, что они едут к нам сами. Но, так или иначе, если брать во внимание постсоветское пространство, то есть страны-участницы СНГ. В числе несомненных лидеров — уроженцы Узбекистана, Таджикистана и Кыргызстана. Много выходящих из Армении и Азербайджана. Среди иностранных работников, привлекаемых для деятельности в строительной сфере, преобладают жители Украины и Молдовы. Если говорить о странах дальнего зарубежья, то в основном это представители Турции, Венгрии, США, Чехии, Финляндии, с которыми осуществляются совместные инвестиционные проекты. В качестве одного из примеров можно привести Ледовый дворец, который недавно возвели в Череповце финские строители.

Усатый «гувернянь»

— В 2010 году в Федеральный Закон «О правовом положении иностранных граждан в РФ» был внесен ряд изменений, касающихся механизма привлечения на работу иностранцев из стран с безвизовым

режимом въезда на территорию РФ. В чем суть этих изменений?

— Благодаря им иностранным работникам разрешили трудиться на основании патентов. Но это относится лишь к тем трудовым мигрантам, которые устраиваются на работу не к юридическим, а к физическим лицам. В этом случае они не проходят по квоте, так как работодатель лично оформляет с ними трудовые отношения. На страны с визовым режимом въезда в Российскую Федерацию принципы патентной системы не распространяются.

— Для выполнения каких работ воложане нанимают гастарбайтеров частным образом?

— Чаще всего они привлекаются жителями нашего региона для строительства частных домов и хозяйственных построек, ведения приусадебного хозяйства. В ряде случаев их нанимают в качестве гувернанток, нянь для детей и сиделок для пожилых людей, водителей личного автотранспорта, сторожей, охранников, рабочих для заготовки сена и дров. В общем, спектр работ здесь ограничивается лишь фантазией работодателя.

На страже закона

— Как возглавляемый вами Департамент оценивает взаимодействие с областным управлением Федеральной миграционной службы?

— Это крайне позитивное сотрудничество. В миграционной службе, начальником управления которой по Вологодской области является Борис Котов, работают настоящие профессионалы своего дела, отличающиеся высоким уровнем подготовки. Они прекрасно понимают современные требования развивающейся экономики, но в то же время четко стоят на страже закона.

— Как обстоит текущее положение дел на внутриобластном рынке труда?

— Число безработных составляет менее 11 000 человек на 13 000 имеющихся вакансий. Таким образом, мы вышли на докризисные показатели.

— Игорь Петрович, следует ли опасаться второй волны экономического кризиса?

— Если кризис и разразится, то это будет зависеть не от нас с вами. Экономисты действительно прогнозируют его на начало 2012 года. Но опыт прошлых лет, а также антикризисные программы и меры, разработанные как Правительством Российской Федерации, так и Правительством области, позволяют утверждать, что человек, имеющий высокую квалификацию, всегда найдет достойно оплачиваемую работу. Поэтому считаю, что предметный разговор в первую очередь следует вести о качестве трудовых ресурсов в целом. **Р**

ПРАВО НА ТРУД, ЕГО ОПЛАТУ И ОХРАНУ

ТЕКСТ, ФОТО: ИЛЬЯ РЯСНОЙ

Вопросы оплаты и охраны труда, выполнения условий трудового договора, продолжительности рабочего времени и времени отдыха — с этими и другими аспектами соблюдения трудового законодательства работникам инспекции труда приходится сталкиваться постоянно.



За первые 10 месяцев 2011 года на личном приеме здесь успели побывать более 2500 жителей Вологодчины. С просьбой рассказать, как удается справляться с таким фронтом работ и часто ли удается помогать простым людям, мы обратились к руководителю Государственной инспекции труда, главному государственному инспектору труда в Вологодской области Надежде Мокиевской.

— Надежда Анатольевна, в октябре вы приняли участие в расширенном заседании областной трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений, на котором между Вологодской областной Федерацией профсоюзов, объединением работодателей «Союз промышленников и предпринимателей Вологодской области», Агропромышленным союзом области и Правительством области было подписано Соглашение по вопросам социально-экономической политики на 2012 год. Как вы оцениваете значимость этого документа, и что его подписание дает гражданам?

— Данное Соглашение — это правовой акт, регулирующий социально-трудовые отношения и устанавливающий общие принципы регулирования связанных с ними экономических отношений. Фактически оно гарантирует стабильность и обеспечивает дальнейшее

развитие сформированной в области системы социального партнерства, так как только совместными усилиями можно оперативно решать возникающие проблемы, преодолевать разногласия, сохранять стабильность. Соглашение ориентировано на дальнейшее развитие экономики, укрепление рынка труда, улучшение условий труда работников, повышение качества жизни населения. ... Крайне важно и то, что обязательства и гарантии, включенные в Соглашение, не могут быть изменены в сторону снижения социальной и экономической защищенности работников при заключении коллективных договоров, отраслевых тарифных и иных соглашений.

— С какими жалобами обращаются в инспекцию в основном?

— Основная часть обращений касается своевременности выплаты заработной платы, оплаты труда в условиях, отклоняющихся от нормальных при совмещении профессий, сверхурочной работе, при простое. Также мы рассматриваем законность увольнения и перевода на другую работу, изменение условий трудового договора, введение режима неполного рабочего времени, предоставление отпусков, несогласие с выводами ведомственных комиссий при происшедших несчастных случаях на производстве, вопросы аттестации рабочих мест...

— Какова интенсивность этих обращений?

— К началу ноября к нам в инспекцию поступило 1181 письменное обращение, на личном приеме побывали 2537 человек.

— Правда ли, что чаще всего суть обращений сводится к соблюдению работодателями законодательства в сфере оплаты труда?

— Нуансы, так или иначе связанные с оплатой труда, действительно составляют большую часть обращений работников — более 60% от общего числа обращений.

— Сколько проверок именно в этой сфере проведено инспекторами труда?

— За 10 месяцев 2011 года — 495 проверок, в том числе 98 проверок в бюджетных учреждениях.

— Какое количество нарушений законодательства об оплате труда удалось выявить?

— Выявлено 660 нарушений, из них 614 устранены в установленные сроки, еще в 34-х случаях срок устранения пока не закончился.

— Как часто приходится выявлять факты задержки зарплат в принципе?

— За указанный срок такие случаи были выявлены в 138 хозяйствующих субъектах. В их число входят организации, где зарплата задерживается всему коллективу, а также единичные случаи задержки зарплат, оплаты отпуска или выплат, причитающихся при увольнении отдельным работникам.

— Сколько денег было выплачено работникам по требованиям госинспекторов труда во исполнение выданных предписаний?

— Общая сумма произведенных выплат задержанной зарплат (в том числе расчета при увольнении) составила 18 млн 840 тыс. рублей.

— Что грозит за нарушение законодательства об оплате труда?

— За это нарушение, также как и за любое другое нарушение законодательства о труде и об охране труда, предусмотрена административная ответственность в виде штрафа от 1 тыс. до 50 тыс. рублей в зависимости от того, кто совершил правонарушение — должностное лицо или организация. Кроме этого, невыплата зарплат может повлечь за собой уголовное наказание в соответствии со статьей 145.1 Уголовного кодекса РФ.

— Какова общая сумма наложенных штрафов? Сколько из них уже удалось взыскать?

— В 2011 году к административной ответственности в виде штрафа были привлечены 900 должностных, юридических лиц и предпринимателей. Общая сумма штрафов превысила 5 млн (за нарушение законодательства об оплате труда — более 3 млн). Всего взыскано 4258 тыс. руб. (в том числе за нарушения об оплате труда — 2246 тыс. руб.).

— Есть ли примеры привлечения должностных лиц не только к административной, но и к уголовной ответственности?

— По материалам, направленным инспекторами труда в органы прокуратуры, в 2011 году возбуждено 2 уголовных дела в связи с несчастными случаями на производстве и 1 уголовное дело по факту невыплаты заработной платы.

— Надежда Анатольевна, как часто удается помогать простым людям, довольны ли вы сами этой динамикой?

— Примерно 80% обращений граждан нуждаются только в разъяснении законодательства, и лишь по остальным нами проводятся соответствующие проверки. При проведении проверок более 63% обращений признаются обоснованными и по ним принимаются меры инспекторского реагирования. Удовлетворение в работе есть всегда, если работнику оказана помощь, а его нарушенные трудовые права восстановлены!

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ САМООПРЕДЕЛЕНИЕ МОЛОДЕЖИ — НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАБОТЫ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ

ТЕКСТ, ФОТО: ЛАРИСА ПОЛЯКОВА

Проблема развития кадрового потенциала является одной из приоритетных задач Правительства области и вологодского бизнес-сообщества. Согласно статистике, около трети вологодских выпускников не могут найти работу по своей специальности. И в то же время работодатели нуждаются в квалифицированных кадрах. Это свидетельствует о том, что представления старшеклассников о будущей работе не совпадают с реальной ситуацией на рынке труда.

Профориентация молодежи как новое направление работы было одобрено последним Правлением Вологодской ТПП в сентябре этого года. Члены Правления поддержали идею о том, что учебные заведения и работодатели должны пойти по новому пути взаимодействия. «Традиционные способы профориентации, суть которых заключается в приглашении молодежи на вакантные трудовые места, не оправдывает себя, — заявила президент ВТПП Галина Телегина. — Поэтому необходимо менять сложившиеся годами стереотипы и менять сложившуюся систему профориентационной работы, которая должна начинаться еще в школе».

Проект «Моя карьера» предполагает профориентационные игры для школьников. Информацию о будущей профессии молодой человек чаще всего получает или из семьи или от авторитетных для него людей. Во время игры учащиеся обсуждают, какие критерии влияют на выбор профессии, могут попробовать себя в роли работодателя, принимающего на работу молодого специалиста, и, наоборот, молодого специалиста, заинтересованного в получении работы и даже молодого предпринимателя, готового открыть собственное дело.

В некоторых школах в игру включались взрослые участники — учителя или администрация школы, которые выступали в роли работодателей. Так, участниками игры в Никольске стали глава Вологды Евгений Шулепов, глава Никольского района Вячеслав Панов и депутат Законодательного Собрания области Татьяна Никитина. Они зашли в школу посмотреть на игру и остались в качестве полноправных участников. Они не только вспомнили себя выпускниками, делающими выбор в пользу своей профессии, но и стали работодателями

для никольских школьников на время игры. Для этого им потребовалось определить приоритетные направления развития Никольского района и исходя из этого придумать предприятия и организации, где через несколько лет будут востребованы молодые специалисты. В итоге главы общались со школьниками около полутора часов.

«Новый проект — площадка доступного образования и стажировок для молодежи, — говорит руководитель проекта «Вологодский центр деловой карьеры, образования и коммуникации» Наталья Малованина, — а благодаря тому, что «Моя карьера» была поддержана вологодским Бизнес-инкубатором, к играм присоединились школы семи районов области». В стартовых играх проекта приняли участие около 300 школьников. В течение всего учебного года им будет предоставлена возможность участвовать в деловых играх и тренингах, направленных на получение дополнительных знаний, умений и навыков и совершенствование своих деловых и коммуникативных качеств. **ББ**



Игра «Компоненты успеха» в Лентьевской школе понравилась и детям, и взрослым.

Профориентационные программы ТПП: комментарии и отзывы участников

Татьяна Никитина, депутат ЗСО:

«Игра «Компоненты успеха» понравилась и детям, и взрослым — это мы потом из их отзывов узнали. Такие игры с учащимися старших классов обязательно надо проводить. Сейчас профориентационной работой, на мой взгляд, занимаются либо слабо, либо мало. В итоге мы получаем специалистов, которых и так много на рынке труда, и молодые люди не могут найти работу. А каждый молодой специалист, каждый выпускник имеет свои амбиции, и вдруг получается, что он не востребован! Это же крушение надежд с первых шагов взрослой жизни. Но это не только его

проблемы, проблемы начинаются у общества и у власти. Поэтому если вопросами профориентации заниматься вплотную, то очень многих проблем можно избежать в будущем».

Елена Егорова, зам. директора по учебно-воспитательной работе МУ «Лентьевская основная общеобразовательная школа» (Устюженский р-н):

«Игра «Компоненты успеха» понравилась и детям, это мы потом из их отзывов узнали, и взрослым, у них тоже очень хорошие отзывы. Это очень полезное мероприятие. Конечно, до него мы тоже занимались

профориентационной работой. Особенно много внимания ей уделяется на уроках технологии в 9-ом классе. Кроме этого, мы плотно сотрудничаем с центром занятости населения, и периодически проводим встречи с интересными людьми разных профессий.

Что интересно в этой игре, так это то, что дети смогли не только выбрать себе сферу деятельности, но и попробовать устроиться на работу. Я сама принимала участие в игре, была «работодателем», и мне очень понравилось. Дети наши с нетерпением ждут продолжения проекта, хотят приехать в Вологду на ярмарку профессий».

НА БЛАГО ГОРОДА И РЕГИОНА

Клуб деловых людей Вологодской области отметил юбилей

ТЕКСТ: ЮЛИЯ НАУМОВА; ФОТО: КЛУБ ДЕЛОВЫХ ЛЮДЕЙ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ



На свое 10-летие Клуб деловых людей Вологодской области собрал партнеров и друзей: первых лиц города и области — представителей власти, предпринимателей и руководителей ведущих предприятий Вологды. Среди приглашенных был также и архиепископ Вологодский и Великоустюжский Максимилиан. Звездным соведущим вечера вместе с председателем Клуба деловых людей Владимиром Старцевым стал известный актер театра и кино, телеведущий и шоу-мен Александр Олешко.



Расширяя возможности

История Клуба деловых людей Вологодской области началась 15 июня 2001 года. Тогда в рамках реализации президентской программы «Диалог» был учрежден Клуб деловых людей города Вологды. Он создавался для защиты законных бизнес-интересов его членов в государственных, общественных и коммерческих организациях, а так же для оказания практической помощи в развитии деловых и личных связей. В 2009 году городской Клуб стал областным. Сегодня он объединяет 76 руководителей предприятий различных отраслей. В 2011 году открылись официальные филиалы Клуба в Череповце, Вытегре, развивается Представительство в Великом Устюге.

Председатель правления Клуба деловых людей Вологодской области Владимир Старцев признается, что за 10 лет существования общественной организации сделано столько, что очень сложно представить, как каждый из членов Клуба мог бы совершить столько же в одиночку. Это, уверен он, было бы невозможно.

Деловой подход

За 10 лет в архиве Клуба деловых людей накопилась солидная коллекция социальных проектов и акций. В 2003 году организация стала учредителем городского конкурса имени Христофора Леденцова «Лучший инновационный и инвестиционный проект». Среди его целей — ускорение темпов социально-экономического развития города и области с помощью привлечения инвестиций в экономику. И по сей день суть проекта заключается в отборе проектов для софинансирования их членами Клуба деловых

людей Вологодской области и включения в инвестиционные программы муниципального и регионального уровня.

В 2009 году Вологодский Институт бизнеса, Клуб деловых людей и Духовно-просветительский центр «Северная Фиваида» при поддержке Правительства области и Администрации г. Вологды инициировали проведение международной научно-практической конференции «Леденцовские чтения. Бизнес. Наука. Образование».

Развивая образовательно-просветительское направление своей деятельности, в 2010 году Клуб деловых людей Вологодской области совместно с Администрацией г. Вологды учредили премию «Любимый учитель», претендовать на которую могли педагоги городских школ, стаж работы которых не менее одного года, а также бывшие педагоги — пенсионеры и ветераны образования. Члены Клуба уверены, что успех любого дела во многом зависит от знаний, которые имеешь, поэтому стремятся повысить престиж профессии учителя и помогают создать ей позитивный социальный и профессиональный имидж.

Для учащихся с 5 по 11 класс общеобразовательной школы №13 г. Вологды в 2008 году учреждена «Премия роста». Денежное поощрение было учреждено в целях социальной поддержки и материального стимулирования учащихся школы, стремящихся к улучшению своих результатов в учебной, научной и творческой деятельности, имеющих активную жизненную позицию, соблюдающих принципы и правила внутреннего распорядка учебного заведения. С 2011 года «Премия роста» вручается студентам Вологодского областного музыкального колледжа и воспитанникам Детского дома № 1.



С 2009 года под флагом Клуба деловых людей Вологодской области в Вологде проходит Всероссийский конкурс фортепианных дуэтов «За роялем вдвоем».

Совместно с Конфедерацией деловых сообществ и Ассоциацией менеджеров России Клуб деловых людей провел первый областной конкурс «Рейтинг Топ 50. Лучшие руководители предприятий Вологодской области», цель которого — создание системы поиска деловых партнеров и выявление наиболее профессиональных управленцев. В основе отбора лежит принцип: «лучшие выбирают лучших». Кандидаты участвовали в рейтинге добровольно и на бесплатной основе, поэтому ни руководители, включенные в предварительный список, ни лауреаты на итоговые результаты повлиять не могли. Имена победителей включили в список «Топ-50. Лучшие руководители предприятий Вологодской области», а он, в свою очередь, является первым этапом к участию в рейтинге «Топ 1000. Лучшие менеджеры России». В число победителей вологодского рейтинга по итогам 2010 года попали руководители ведущих предприятий, работающих в самых разных отраслях экономики.

Члены Клуба деловых людей Вологодской области выступают за здоровый образ жизни. Ежегодный городской праздник «Спортивная семья» также был учрежден Клубом в 2005 году. Сейчас этот проект значительно вырос, он поддержан Администрацией г. Вологды и носит название «Кубок города по лыжным гонкам». Более 1000 человек областной столицы соревнуются в лыжных эстафетах, а победители поощряются денежными премиями. Призовой фонд соревнования составляет 300 тысяч рублей.

Чтобы найти и открыть имена молодых талантливых музыкантов и исполнителей, Клубом создан проект «Шоу-мастерская звезд», финал которого проходит в День города. Сама же работа длится в течение целого года. В первой его половине проходят отборочные туры. Рабочая группа конкурса выявляет финалистов по итогам каждого месяца. И профессионалы в разных сферах деятельности оказывают им помощь. Для молодого дарования выбирают песню, дают уроки вокала, подбирают имидж, нужные аранжировки, ставят концертный номер. Он также имеет возможность работать в студии. Таким образом, по итогам долгой работы артист получает качественный концертный номер.

Но, пожалуй, самым ярким проектом Клуба деловых людей Вологодской области является Рождественский благотворительный бал. Возрождение традиций культуры русского бала и меценатства — главная цель этого мероприятия. Репетиции к балу длятся 3 месяца. За это время будущие участники обучаются основам полонеза, танго, венского вальса, фокстрота и других танцев. На самом балу все дамы, как в прошлые века, облачаются в бальные платья, а их спутники в строгие костюмы и смокинги. В рамках бала проводится благотворительный аукцион. Все собранные деньги от продажи благотворительных лотов передаются Вологодскому областному обществу инвалидов на покупку специальных колясок для людей с ограниченными возможностями. В 2011 году проект был поддержан Губернатором Вологодской области Вячеславом Позгалевым и получил новое название «Губернский благотворительный бал».

С праздником!

10 лет работы по созданию комфортных условий для развития бизнеса, на благо социально-экономического развития города и области в целом — в юбилейный день рождения Клубу деловых людей есть чем гордиться. За эту работу саму организацию, его председателя и всех ее членов на праздничной встрече благодарили и желали дальнейших успехов партнеры: первый вице-губернатор области Николай Костыгов, Глава Вологды Евгений Шулепов, который и сам до того, как занять кресло градоначальника, много лет посвятил бизнесу, председатель Законодательного собрания области Николай Тихомиров, председатель Вологодской городской Думы Игорь Степанов. Бизнес, социальная и молодежная политика, образование, культура, спорт Вологодской области в последние 10 лет развиваются при поддержке Клуба деловых людей, и останавливаться на достигнутом представители общественной организации не намерены. **Р**



ПАРТИЙНЫЙ РАСКЛАД

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Мы продолжаем публиковать результаты опросов общественного мнения, проведенных Институтом социально-экономического развития территорий РАН, и анализировать динамику политических настроений и оценок вологжан.

Партии: лидеры и аутсайдеры

По данным ИСЭРТ РАН, количество желающих реализовать свое активное избирательное право (60,5% от числа опрошенных), и характер партийно-политических предпочтений населения за год изменился несущественно. Партию «Единая Россия» продолжает поддерживать около трети населения. Далее следуют КПРФ (12%), ЛДПР (9%), «Справедливая Россия» (6%). При этом значительно снизилась доля тех, кто полагает, что действующие в настоящее время партии не выражают их интересы (с 35% в 2010 г. до 28% в 2011 г.), что обусловлено активизацией политической борьбы в предвыборный период и безусловно может быть отнесено к положительным тенденциям.

На фоне снижения доли тех, кто не отдает предпочтения ни одной из действующих партий, произошло некое перераспределение голосов среди тех, кто партиям доверяет. В отличие от ситуации, характерной для осени 2008–2009 гг., популярность «Единой России» сегодня существенно ниже (на 10–12 процентных пунктов), но выше стал удельный вес тех, кто поддерживает КПРФ (на 5 п.п.). Традиционно внепарламентские партии не пользуются симпатиями вологодских избирателей — в рейтинге их предпочтений нет ни «Патриотов России», ни «Яблока», ни «Правого дела».

Доля пессимистов растет

Интересно, что предвыборная борьба не вызывает в гражданах особого оптимизма. В социально-политических настроениях населения области в октябре этого

года по сравнению с соответствующим периодом прошлого года произошли преимущественно негативные изменения. Так, социологами отмечается ухудшение оценки политической обстановки населением области. Доля негативных характеристик ситуации в стране возросла с 36 до 42%, в регионе — с 26 до 30%.

Во-вторых, основная часть населения продолжает одобрять деятельность федеральных властей, однако за последний год удельный вес позитивных суждений снизился: в отношении работы Президента РФ — с 65 до 57%, Председателя Правительства РФ — с 64 до 59%. При этом возросла доля неодобрительных характеристик их деятельности (соответственно с 17 до 29% и с 20 до 25%). Как показывают опросы федерального уровня, в целом по стране наблюдается схожая тенденция: по данным Левада-Центра, в октябре 2011 г. по сравнению с октябрём 2010 г. доли неодобрительных характеристик главы государства и исполнительной власти со стороны россиян возросли в среднем на 11 п.п.

Что касается уровня одобрения региональной и местной власти, то здесь ситуация также сильно не изменилась. По-прежнему около половины вологжан поддерживают Губернатора, около трети — деятельность депутатов Законодательного собрания и местных представительных органов. Но в то же время увеличилась доля негативных суждений относительно законодательной и исполнительной власти региона (в среднем с 28 до 32%). Кроме того, в регионе растет протестный потенциал (т.е. удельный вес потенциальных участников акций протеста). Так, по наблюдениям социологов, в группе населения, «полностью и в основном не одобряющего» деятельность главы области, довольно значительно вырос уровень протестного потенциала (на 7 п.п. по сравнению с октябрём 2010 г., на 18 п.п. по сравнению с октябрём 2009 г. и на 20 п.п. по сравнению с докризисным 2008 г.).

Ухудшились и прогнозы вологжан относительно дальнейшего развития политической ситуации в стране и области: доли «оптимистов» сохранились (21–23%),

Рейтинг популярности политических партий*

Партия	2011 г.	2011 г. к 2009 г.
Единая Россия	29,8	-10
КПРФ	12,1	+5
ЛДПР	9,1	+2
Справедливая Россия	5,6	+2
Другая	3,1	0
Никакая	28,1	-2
Затрудняюсь ответить	12,2	+3

* Опрошенные отвечали на вопрос: «Какая партия выражает ваши интересы?» (в % от числа опрошенных).

а «пессимистов» — возросли (на 4–5 п.п.). Более половины населения (52–56%) имеют неопределенные ожидания.

Социальный состав «пессимистов» довольно пестр. Удельный вес негативных оценок деятельности властей значительно возрос среди жителей области старше 55 лет (в среднем на 8 п.п.), жителей Череповца и Вологды (на 6 п.п.), в категории среднеобеспеченных и высокообеспеченных жителей области (на 6 п.п.).

Несмотря на отмеченное специалистами ИСЭРТ РАН увеличение представительства негативных оценок, в настоящий момент не корректно говорить о повышении уровня социальной напряженности в регионе. Более того, ее уровень, по оценкам социологов, даже несколько снизился. Так, доля тех, кто считает вероятными в месте своего проживания протестные выступления против роста цен и падения уровня жизни, сократилась до 24% (против 27% год назад).

Это позволяет сделать вывод о том, что рост недовольства деятельностью властей связан с затянувшимися ожиданиями реальных действий государства в направлениях диверсификации экономики, развития производственной и социальной сфер, сдерживания инфляции, повышения уровня и качества жизни населения.

Смогут ли партии изменить сложившуюся к октябрю картину политических предпочтений и при этом не увеличить число «пессимистов», да и просто уставших от политики сограждан? Покажет время. Выборы не за горами. **ES**

Наша справка

Опрос проводился ИСЭРТ РАН в октябре 2011 г. в рамках очередного этапа мониторинга общественного мнения на территории Вологодской области. В опросе участвовали жители Вологды, Череповца и 8 районов области (1500 человек в возрасте 18 лет и старше). Метод опроса — анкетирование по месту жительства респондентов. Выборка целенаправленная, квотная. Ошибка выборки не превышает 3%.

ВОЛОГОДСКИЙ СЦЕНАРИЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

ТЕКСТ: АНДРЕЙ ХОЛМОГОРОВ

Долгосрочное прогнозирование всегда было в чести у серьезных специалистов, оно позволяло выстраивать более конкретные планы на перспективу и значительно экономить финансовые фонды. С другой стороны, советский опыт государственного планирования показал, к каким негативным последствиям может привести «маниловщина», формализм и оторванность планов от реальных возможностей экономики и потребностей общества.

Возможно, именно поэтому лишь в последние годы стало развиваться долгосрочное планирование — федеральный (и многие региональные) бюджет отныне верстается не на один год, а на три, а практически любой концептуальный или стратегический документ не обходится без SWOT-анализа и возможных сценариев развития ситуации на 10–15 лет вперед.

Зерна от плевел

Регионы Российской Федерации уже несколько лет заняты поиском новых подходов к формированию эффективной промышленной политики. Проводится такая работа сегодня и у нас на Вологодчине.

На первоначальном этапе проект «Концепции промышленной политики Вологодской области на период до 2020 года», презентованный в марте текущего года на заседании трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений под председательством первого вице-губернатора Николая Костыгова, получил неоднозначную оценку. После «защиты» концептуального проекта стало очевидно, что местами он сыроват и имеет шероховатости, а значит требует серьезной доработки.

С того памятного момента прошло немало более полугода, за которые концепция претерпела ряд изменений. С просьбой рассказать о проекте, который по-прежнему находится в стадии разработки, мы обратились к начальнику Департамента промышленности, науки и инновационной политики Правительства области **Алексею Маклахову**.

Верным курсом

— **Алексей Васильевич, уже не раз звучало, что концепция представляет собою некий идейно-ценностный ориентир, который накладывает фундамент стратегических, тактических и операционных действий по развитию промышленности региона. Достижение каких**

целей и выполнение каких задач преследует промполитика Вологодчины?

— Среди ее основных целей — рост эффективности промышленного производства, производительности труда и конкурентоспособности продукции за счет активизации инновационной активности предприятий, повышения кадрового потенциала области и привлечения инвестиционных ресурсов. Кроме этого, для достижения намеченных результатов большое значение придается развитию инвестиционной, инфраструктурной, инновационной и кластерной политики (речь идет о машиностроительном, лесном и льняном кластерах — *прим. ред.*), нормативно-правовой базы и наукоемких производств на промышленных предприятиях области, созданию индустриальных парков... Также внимание уделяется обеспечению устойчивого роста и созданию потенциала для будущего развития промышленности области.

Промкомплекс: успехи и поражения

На общем фоне промкомплекс нашего региона выглядит вполне достойно. По продукции промышленности на душу населения мы занимаем 10-е место в России и 3-е место в СЗФО.

По итогам отчетного 2010 года по производству промышленной продукции на одного человека Вологодчина на 9-й позиции среди всех субъектов РФ. На долю областной промышленности приходится более половины объема валового регионального продукта (ВРП измеряет валовую добавленную стоимость и исчисляется путем исключения из суммарной валовой продукции объемов ее промежуточного потребления — *прим. ред.*), в то время как доля промышленности в российском валовом внутреннем продукте (ВВП) составляет около 30%.

К ведущему виду деятельности относится металлургическое производство (точнее, черная металлургия): каждая 6-я тонна

отечественного металлопроката выпускается в Череповце, по выпуску чугуна и стали регион уверенно удерживает 2-е место в стране после Челябинской области.

Колоссальные успехи достигнуты в лесопромышленном комплексе. По данным Департамента лесного комплекса области, Вологодчина занимает 2-е место в РФ по производству необработанной древесины, 3-е — по производству фанеры и древесностружечных плит, 5-е — по производству пиломатериалов.

Машиностроительный комплекс представлен тремя производствами. Выпуск машин занимает 85% в объеме производства всей продукции машкомплекса (за последние 10 лет он увеличился в 2 раза), у нас в области производится свыше 24% от общего объема выпускаемых в России подшипников.

Далее, производство стекла и стекольных изделий представлено тремя действующими заводами, которыми выпускается каждая 11-я стеклотытулка в России. Развиваются текстильное и швейное производства. Флагманом здесь является ОАО «Вологодский текстиль», где мощность производства тканей составляет 17 млн кв. м в год.

Тем не менее, несмотря на многочисленные достижения, все перечисленные отрасли испытывают ряд серьезных проблем.

В металлургии — это высокая зависимость от ценовой конъюнктуры мировых рынков и введения заградительных барьеров (пошлины, санкции) и хронический рост цен на природный газ — основное сырье для производства аммиака.

В лесопромышленном комплексе — высокий износ основных фондов, недостаточные уровни лесовосстановительных работ и мощностей по переработке мягколиственной древесины, недостаток оборотных средств и низкий уровень инвестиций в основную капитал.

В машиностроении — опять же изношенность промышленно-производственных фондов, несоответствие в большинстве случаев качества выпускаемой продукции лучшим мировым аналогам и недостаточные объемы оборотных средств (как следствие, крайне ограниченные возможности не только для инноваций, но и для сохранения темпов роста производства на достаточно высоком уровне).

Главная боль стеколоделов — снижение производства (как поясняют специалисты, оно обусловлено общим падением спроса в связи

с резким снижением еще с конца 2008 года объемов производства пивоваренными компаниями — основными потребителями продукции) и острая потребность предприятий текстильной промышленности в квалифицированных кадрах.

Среди основных проблем текстильного и швейного производств — высокая изношенность и энергоемкость прядильного и ткацкого оборудования (практически отсутствуют технологические переделы крашения, печати и заключительной отделки ткани, главным образом влияющие на ее потребительские свойства и существенно снижающие ее конкурентоспособность). Также к проблемам следует добавить отсутствие автоматизированных систем управления производственным процессом (к слову, это не позволяет организовать на комбинатах гибкую мелкосерийную систему производства и обеспечить требуемое качество продукции), отсутствие механизма управления льяным комплексом и финансирования со стороны государственных институтов развития. И это лишь некоторые из проблем.

Некинематографические сценарии

Так каким же все-таки образом станут решаться все эти трудности, как будет обеспечиваться «устойчивый рост» и «создание потенциала»? По словам Алексея Маклахова, существует несколько возможных сценариев развития промплекса Вологодчины. Все они должны рассматриваться на основании текущего положения дел в отраслях, тенденций их развития и исходя из федеральной политики, проводимой властью по переходу российской промышленности на инновационную модель, зачастую предполагающую организацию работы в новых рынках и секторах экономики.

Базовый сценарий, по словам нашего собеседника, призван обеспечить интеграцию области в обновляющуюся российскую экономику и в новую пространственную структуру хозяйства страны, повысить статус региональной экономики в макрорегиональном масштабе. В рамках этого базиса можно выделить 3 версии возможного развития промышленности региона: инерционную, инвестиционную и модернизационную.

Не будьте инертны!

Инерционный путь предполагает развитие промышленности области как полномасштабного металлургического центра, связанного в основном с углублением переработки и наращиванием процессов, ведущих к росту добавленной стоимости. При этом вектором развития обещает стать организация полного цикла производства, включающая проведение опытно-конструкторских и научно-исследовательских работ, создание

кадрового ресурсного центра, развитие специализированной логистики и так далее.

Однако не надо быть семи пядей во лбу, чтобы понять: в условиях сокращения численности населения трудоспособного возраста область со временем не сможет обеспечить кадры, необходимые для дальнейшего наращивания производственной базы. Поэтому вариант, когда в регионе при участии ОАО «Северсталь» будет развернута производственная сеть, выпускающая широкую номенклатуру конечной продукции, не представляется возможным.

Базовый сценарий призван обеспечить интеграцию области в новую пространственную структуру хозяйства страны, повысить статус региональной экономики в макрорегиональном масштабе.

Инерционная версия закрепит монофильный характер областной экономики, замедлит диверсификацию региональной экономики и рынка труда, приведет к росту напряженности на рынке труда, к удорожанию рабочей силы и, соответственно, общему снижению инвестиционной привлекательности Вологодчины. Кроме этого, она ухудшит экологическую ситуацию из-за несбалансированного размещения производственных активов и населения, концентрации основной доли жителей в так называемом планировочном коридоре Вологда — Шексна — Череповец. Зафиксирует ориентацию областной экономики на рынки, которые в перспективе будут подвержены значительному сжатию в связи с развитием новых технологий и снижением ресурсоемкости производства, что приведет к оттеснению области на периферию макрорегиональной экономики и сделает невозможным ее устойчивое развитие.

Таким образом, вывод напрашивается сам собой: данный сценарий не обеспечивает устойчивого развития нашей северной губернии на долгосрочную перспективу.

В отрыве, но не в прорыве

Инвестиционный сценарий связан с определением и занятием своей ниши в макрорегиональной экономической сфере (ее центром является Москва) и принятием определенных функций по обслуживанию системы столичной агломерации. Для вологодской промышленности такими функциями вполне могут стать поставка на московский рынок продукции обрабатывающих производств и размещение на своей территории предприятий, выносимых за пределы Москвы, Московской области и Питера.

Конкурентоспособность региональной экономики обеспечит «встраивание»

основных промпредприятий области в соответствующие кластеры макроэкономического масштаба, их вхождение в федеральные и глобальные бизнес-структуры. Это будет способствовать привлечению инвестиций, модернизации основных фондов, технологическому перевооружению промышленности согласно современным требованиям (например, в лесной промышленности ужесточатся правила и контроль за лесопользованием, проведение масштабного лесовосстановления, что обеспечит долгосрочное устойчивое развитие сырьевой базы).

Подразумевается, что расширение рынка труда будет происходить, в том числе, за счет промышленного сектора. Однако предприятия, выносимые из столичных агломераций, как правило, относятся к предприятиям с повышенным классом опасности, экологически проблемным производствам, что, скорее всего, приведет к отставанию промышленности области от регионов — инновационных лидеров. А возможности всестороннего участия Вологодчины в инновационном развитии, реализуемом в стране, ограничатся из-за отсутствия инновационной инфраструктуры, обслуживающей ведущие отрасли.

В общем, даже при всех очевидных плюсах инвестиционный сценарий не отвечает в полной мере интересам региона и его жителей. Как считают финансисты, он является недостаточно «прорывным», чтобы обеспечить должный уровень стабильности промышленного развития, опережающий не только рост качества жизни, но и сохранение человеческого капитала

Будущее — за инновациями

И, наконец, модернизированный или инновационный вариант, следуя которому главными направлениями развития инноваций в регионе могут стать энергоэффективные технологии в электроэнергетике и строительном секторе, сфера информационных технологий (IT).

Эффективное развитие традиционных отраслей промышленности возможно при их переориентации и интеграции в новые секторы экономики, которые будут расти высокими темпами (если верить прогнозам, в ряде случаев от 50 до 100% в год).

Основные задачи региональной власти по формированию инновационной промышленности, выстроенной преимущественно на знаниях, технологиях, уникальных местных ресурсах и возможностях, заключаются в развитии инновационной инфраструктуры, модернизации высшего профобразования, создании условий для повышения инновационной активности субъектов реального сектора экономики, науки и образования. Помимо прочего, к задачам относится стимулирование кооперации между предприятиями, учреждениями науки и образования

(причем как внутри области, так и за ее пределами).

Словом, именно этот сценарий развития, по мнению экспертов Департамента промышленности, науки и инновационной политики, представляется наиболее приоритетным. Впрочем, и его реализация таит в себе определенные риски. Ими являются недостаточное развитие научно-исследовательской базы и качество человеческого капитала (то есть кадровая проблема), конкуренция со стороны соседних регионов (во-первых, со схожей специализацией традиционных отраслей экономики, во-вторых, с субъектами, развивающими аналогичные инновационные направления), высокие материальные и организационные издержки.

В ожидании «экранизации»

В базовом сценарии были определены не только «слабые места», присущие тем или иным отраслям в отдельности, но и основные проблемы, существующие в промышленном комплексе области в целом. В их числе — моноотраслевая структура промышленности и зависимость бюджета от одного крупного налогоплательщика; наличие

серьезных рисков и высокий уровень износа основных промышленно-производственных фондов; несоответствие технического и технологического уровней производств, конкурентоспособности продукции, реализуемой в настоящее время, перспективным требованиям ее потребителей.

— К этому можно добавить снижение спроса на рынках сбыта, дефицит денежных ресурсов по причине низкой рентабельности производства и низкой кредитной и инвестиционной привлекательности предприятий машиностроения, низкую плотность сети лесных дорог, что сдерживает развитие лесозаготовок и перерабатывающих производств, — перечислил Алексей Маклахов. — Еще одна проблема — наличие избыточных производственных мощностей в машиностроительном комплексе с зачастую морально устаревшей конфигурацией и архитектурой производственных зданий (излишние габариты, высокая энергоемкость, низкая ремонтпригодность) и, соответственно, крайне высокие издержки на их содержание.

— Алексей Васильевич, реализация промышленной политики потребует немалых

денежных вливаний. Как обстоят дела с финансовым обеспечением?

— В качестве ресурсов, которые могут быть для этого использованы, — федеральные и областные целевые программы, средства бюджетов всех уровней и средства внебюджетных фондов всех уровней, внутренние инвестиции предприятий, инвестиции собственников, внешние, привлеченные инвестиции, кредиты международных финансовых организаций, иные не запрещенные законодательством источники...

— Какова цена вопроса?

— О каких-либо конкретных суммах речи, естественно, пока не идет, ведь концепция еще не утверждена.

— Когда может произойти это долгожданное событие?

— Надеюсь, уже в следующем году.

— Какому сценарию отдали бы предпочтение лично вы?

— Конечно же, инновационному сценарию, потому что в его рамках дополнительный импульс был бы придан развитию кластерной политики, давно признанной специалистами разных уровней основополагающей. **□**

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.regiontehsevis.ru, rts@vologda.ru

ПАЛКИ В КОЛЕСА ДВИГАТЕЛЯ ТОРГОВЛИ

ТЕКСТ, ФОТО: БОРИС МИРОПОЛЬСКИЙ

Смысл расхожего выражения «реклама — двигатель торговли» будущие бизнесмены впитывают едва ли не с молоком матери. Знайки от PR-индустрии добавляют: отказ от рекламы с целью сэкономить деньги и вовсе похож на поступок безумца, ибо это все равно, что остановить часы и попытаться сэкономить время. И вдвойне становится обидно, когда в колеса этого раскошегарившегося двигателя начинают вставлять палки. Причем, кто это делает и делает ли сознательно, фактически неизвестно, так как в тех инстанциях, от представителей которых напрямую зависит, сумеет ли предприниматель повесить на фасад здания название своего магазина, ему готовы немедленно протянуть руку помощи.

Мы уже неоднократно обращались к проблеме размещения в областной столице вывесок и рекламных конструкций, похожих на вывески*, и вот новый повод — сентябрьский массовый демонтаж спорных конструкций в центре Вологды вызвал бурю негодования среди предпринимателей. Что ж, попытаемся разобраться в ситуации еще раз.

В гостях у Чародея

Мужской парикмахерский салон «Чародей», находящийся в Вологде на улице Мира, 20, давно известен вологжанам, которым не все равно, что творится у них на голове. Но чтобы об услугах, оказываемых по данному адресу, стало известно не только землякам, но и гостям областной столицы, руководство салона, разумеется, разместило на фасаде здания вывеску с надписью «Чародей парикмахерская», а на входной двери — вывеску поменьше, где был указан режим работы этого общества с ограниченной ответственностью.

И то, и другое было демонтировано под покровом одной из сентябрьских ночей и вывезено неустановленными лицами в неизвестном направлении.

«Наши беды начались в конце августа этого года, когда представители городской администрации провели рейд по очистке улицы Мира от несанкционированно установленных, на их взгляд, рекламных конструкций, — рассказывает директор

ООО «Чародей» **Маргарита Цветкова**, которая уже более 20-ти лет занимает эту должность. — Своих вывесок тогда лишились магазин промтоваров «Народный» и частично магазин «Аленький цветочек». Лично мы в тот раз не пострадали, но, как выяснилось, это была лишь первая волна. О том, что Чародей тоже может попасть в опалу, мы даже не подозревали, так как никаких письменных предписаний о снятии вывески ни разу не получали».

Маргарита Алексеевна — сама парикмахер, но более чем за 40 лет работы в профессии с таким произволом и диктатом властей по собственным воспоминаниям ей сталкиваться еще не доводилось. «Нам удавалось находить с властью общий язык, мы всегда шли навстречу городской администрации, выполняли ее требования и поддерживали инициативы, — рассказывает она. — Ведь раньше власти тоже выдвигали нам определенные требования, но при этом они всегда заранее советовались с нами, предлагали варианты выхода из сложившейся ситуации, были готовы идти на определенный компромисс. Почему же и сегодня нельзя было последовать этой же практике?»

Вывеска, которую демонтировали с Чародея в ночь с 18 на 19 сентября, была изготовлена по заказу парикмахерской ООО «Маршал» в 2001 году (по тем временам цена вопроса составила 26 тыс. руб.) и была полностью согласована с администрацией города. В 2009 году выцветшая за годы использования вывеска была обновлена, в результате чего ее рыночная стоимость на текущий момент приблизилась к 70 тыс. руб. Но этой суммой причиненный ущерб



Маргарита Цветкова

не ограничился, ведь еще с входной двери парикмахерской была демонтирована вывеска о режиме работы.

Война на улице Мира

В аналогичной с Чародеем ситуации оказались и другие индивидуальные предприниматели, имеющие свои интересы на улице Мира. Чтобы понять весь объем работ, проделанных городскими властями по демонтажу, достаточно прогуляться по указанному кварталу — результат, как говорится, налицо.

Итогом попытки со стороны предпринимателей все-таки разобраться в рекламной неразберихе стало их коллективное обращение на имя руководителя областного управления Роспотребнадзора Ирины Кузнецовой. Под этим заявлением, помимо директора ООО «Чародей», подписались еще директор ООО «Рикторг», директор ООО «Фарт» и Л. М. Баланов (ИП «Фото на документы»). В частности, обратившиеся попросили документально разъяснить им, а заодно и подтвердить их права и обязанности в сфере ведения предпринимательской деятельности, точнее — растолковать, каким образом они, в конце концов, могут использовать информацию для обозначения своей деятельности по месту ее осуществления.

«Запрос делаем в связи с тем, что Департамент градостроительства Вологды

* Последняя из предыдущих публикаций на эту тему: Мальцев А. Вывеска — это все-таки не реклама // БивВ. — 2011. — № 1. — С. 42.



Вячеслав Хлевчук

произвел демонтаж наших вывесок, определив их рекламными конструкциями, при этом сорвал даже часы работы предприятий, — пишут авторы заявления. — На совещании 1 сентября 2011 года мы пытались получить у них ответ на вопрос, каких размеров должны быть вывески, из какого материала изготавливается вывеска, и рекомендации Департамента по внешнему виду и содержанию вывески. Ответов мы не получили... Повесив новые вывески, мы рискуем — ночью их опять без предписаний могут сорвать работники Департамента градостроительства, так как они не представляют, как должна выглядеть вывеска. Также непонятно, где и в каком месте на фасаде здания должна располагаться информация о часах работы и оказываемых услугах. В настоящее время улица Мира никак не обозначена предпринимательской деятельностью. Народ недоумевает, как узнать, что продается в «Праге»? И работают ли сейчас парикмахерские и ремонт обуви? Что находится на втором этаже?..»

«Из-за этого демонтажа у нас более чем в 2 раза снизился поток посетителей и, соответственно, значительно упала выручка, — добавляет к сказанному в заявлении Маргарита Цветкова. — Даже многие постоянные клиенты думают, что наш парикмахерский салон куда-то переехал или вообще закрылся. Вы представляете, какими суммами исчисляется упущенная выгода?»

Подобного рода обращения (под ними стоят подписи и других пострадавших от действий властей предпринимателей) направлены и в иные инстанции: в том числе, в городскую прокуратуру, в УФАС по Вологодской области, в сам Департамент градостроительства... Но «переписка» разрастается, рискуя со временем превратиться в «многотомное собрание сочинений», а воз и ныне там. А из отдела полиции №2 на Окружном шоссе, 5а ранее обратившимся туда предпринимателям пришла копия постановления об отказе в возбуждении

уголовного дела по поводу демонтажа вывесок, поскольку все они якобы были размещены без соответствующих разрешений.

А вы статьи читали?

Заместитель руководителя Вологодского управления ФАС Вячеслав Хлевчук видит сложившуюся ситуацию следующим образом: «В соответствии с Законом о рекламе надзор за ней возложен исключительно на Федеральную антимонопольную службу, и только ей дано разрешение отличать, что является рекламой, а что ею не является. В «Положении о ФАС», утвержденном Постановлением Правительства РФ от 30 июня 2004 года за № 331, четко сказано, что управление ФАС по Вологодской области — уполномоченный федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции, в том числе по принятию нормативных правовых актов и контролю за соблюдением законодательства в сфере рекламы. К сожалению, в Администрации Вологды придерживаются диаметрально противоположных взглядов, откуда и пошли все ошибки, а также возникла неразбериха на рынке рекламы. Городские чиновники с самого начала преследуют не те цели и придерживаются не тех задач, беря на себя функции, исполнение которых вообще не входит в рамки их правового поля. На мой взгляд, это есть не что иное, как проявление вопиющей некомпетентности».

В областном управлении ФАС полагают, что в городской администрации (в частности, в Департаменте градостроительства) понятия «вывеска» и «реклама» интерпретируют исходя из преследуемых интересов, которые сводятся лишь к пополнению городского бюджета, а не к соблюдению действующего законодательства. Официальная позиция ФАС такова: «Объектом рекламирования может быть только товар, предназначенный для продажи и иного введения в гражданский оборот, который можно индивидуализировать». Иными словами, реклама товара всегда представляет собой информацию о конкретном товаре, который можно выделить среди однородной группы товаров. Учитывая изложенное, сами по себе слова и выражения «пиво», «живое пиво», «вина Кубани», «сигареты», «табак» и тому подобные не могут быть признаны рекламой, поскольку представляют собой обобщенное наименование группы товаров и не позволяют выделить какой-либо конкретный товар среди однородного ряда и сформировать к нему интерес со стороны потребителей.

Правильность точки зрения антимонопольной службы по поводу разграничения понятий «вывеска» и «реклама» подтверждается Информационным письмом Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 25 декабря 1998 года № 37 «Обзор

практики рассмотрения споров, связанных с применением законодательства о рекламе». Согласно п. 18 этого письма, сведения, распространение которых по форме и содержанию является для юрлица обязательным на основании закона или обычая делового оборота, не относятся к рекламной информации независимо от манеры их исполнения на соответствующей вывеске.

Таким образом, размещение в месте нахождения организации ее наименования служит целям идентификации данной организации для потребителя и не может рассматриваться как его реклама. Более того, юридические лица могут использовать для индивидуализации принадлежащих им торговых, промышленных и других предприятий коммерческие обозначения, не являющиеся фирменными наименованиями и не подлежащие обязательному включению в учредительные документы и единый государственный реестр юрлиц (п. 1 ст. 1538 ГК РФ). То есть не подпадают под понятие рекламы (а значит и не требуют согласования) размещенные в месте осуществления юридическим лицом своей деятельности коммерческое обозначение, профиль деятельности организации и вид реализуемых товаров или оказываемых услуг (например, «Универмаг «Седьмой континент», «Магазин цифровой техники «Ион», «Итальянская мебель», «Кафе «Атаман»).

Под общую гребенку

Руководство ООО «Центральный книжный магазин «Библиомаркет», арендующий площади в торговом центре «Прага», тоже столкнулось с Департаментом градостроительства, правомерность действий работников которого теперь будет рассматриваться в Арбитражном суде Вологодской области.

«Летом прошлого года мы украсили фасад здания световым коробом, но поскольку



Наталья Юдаева

разместили его без согласования, то сами же его и сняли, — сказала заместитель директора ООО «ЦКМ «БиблиоМаркет» **Наталья Юдакова**. — В связи с этим по заказу магазина была изготовлена вывеска, которую мы и установили в начале сентября на фасаде «Праги». Перед этим мы тщательно изучили «Порядок установки и эксплуатации рекламных конструкций и средств наружной информации на территории муниципального образования «Город Вологда», который был утвержден 24 февраля 2010 года».

По словам Натальи Геннадьевны, руководство магазина основательно подошло к выполнению требований: «Во-первых, на этой вывеске, изготовленной из пластика, мы полностью указали свое фирменное наименование, а не ограничились лишь названием магазина, — перечисляет замдиректора. — Во-вторых, указали адрес и часы работы. В-третьих, полностью согласовали вопрос размещения вывески с арендодателем. Но ее все равно сняли, признав под общую гребенку рекламной конструкции!»

Наталья Геннадьевна входит в состав рабочей группы при Общественном координационном Совете по развитию малого и среднего предпринимательства Вологодской области, которая была создана в конце сентября этого года. В октябре состоялось первое заседание рабочей группы, члены которой намерены собираться еженедельно. Для чего?

«Для выработки механизма сотрудничества между бизнесом и властью, — отвечает собеседница. — Предприниматели должны элементарно знать, что от них требуется. Но для этого мало повышать лишь степень информированности. Параллельно с этим необходимо совершенствовать законодательную базу, причем как на федеральном, так и на региональном уровнях».

Определенное внимание неопределенных лиц

Выяснив позицию предпринимателей и антимонопольной службы, мы обратились за мнением к противоположной стороне, которую, как известно, представляет **Юрий Смола**, референт заместителя Главы города Вологды — начальника Департамента градостроительства по дизайну городской среды.

— Начиная предметный разговор на заданную тему, следует учитывать, что законодательство о рекламе действует не вместо, а вместе с другими ограничениями и требованиями, — сразу же подчеркивает Юрий Эдуардович. — Именно поэтому порядок установки и эксплуатации рекламных конструкций и средств наружной информации, принятый на территории областного центра, разработан в соответствии не только с Федеральным законом «О рекламе», но и с Гражданским, Градостроительным и Жилищным кодексами РФ, ФЗ

«О техническом регулировании», ФЗ «О безопасности дорожного движения» и другими нормативными правовыми актами РФ, области и органов местного самоуправления Вологды, регуливающими правоотношения, возникающие в процессе установки рекламных конструкций и средств наружной рекламы.

— Что же относится к этим пресловутым конструкциям?

— Под ними понимается распространение наружной рекламы с использованием щитов, стенов, строительных сеток, перетяжек, электронных табло, объемно-пространственных букв, воздушных шаров, аэростатов и иных технических средств стабильного территориального размещения, монтируемых и располагаемых на внешних стенах, крышах и других конструктивных элементах зданий, строений, сооружений или вне их, а также остановочных пунктах движения общественного транспорта.

— Как отличить от рекламной конструкции банальную вывеску, и в каких случаях она тоже может быть признана рекламой? Какой позиции по этому поводу придерживаются городские власти?

— Администрация Вологды считает, что так называемые вывески имеют все признаки рекламных конструкций, если при их размещении используются осветительные приборы, а сами они направлены на привлечение внимания неопределенного круга лиц. Кроме этого, любая «информация», размещенная на средствах стабильного территориального размещения, расценивается как реклама в соответствии с п. 1 и 2 ст. 3 и п. 1 ст. 19 Закона о рекламе, так как информационное поле может меняться, а рекламная конструкция остается неизменной.

— В предпринимательской среде бытует мнение, что администрация попросту «вставляет палки в колеса», на корню пытаясь задушить малый и средний бизнес, о поддержке которого во всеуслышание говорил сам Президент России.

— Однако вместе с тем многие почему-то забывают, что Президент говорил о поддержке бизнеса лишь при обязательном условии соблюдения этим бизнесом действующего законодательства. Мы же действуем для обеспечения жизнедеятельности вологжан, их безопасности и в целях защиты жизни и здоровья граждан, имущества физических и юридических лиц, государственного и муниципального имущества.

Поверьте, интересы предпринимательства никогда не будут для нас приоритетнее безопасности простых горожан, ведь зачастую старые конструкции таят в себе настоящую угрозу. Достаточно вспомнить их обрушение на проспекте Победы, улицах Ленинградской и Мира, Северной,



Юрий Смола

Благовещенской и Герцена. Только по счастливой случайности эти инциденты не привели к более плачевным последствиям, хотя одного ребенка все-таки пришлось госпитализировать на скорой. Конструкции падали и во время демонтажа, настолько ветхими они уже были.

Я уж не говорю про тот урон, что причиняется собственниками конструкций состоянию высотных зданий, когда несущие стены первых этажей, на которые ложится вся нагрузка, постоянно сверляются, в них продельваются бесчисленные отверстия для монтажа креплений, в эти отверстия просачивается вода, которая зимой превращающаяся в лед, и т. д. и т. п. Одним словом, все конструкции должны быть узаконены еще и для того, чтобы при необходимости не возникло сложностей с установлением ответственных лиц и решением вопросов о выплате страховки или возмещении материального ущерба и морального вреда.

— Поговаривают, будто Департамент градостроительства рассылал письменные предписания далеко не всем предпринимателям. Так ли это?

— В том случае, если собственник рекламной конструкции неизвестен, то органы местного самоуправления вправе самостоятельно принимать решение о ее демонтаже, так как уведомления мы обязаны направлять исключительно на имя собственника конструкции, а не на деревню дедушке. Предписания рассылаются в том случае, если предприниматель имел разрешение, но срок его действия истек, или если он обращался к нам, но не получил желаемого разрешения, ведь, несмотря на это, в нашей базе данных все равно остаются его координаты.

— Но, согласитесь, вполне логично предположить, что непосредственное отношение к вывеске «Центральный книжный магазин «БиблиоМаркет» имеет книжный

магазин «Библиомакет», который находится в этом же здании.

— Во-первых, согласно постановлению Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ № 8263/10 от 16 ноября 2010 года, судебный порядок демонтажа применим лишь в отношении тех рекламных конструкций, собственники которых соблюли процедуру согласования, чем и объясняется, что предприниматели не всегда получают предписания о необходимости демонтажа. Во-вторых, что касается конкретно ТЦ «Прага», где расположен этот книжный магазин, то в этом случае письменные предписания направлялись собственнику этого здания. Кстати, любой собственник сам уполномочен демонтировать незаконно установленные на его здании конструкции, после чего выставлять счета за проделанную работу своим арендаторам.

— **Какие сведения должны быть указаны на вывеске, принадлежащей юридическому лицу?**

— Фирменное наименование, организационно-правовая форма, место регистрации юрлица, режим работы. У индивидуальных предпринимателей к этому перечню добавляется номер ОГРНИП — основной государственный регистрационный номер индивидуального предпринимателя.

— **После массового демонтажа на улице Мира в пределах этого же квартала все-таки остались вывески «Мегафон», «МТС», не так давно компании им составила размещенная на фасаде «Праги» вывеска «Ваниль». Напротив, по нечетной стороне улицы, нетронутыми остались «Дом цветов» и «Детский мир», хотя у последнего магазина и у магазина «Аленький цветочек» одна и та же владелица, а «Аленький**

Цифры и факты

С момента утверждения в феврале 2010 года нового порядка установки рекламных конструкций в городе Вологда администрацией было выдано около 160-ти разрешений (7–8 разрешений в месяц). Письменных предписаний о демонтаже незаконно установленных конструкций было разослано более 500. Демонтировано более 800. Кроме того, добровольно предпринимателями было демонтировано примерно 400 конструкций. Всего в Вологде, по данным Департамента градостроительства, насчитывается не менее 6000 «пиратских» реклам, за которые в бюджет не внесена госпошлина.

Штраф за незаконное размещение рекламы для предпринимателей составляет до 10 тыс. руб., для юрлиц — от 50 до 80 тыс. руб. Стоимость услуги по демонтажу конструкции (бригада из 5–6 человек и спецтехника) — около 10 тыс. руб.

Размер госпошлины за размещение рекламной конструкции — 3 тыс. рублей. Подготовка эскиз-проекта рекламной конструкции для согласования — около 10 тыс. руб. Заключение о соответствии проектной документации ГОСТ, СНиП и другим техническим нормам — от 5 до 10 тыс. руб. Ну, и, наконец, услуги консалтинговой фирмы по получению разрешения на размещение рекламной конструкции — это еще от 3 до 15 тыс. рублей (в зависимости от степени сложности конструкции и алчности посредника).

цветочек» не избежал проблем. Как вы это прокомментируете?

— Вместо «Аленького цветочка» на рекламной конструкции должно было быть написано «ООО «Детский мир». Рекламная конструкция с надписью «Ваниль» с нами не согласовывалась, поэтому в скором времени она будет демонтирована. Что касается остальных названных фирм, то все они признали, что их фасады украшают не вывески, а рекламные конструкции, написали гарантийные письма о выполнении со своей стороны требований действующего законодательства и занялись подготовкой пакета соответствующих документов. Другие предприниматели тоже могли бы последовать их примеру, диалог с бизнесом мы начали вести еще с апреля, поэтому времени для положительного решения вопросов было более чем достаточно.

В завершение беседы Юрий Эдуардович адресовал всех интересующихся

к постановлению Администрации от 12 апреля 2010 года № 1672 «Об утверждении административного регламента по предоставлению муниципальной услуги «Выдача разрешений на установку рекламных конструкций на территории муниципального образования «Город Вологда» (его нет на официальном сайте городской администрации, но можно найти на портале ИА «СеверИнформ» или в системе «КонсультантПлюс» — прим. ред.). Также собеседник выразил готовность помочь всем желающим: «Пусть люди обращаются к нам в Департамент, где на благо вологжан работают грамотные высококвалифицированные специалисты, — предложил Юрий Смола. — Сами понимаете, что зуб лучше всего лечить у дантиста, а не у человека, который думает, что знает, как его лечить».

В чем правда, брат?

После изучения регламента приходишь к выводу, что механизм получения разрешения на установку рекламной конструкции предельно прозрачен и, главное, в нем нет места коррупционной составляющей: внеси небольшую госпошлину и работай себе припеваючи, тем более, что плата в размере 3 тысяч рублей носит единовременный характер (на срок до 5-ти лет). Но почему тогда после принятия в прошлом году этого регламента количество вопросов и жалоб от предпринимателей — людей, в общем-то, неглупых и понятливых — только растет? Почему органы власти, которые должны заботиться об общественном благе, так твердо стоят каждый на своей правде и никак не могут прийти к согласованной позиции? И кто, в конце концов, прав в этой ситуации? Окончательные ответы на эти вопросы станут известны после очередной волны судебных разбирательств и работы общественных структур по защите интересов предпринимателей. Будем надеяться, что произойдет это уже в самое ближайшее время. **BB**



Надлежащий вид наружной рекламы и вывесок — головная боль и городской администрации, и предпринимателей.

АДМИНИСТРАТИВНОЕ ДАВЛЕНИЕ

Можно ли вести бизнес без бюрократических проволочек?

ПОДГОТОВИЛА НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

Продолжая тему преодоления бюрократических препон вологодскими бизнесменами, затронутую в предыдущем материале, мы обратились к нашим читателям, чтобы выяснить их отношение к этой проблеме.

Мы спросили:

1. Приходилось ли вашей организации сталкиваться с чрезмерно забюрократизированными процедурами согласования/регистрации/получения разрешений в органах муниципальной власти? В какой сфере, на ваш взгляд, существуют сегодня наибольшие административные барьеры?
2. Какие механизмы или меры, направленные на снижение административной нагрузки на бизнес, вы могли бы предложить?

АЛЕКСАНДР КЛЮЧКО,
технический директор
ООО «РПК «Русский интеллект»



1. Вопрос согласования наружной рекламы в городе — один из самых актуальных. Достаточно просто пройти по городу и опросить предпринимателей, чтобы убедиться, что у нас складывается очень интересная ситуация: вроде бы наружная реклама и не запрещена, но чтобы получить официальное разрешение на нее, нужно обращаться в суд. Выходит, что согласовать пристройку к дому или входную группу гораздо проще, чем световой короб в пару квадратных метров. А ведь сколько было споров по поводу того, является ли все, что крупнее таблички с часами работы, рекламой... И в итоге все нагружены работой — и администрация, и предприниматели. Возникает вопрос, что же в итоге важнее: результаты деятельности или имитация занятости «важными делами». Кажется, что проще создавать ветряные мельницы и потом бороться с ними.

По роду своей профессиональной деятельности я общаюсь со многими предпринимателями, и все формулируют свои мысли по этому поводу примерно одинаково: во-первых, объясните внятно, что мне сделать, чтобы повесить рекламу и не нарушать закон; во-вторых, как сделать так, чтобы эти хлопоты не затянулись на год. Вопросов немного, и они достаточно простые, но, к сожалению, они так и висят в воздухе.

2. Путь решения проблемы, который кажется очевидным, — подача макетов и заявок на рассмотрение в электронном виде через Интернет. Вполне можно установить реальный срок рассмотрения заявок — не более недели. Если с этими документами все в порядке, оставшиеся необходимые документы (согласие собственника и прочее) в бумажном виде можно было бы представлять в момент получения согласования. Если у органов власти есть желание ускорить процесс и сделать его «самоокупаемым», можно ввести «вменяемую» госпошлину для владельца конструкции, например, 500–1000 руб.

Евгений ПОДОЛЬСКИЙ,
исполнительный директор
ООО «Печатаем»



1. Нам как организации, занимающейся изготовлением наружной рекламы, не приходилось сталкиваться с административными барьерами. Но наши партнеры и клиенты просто не знают, что делать в сфере согласования наружной рекламы на территории города Вологды. Поэтому волей-неволей приходится вникать в данные проблемы и нам. Фактический процесс согласования занимает от 3 до 8 месяцев, а для активной и динамичной отрасли бизнеса это просто кошмар. Цели, которые преследуют чиновники, благие, но те методы и средства, которыми они стараются достичь результата, просто не должны применяться в данной сфере, по моему убеждению.

2. Наверное, самыми действенными будут жесткие меры по отношению к должностным

лицам, которые мешают реальной работе. Потому как дискуссии и прочие демократические методы взаимодействия между бизнесом и властью зачастую не работают. Из примеров успешного решения этого вопроса можно назвать город Череповец, там процедура согласования занимает месяц, и даже отказ носит обоснованный характер — получив его, заказчик прекрасно понимает, что ему необходимо исправить или доработать.

Александр ЧАУЗОВ,
генеральный директор
юридического агентства «Вектор»



1. Действительно, при прохождении различного рода регистраций и согласований как простые граждане, так и юридические лица сталкиваются с проблемами, обусловленными излишней бюрократизацией. Например, при оформлении наследства или договора купли-продажи в органах госрегистрации или при получении различных разрешений в лицензирующих органах, в администрации. В США и странах Европы проблема решается за счет максимального упрощения регистраций и согласований для физических лиц, количественного снижения процедур по лицензированию и стандартизации как в сфере выпуска и продажи продукции, так и в сфере услуг.

Что касается нашей страны, то трудности возникают, кроме всего прочего, из-за недостаточной компетентности российских чиновников, низкого уровня профессиональных знаний.

2. В частности, при решении конкретной проблемы по согласованию рекламных конструкций в нашем городе можно предложить следующее.

Во-первых, уменьшение перечня документов, необходимых для согласования рекламы. Например, предоставление информации о количестве собственников зданий (объектов, на которых располагается реклама) мог бы осуществлять сам административный орган.

Во-вторых, снижение требований администрации к рекламным конструкциям в части размеров и характера размещения информации, так как, по моему личному мнению, большинство конструкций, которые признаются администрацией города как рекламные, являются обычными вывесками.

В-третьих, необходимо введение заявительного, а не разрешительного порядка установки и размещения рекламных конструкций. **ВВ**

Читайте в выпуске:

КОНСАЛТИНГ

РУКОВОДИТЬ СРЕДНИМ ЗВЕНОМ

Как начальнику отдела научиться эффективно работать.

НОВОЕ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

ДАЕШЬ КОНТРАКТ!

Что и почему приходит на смену системе госзакупок.

НДС: ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ?

Как теперь будет учитываться налог на добавленную стоимость.

ФИНАНСЫ

НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ АКЦИЙ СТОИТ ПРОЯВЛЯТЬ ОСТОРОЖНОСТЬ

Как политические решения и экспорт сырья повлияли на состояние фондового рынка.

ПСИХОЛОГИЯ

МЕДИАЦИЯ: ВЫИГРЫВАЮТ ВСЕ

Учимся разрешать конфликты и без проблем сотрудничать дальше.

СОВЕЩАНИЯ: БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ?

Когда нужны совещания, и как их сделать полезными.

ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

СМАРТФОННАЯ ИДИЛЛИЯ

IT-новинки для работы, спорта и развлечений.

ПРАВА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

РАБОТА НАД ЧУЖИМИ ОШИБКАМИ

Всего несколько правил — и вы без труда докажете свою потребительскую правоту.



ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

РУКОВОДИТЬ СРЕДНИМ ЗВЕНОМ

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

Для написания этой статьи у меня было 4 мотива. Во-первых, длительная работа в проектах с руководителями среднего звена, которые отвечали за результативность внедрения всех нововведений. Во-вторых, прочтение статьи доктора Салливана об организации работы в компании Apple, разительно отличающейся от привычных нам стереотипов. В-третьих, размышления на тему «Что такое управление, технология или искусство?» в процессе чтения книги «Искусство результативного управления» Лари Боссида и Рема Чарана, а также ожесточенная дискуссия по этому поводу в Facebook. Наконец, в-четвертых, прозвучавший на последнем тренинге эмоциональный выплеск одного из менеджеров: «Теперь я наконец понял, что и зачем требует от меня руководство!»

Все это побудило меня обратиться к теме обучения руководителей, поскольку эффективность работы сотрудников в значительной степени зависит от качества управления последними.

Чтобы не прописывать шаблонные истины, изложенные в сотнях книг по менеджменту зарубежных и отечественных авторов (правда, в половине случаев информация изложена одна и та же, только подана под разными соусами), я обратилась к своим клиентам, предложив им выступить экспертами и выделить наиболее проблемные моменты в работе руководителя среднего звена. В результате родился вот такой день из жизни руководителя среднего звена — начальника отдела продаж (назовем его Иннокентий), изложенный от первого лица.

Итак...

Безумный понедельник Иннокентия, или обычный день начальника отдела продаж

7:00 Будильник! Чтоб его! Вырвал из сладкой пучины сна... А такой чудесный сон был — про пальмы, море. Обязательно надо ехать хотя бы в Египет, давно пора семьей вывезти. Поездочка, конечно, влетит в копеечку, но при удачном стечении обстоятельств и получении премиального бонуса должно как раз хватить! Так. Зарядка, душ, завтрак, завести сына в школу. И арбайтен, арбайтен, арбайтен!

8:00 Опять пробка! Через полчаса начинается рабочий день... Успею или не успею? Что у них там опять случилось?! И так выехал с запасом, и как назло опять какие-то кадры дороги не поделили. В общем,

подтвердилось — понедельник день тяжелый, прямо с утра! Но не будем терять времени. Начал думать о работе: вспомнил основные задачи на неделю, раскидал примерно по дням, спланировал дела на сегодня.

8:30 Уф! Успел! Оперативка у шефа, точнее у шефины. Знакомые все лица: начальник отдела снабжения, начальник производства, начальник транспортного цеха, завскладом, главный бухгалтер. И рассадка — прямо классика: шефиня во главе стола, рядом по правую и левую руку «особы, приближенные к императору», в конце стола изгой. Кто там у нас? Традиционно, начальник транспортного цеха.

Занял привычное место в середине, привычно раскрыл ежедневник, почему-то вспомнил фразу «перед лицом начальства подчиненный вид должен иметь лихой и придурковатый». Осмотрел коллег с предположением, кто соблюдает это предписание Петра I. Выходило, что многие.

Шефиня вела оперативку четко и по делу (не любила долгих и пустых разговоров). Основные вопросы: итоги недели, финансовые результаты, насущные проблемы, требующие согласованных действий нескольких отделов. Шефиня хоть дама и жесткая, однако, надо отдать ей должное, опытом руководства обладала немалым. Особенно в сравнении с прошлым директором, который и не умел руководить, и не очень-то и хотел, особенно брать на себя ответственность за принятые решения, и предпочитал перекладывать вину за свои промахи на подчиненных.

Задумался и чуть не пропустил традиционный вопрос шефины: «Что у нас с выполнением плана продаж?» (в просторечии: «Где деньги?») И что сказать? Что упустил,



что за последние дни заматался с работой над крупной сделкой с VIP-клиентом, которую никому из отдела не перепоручишь, — не справляясь, и просто не успев вовремя проконтролировать и принять превентивные меры? Знал прекрасно, что такой вариант не пройдет: нужен четкий анализ ситуации и конкретные варианты решения проблемы. Собрался, выдохнул и выдал и анализ причин, и варианты решения. Начальница отдела снабжения в ответ на предложение пересмотреть ценовую политику («закупаем дороже, чем конкуренты продают») недовольно фыркнула: «Продавать надо лучше!». Поймал грустный взгляд начальника транспортного цеха на предложение увеличить скорость доставки товара до клиента. Сан Саныч был хороший дядька, но современными методами работы не владел и тихо саботировал все компьютерные нововведения.

В результате шефиня выслушала все стороны (стороны пытались говорить долго, иногда нудно, особенно часто звучала любимая фраза «это не моя зона ответственности») и поручила мне создать рабочую группу и предложить варианты решения проблемы с ценовой политикой к четвергу. Кивнул привычно, записал, одновременно размышляя, что и куда можно передвинуть (график доставки точно плотный), нашел окно.

9:30 Оперативка закончилась. Принял позу низкого старта, собираясь рвануть на встречу, однако уже в дверях был остановлен, как Штирлиц («А Вас я попрошу остаться!»). Подумал: «Ну все, сейчас начнет наезжать по полной за невыполнение плана отделом». Хорошо хоть наедине, а то может и вызвать со всем отделом вместе и поучить на глазах у подчиненных.

Ан нет. Приехал собственник из очередной заграникомандировки с новыми идеями и хотел, чтобы я присутствовал при обсуждении. Идея показалась интересной, хотя и сильно западной. Когда спросили мое мнение по этому поводу, с тоской подумал, что сказать. Правду? Что ресурсов у компании не хватит (вернее, не дадут столько, сколько надо), но памятуя про историю прошлого проекта, про себя глубоко выдохнул и предельно корректно изложил свое видение ситуации на рынке, поскольку стоял на переднем фронте и владел, так сказать, оперативной информацией.

Был внимательно выслушан, допрошен с пристрастием и получил задание провести маркетинговое исследование на предмет прогноза ситуации — подтвердить свои размышления фактами. Выдохнул, в очередной раз подумал, что инициатива наказуема (кто мешает заказать нормальное маркетинговое исследование на стороне?), и пошел думать, как оптимально сработать или кому перепоручить. Похоже, что некому, аналитической придется заниматься самому. С тоской посмотрел на план работы, понял, что слов из песни уже не выкинешь, жертвовать придется или бассейном, или сном. Выбрал сон, потому как в бассейн ходил с сыном, и это время святое!

Положение руководителя среднего звена традиционно представляют в метафоре «между молотом и наковальней».

10:45 Вышел из кабинета шефины и бегом в отдел. Так, ребята работают. Иванов, Петров, Кунин — в полях. Машенька на телефоне, умоляюще смотрит, прикрывает трубку ладонью и протягивает мне. «Там клиент (важный) злой, как черт! Поговорите, а?»

Слышу в трубке: «Вы срываете нам сроки поставки!» И далее по тексту со всеми вытекающими угрозами вплоть до обещания встретиться в суде. Выдохнул, сосчитал про себя до десяти. Пока считал, услышал, что эмоциональный накал спал, клиент стал говорить медленнее и тише. Дождался паузы, задал вопросы по существу, успокоил собеседника, пообещал сделать все возможное и невозможное в кратчайшие сроки. Стал лихорадочно соображать, как проблему решить и какую именно проблему решать — где именно «собака зарыта»? Провел допрос с пристрастием ответственного менеджера, восстановил цепочку событий, нашел сбой! Отдел снабжения! Ох, зря на оперативке смягчал ситуацию! Ну, Виолетта Петровна, держитесь! Влетел, был встречен безмятежной улыбкой и предложением чайку попить с тортиком (очередной день рождения у сотрудницы отдела снабжения, они постоянно в рабочее время чаи распивают). Так захотелось этот тортик использовать не по назначению! Сдержался. Выдохнул. Обрисовал ситуацию в красках, сообщил, что для решения проблемы у нас есть только сегодняшний день, завтра уже можем не дергаться.

Надо отдать должное Виолетте Петровне: когда надо, она умеет мгновенно концентрироваться! Собрали селективное с поставщиком, выяснили, что можно сделать, договорились, еще и заработали. Все, пожар потушили. Уходя, поймал удивленно-благодарный взгляд Виолетты. Наверное, за то, что не побежал жаловаться к шефине, а пришел к ней решать проблему. Так ведь для меня главное — проблему решить, в противном случае всем бы

пришлось не сладко. Подумал, что ее благодарность будет недолгой, скорее всего до следующей планерки у шефины.

12:30 От обеда осталась ровно половина времени. Ладно, перехвачу что-нибудь по дороге к клиенту. Встреча назначена в 13:30, так что успею, по дороге продумаю стратегию разговора.

15:00 Вернулся в офис. До оперативки с менеджерами еще час. Надо подготовить отчеты... Черт! Программа зависла! Позвонить в отдел IT, вызвать сисадмина. Главный бухгалтер зашла обсудить суммы бонусов для менеджеров, сисадмин явился, клиент позвонил. Полчаса «сумасшедшего дома»: разговор с тремя людьми одновременно. Выдержал, выдохнул, стал просматривать сформированный отчет. Интересные факты вырисовываются...

В задумчивости поднял трубку в ответ на звонок. Понял, что попал: какой-то рекламщик с пол оборота начал убеждать, что нам жизненно необходима их реклама. Попытался ему корректно объяснить, что мы нецелевой клиент. И тратить время не стоит и свое, и чужое, потому как время у «продажников» — это их деньги. Тот не внял и продолжал гнуть свою линию. Пришлось воспользоваться классической отговоркой «Денег нет!» и с облегчением положить трубку. Когда положил, подумал: «А мои-то гаврики как продают?» Надо бы послушать или позвонить под видом клиента. Выдохнул. Третий отдела — новички, так что все равно надо учить. Вопрос: «У кого и как учить?» Записал в ежедневнике: «Позвонить Матвею», вроде они недавно заказывали обучение. Нужно понять, стоит ли, а то тренеров сейчас море. Может вообще сэкономить и видео-тренингами обойтись?

16:00 Ежедневная оперативка с менеджерами отдела продаж. До конца месяца осталось 10 дней. Анализируем ситуацию с выполнением плана. Еще раз подумалось, что нельзя доводить ситуацию до критической, а она к ней близка. Судя по отчетам, есть реальный шанс пролететь с планом продаж, как фанера над Парижем, и тогда не светит никакой Египет. Ребят надо подстегнуть, обстановку накалить, но лишнюю панику не наводить. Подвести итоги, объяснить, как будем решать проблемы с другими отделами, показывать персоналу, что администрация — одна команда, в стиле «броня крепка, и танки наши быстры». Если не хочу, чтобы шефиня сама взялась за отдел — она в критических ситуациях берет управление в свои руки и дожимает, дожимает, дожимает.

Важно выяснить, как они собираются *конкретно* исправлять ситуацию. Спросил! Оказалось, Иванов просто действовал по принципу «зачем жалеть сегодня то, что можно сделать завтра». Петров молодой, просто ищет новых клиентов, глаз горит — это хорошо! Сидоров, на первый взгляд, молодец, однако

чутье мне подсказывает, что «лыжи он уже наострил» — новых клиентов не ищет уже месяца полтора или просто обленился? Ротацию базы в любом случае надо сделать! Смирнов вообще не понял или недопонял задачу. Пришлось ему повторить вслух, как он ее понял. Машенька-красотка отвечает стандартно: «А их не было, они уехали, их не будет до конца недели, и вообще, за такие деньги вы столько требуете». Выдохнул, утешил себя мыслью, что работать приходится с тем, кто есть, идеальных нет, нигде нет!

Объявил менеджерам, что планы они будут писать не только в финансовых показателях, но и планы конкретных действий по их достижению и мне их обосновывать. Для себя отметил, что контролировать надо в системе, и их приучить. И еще над системой мотивации стоит подумать — есть ощущение, что нынешняя себя уже изжила!

Главное — сделать правильные выводы и арбайтен, арбайтен, арбайтен.

P.S. Ночью опять снится сон. Пальмы, море, рыбки, только почему-то вместо морд у рыбок лица: шефины, начальника транспортногo цеха, начальника отдела снабжения. Откуда-то появилась акула с надписью по левому борту — название фирмы конкурента... Слава богу, будильник! ☹

Выводы

1. Положение руководителя среднего звена традиционно представляют в метафоре «между молотом и наковальней», где молот — это топ-менеджеры, а наковальня — подчиненные. Это в вертикальной плоскости, а есть еще и горизонтальная: с одной стороны, клиенты и поставщики, с другой — коллеги, руководители отделов. Прессинг наблюдается со всех сторон.

2. Для эффективной работы руководителю среднего звена необходимо обладать как рядом личных качеств (стрессоустойчивость, системность мышления, быстрота реакции, коммуникабельность и т.д.), так и технологией управления (планирование, координация, контроль, корректировка, мотивация) и иметь определенный жизненный опыт, то есть определенный набор компетенций.

3. В жизненном опыте руководителей имеют место определенные шаблоны руководства, которые закрепляются на бессознательном уровне, копируя прошлый опыт жизни (дома, в школе, на прежних местах работы). Не факт, что они успешны во всех ситуациях, но сломать их иногда бывает весьма непросто.

4. Руководить эффективно — значит научиться играть по правилам (овладеть технологиями), которые в сочетании с личными характеристиками, успешным жизненным опытом и высокой мотивацией превращаются в искусство управления.

ДАЕШЬ КОНТРАКТ!

ПОЧЕМУ УХОДИТ В ПРОШЛОЕ СИСТЕМА ГОСЗАКУПОК

ТЕКСТ: ЕЛЕНА БЕЛОВА

Важность действующего Федерального закона № 94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» несомненна. Он позволил переосмыслить все звенья системы госзаказа, сформулировав основные принципы работы в этой области. Однако он оказался не в силах решить существующие проблемы, стоящие перед участниками программы размещения госзаказов. Поэтому сегодня активно обсуждается перспектива радикальных законодательных изменений в этой сфере.

Госзаказ: достоинства и недостатки

Созданный около шести лет назад как средство для борьбы с коррупцией 94-й закон сделал уже привычными для предпринимательской среды нормы, которые легли в основу создания условий для реальной конкурентной борьбы.

Во исполнение закона некоторые заказчики впервые начали задумываться, что именно, для каких целей и у кого они приобретают товары или услуги, поскольку доскональное знание всех деталей предстоящего закупа, вдумчивое и тщательное заполнение документов впервые стало одним из основных условий для правильного оформления государственного заказа.

Модель, наиболее приемлемая для биржевых товаров, стала почему-то единственным возможным вариантом закупа всего на свете.

До введения в силу Закона не было никакого общественного надзора над процедурами госзакупок. Сейчас роль такого публичного контролера выполняет специализированный федеральный портал. Электронные аукционы стали той площадкой, на которой возможна честная конкурентная предпринимательская борьба. Высокая ликвидность электронных торгов обеспечивается борьбой на пяти электронных площадках, а всего, по оценкам специалистов, в аукционах принимают участие более 130 тыс. компаний.

В Законе был прописан запрет на предъявление бесосновательных и немотивированных требований к участникам и введена формулировка твердой цены контракта, что значительно снизило самопроизвольный рост стоимости товаров

и услуг по заключаемым договорам. Кроме этого, регламентирован порядок обжалования, что позволяет предпринимателям в пятидневный срок отстаивать собственные интересы — это видный правовой прецедент по сравнению с положением в других сферах отечественной экономики.

Между тем, Закон уже не успевает учитывать все реалии и требования растущей системы государственных закупок. На первый план выходят проблемы с реализацией ряда его положений, среди которых специалисты отмечают постоянно растущее число конкурсов, которые не смогли состояться, что влечет за собой не меньшее количество незаключенных контрактов, а также высокую степень бюрократизации системы размещения заказа. Действующий порядок не всегда защищает заказчиков от недобросовестности поставщиков, которыми могли оказаться и сомнительные фирмы-однодневки. Серьезной проблемой стал демпинг — аукционное предложение более низких цен на товары или услуги по сравнению с их реальной стоимостью.

Концепция Закона изначально выстроена на закупаемых самых что ни на есть стандартных видах товаров и услуг и основывается, по оценке специалистов, на трех китах: наличию возможности практически у любого желающего стать поставщиком государства без оглядки на имеющийся у него уровень образования и опыт предпринимательской деятельности; минимальная цена как преобладающий критерий; электронный аукцион как преобладающая форма торгов. Эта модель, наиболее приемлемая для биржевых товаров, стала почему-то единственным возможным вариантом закупа всего на свете, от промышленных объектов до театральных костюмов и декораций. Более того, данная система в принципе не годится

для закупа инновационной продукции, которая значительно дороже традиционной продукции, однако намного дешевле и продуктивнее в эксплуатации.

Эксперты, мотивируя свое мнение о необходимости усовершенствования положений Закона, приводят примеры госзакупок, близкие к абсурдным. Так, в качестве подобных иллюстраций они рассматривают варианты проведения аукционов на оказание государству услуг по оценке и аудиту, требуемых в рамках осуществления приватизации государственной собственности, когда на аналогичных аукционах побеждали участники с ценой услуги в один рубль. Несомненно, что такой победитель торгов получает солидное материальное вознаграждение от загадочных третьих лиц, пожелавших остаться в тени, за лоббирование их интересов. Сомнительная гонка государства за дешевизной в таких ситуациях на деле оборачивается огромными финансовыми потерями при проведении приватизации.

Закон «О Федеральной контрактной системе»

Министерство экономического развития РФ предполагает заменить существующую систему государственных закупок Федеральной контрактной системой. Предполагается, что закон о контрактной системе будет регулировать всю правовую основу ее формирования: основные принципы, этапы, круг участников, а также способы закупок и условия их применения.

Большинство основных принципов федеральной контрактной системы повторяют принципы системы госзакупок, но есть ряд важных нововведений. Основой конкуренции должно стать добросовестное ценовое и неценовое (!) состязание между участниками в целях превзойти иных участников в качестве, ассортименте, комплектности и иных параметрах поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг. Контрактная система предусматривает осуществление деятельности заказчика преимущественно на профессиональной основе с привлечением к работе квалифицированных специалистов, обладающих теоретическими знаниями и практическим опытом в сфере осуществления закупок. Законопроект предлагает разные способы осуществления заказа:

- открытый конкурс;
- конкурс с ограниченным участием;

- двухэтапный конкурс;
- электронный аукцион;
- запрос котировок;
- закрытые способы осуществления закупок товаров, работ и услуг, в случаях, особо оговоренных законом;
- из единственного источника.

Такое множество предлагаемых способов должно позволить осуществлять дифференцированный подход к решению разных проблем. Например, электронные аукционы позволят производить закупки в достаточно короткие сроки, а конкурсы с ограниченным участием смогут установить достаточно жесткие требования и к предварительному уровню квалификации участников, и к их статусу добросовестного налогоплательщика, отсеивая уже на предварительном этапе размещения госзаказов фирмы-однодневки. Такие способы, как конкурс с ограниченным участием и двухэтапный конкурс, проводящийся в случае возможного уточнения характеристик объекта закупок с промежуточными обсуждениями участниками условий контракта, являются нововведениями.

Особой статьей предусматриваются *вопросы участия субъектов малого предпринимательства (СМП) в процедурах закупок*. Новый закон предоставляет малым предприятиям и предпринимателям больше возможностей, чем было предусмотрено прежде.

Так, заказчики, за исключением случаев осуществления закупок для нужд обороны страны и безопасности государства, обязуются осуществлять закупки товаров, работ и услуг у СМП в размере не менее 10% от общего годового объема закупок. При этом начальная (максимальная) цена контракта не должна превышать 10 млн рублей, а способами осуществления таких заказов могут быть открытые конкурсы, конкурсы с ограниченным участием, двухэтапные конкурсы, электронные аукционы и запросы котировок, в которых участвуют данные субъекты.

При этом при осуществлении госзакупок указанными способами в извещении о проведении соответствующих процедур устанавливается ограничение, что участниками могут быть только СМП. Если процедура осуществления закупок по каким-либо причинам будет признана несостоявшейся, в установленном законом порядке заказчик имеет право снять ограничение и провести закупку на общих основаниях, при этом объем товаров, работ или услуг учитывается в общем годовом объеме. По итогам года заказчик обязан составить отчет об объеме закупок у СМП и разместить этот документ в единой информационной системе. В отчете должна фигурировать информация не только о заключенных контрактах



с СМП, но и о несостоявшихся процедурах закупок у них.

Размер обеспечения исполнения контракта, а также срок и порядок его предоставления СМП в том случае, если заказчиком установлено требование обеспечения контракта, не может превышать 2% начальной (максимальной) цены контракта, указанной в извещении о проведе-

Закон о ФКС предоставляет малым предприятиям и предпринимателям больше возможностей, чем было предусмотрено по ФЗ № 94.

нии процедур закупок.

Одна из важнейших особенностей нового Закона — это *повышение уровня информационной открытости* и усиление со стороны общественной власти и местного самоуправления обязанности обеспечивать возможность такого участия. Для проведения контроля граждане и организации имеют право создавать на добровольной основе общественные объединения. Кроме этого, подобные общественные объединения или ассоциации вправе готовить предложения по совершенствованию Закона о ФКС, направлять заказчикам запросы о предоставлении информации о ходе исполнения контрактов, осуществлять независимый общественный мониторинг и оценку хода осуществления закупок,

направлять материалы по итогам своей деятельности в государственные органы, уполномоченные осуществлять контроль за деятельностью заказчиков. Законопроект подробно прописывает порядок информационного обеспечения ФКС, устанавливая основные звенья единой информационной системы:

- сводный прогноз государственных нужд;
- планы обеспечения государственных и муниципальных нужд;
- планы-графики осуществления закупок товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд;
- информация о реализации планов обеспечения федеральных и муниципальных нужд;
- информация об условиях, запретах и ограничениях допуска товаров, происходящих из иностранного государства, работ и услуг, выполняемых иностранными лицами;
- информация о закупках, в том числе о предельной стоимости товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, о сроках и способах осуществления заказчиками покупок;
- реестр контрактов, информация в котором не может противоречить иной информации, содержащейся в информационной системе;
- информация о результатах контроля и аудита.

направлять материалы по итогам своей деятельности в государственные органы, уполномоченные осуществлять контроль за деятельностью заказчиков.

Законопроект подробно прописывает порядок информационного обеспечения ФКС, устанавливая основные звенья единой информационной системы:

- сводный прогноз государственных нужд;
- планы обеспечения государственных и муниципальных нужд;
- планы-графики осуществления закупок товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд;
- информация о реализации планов обеспечения федеральных и муниципальных нужд;
- информация об условиях, запретах и ограничениях допуска товаров, происходящих из иностранного государства, работ и услуг, выполняемых иностранными лицами;
- информация о закупках, в том числе о предельной стоимости товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, о сроках и способах осуществления заказчиками покупок;
- реестр контрактов, информация в котором не может противоречить иной информации, содержащейся в информационной системе;
- информация о результатах контроля и аудита.

Федеральная антимонопольная служба: госзаказ по-новому

Предложения по совершенствованию системы государственного заказа, исходящие от Федеральной антимонопольной

службы (которая, как известно, не участвовала в подготовке законопроекта от Минэкономразвития), специалисты подразделяют на два блока. Прежде всего, это *создание комплексной системы госзаказа*. Речь идет не только о необходимости для каждого заказчика размещать информацию на общероссийском портале, но и о переходе к централизованной системе госзаказа для всей страны. По данным ФАС, в России около 210 тыс. заказчиков, в то же время должно быть не более 2–3 тыс. уполномоченных органов, специализирующихся на осуществлении размещения госзаказов. Кроме этого, планируются установления конкретных ограничений по закупке ряда товаров, преимущественно премиум-класса. Эти ограничения будут устанавливаться по стоимости приобретаемых товаров и по их определенным техническим характеристикам.

Следующий блок предложений ФАС связан с решением конкретных проблем, назревших в различных отраслях и сферах госзаказа. Например, ускорение процедуры расторжения ранее заключенных контрактов при их некачественном исполнении или неисполнении вообще. Ценность данного предложения не только в максимально коротком — до 10

дней — сроке расторжения контракта, но и в возможности обратиться в комиссию по расторжению контрактов, предоставляемой не только заказчикам, но и предпринимателям.


Право на осуществление общественного контроля за функционированием ФКС предоставляется не только организациям, но и гражданам.

Благодаря таким нововведениям заказчики смогут быстро заменить недобросовестного исполнителя контрактных обязательств тем, кто занял на торгах следующее за ним место. А предприниматели-поставщики смогут защититься от произвола, возможного давления на них со стороны заказчиков и местных органов власти. Кроме того, у них появляется возможность возместить понесенные убытки, получив от недобросовестных заказчиков компенсацию в виде штрафных санкций.

Еще предусматривается создание специализированных реестров поручителей, поручительств и банковских гарантий, размещаемых на официальном сайте. Компания, желающая выступить как поручитель, должна пройти в десятидневный срок

централизованную проверку, по результатам которой эта компания включается в реестр поручителей. Эта мера, позволяющая заказчику уже не изучать налоговые и бухгалтерские документы поставщика, заботясь о его финансовой чистоплотности, не только сэкономит время и упростит контрактный механизм, но и максимально минимизирует мошенничество в данной сфере.

Решая вопросы совершенствования самой процедуры госзакупки, по мнению ФАС, нужно задуматься об отмене запроса котировок, который, вне сомнения являясь процедурой конкурентной, вместе с тем является процедурой и коррупционной. Если существенно усовершенствовать и сделать более коротким по срокам проведения электронный аукцион, он станет достойной заменой запросу котировок, и общее время всей процедуры от момента размещения извещения до момента заключения контракта займет не более двух недель.

Сейчас неясно, какие из озвученных предложений точно обретут законодательную силу, а каким нововведениям не суждено появиться на свет в ближайшем будущем. С проектом ФЗ «О федеральной контрактной системе» можно ознакомиться на сайте Минэкономразвития. 

РЕКЛАМА

РАЗРАБОТКА ЭКСКЛЮЗИВНОГО ДИЗАЙН-ПРОЕКТА



• предъявителю
СКИДКА 7%

**г. Вологда, ул. Новгородская, 2а,
ТЦ «Новгородский» (вход «Моя Семья»)
т. 8-911-534-24-53**

НДС: ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ?

Учет налога на добавленную стоимость будет осуществляться по-новому

ТЕКСТ: ЮЛИЯ ЯБЛОКОВА, УПРАВЛЯЮЩИЙ БИЗНЕС-ПАРТНЕР JUEL CONSULT

С 1 октября этого года вступил в силу Федеральный закон № 245-ФЗ, вносящий существенные изменения в налоговое законодательство. С чем уже столкнулись предприятия, и чего ждать в дальнейшем?

Изменения в счетах-фактурах

Так, введено понятие «корректировочный счет-фактура», и предусмотрена возможность его выставления при изменении стоимости отгруженных товаров (работ или услуг), а также при изменении количества отгруженного товара. Сюда же можно отнести и так называемые «отрицательные» счета-фактуры. Ранее их выставление не было предусмотрено. Однако есть важный аспект: согласно п. 13 ст. 171 и п. 10 ст. 172 НК РФ продавец может выставить корректировочный счет-фактуру только «при наличии договора, соглашения, иного первичного документа, подтверждающего согласие (факт уведомления) покупателя на изменение стоимости отгруженных товаров (выполненных работ, оказанных услуг), переданных имущественных прав, в том числе из-за изменения цены (тарифа) и (или) изменения количества (объема) отгруженных товаров (выполненных работ, оказанных услуг), переданных имущественных прав, но не позднее трех лет с момента составления корректировочного счета-фактуры». При этом пока не выставлен корректировочный счет-фактура (если произошло уменьшение сумм отгрузки), налог исчисляется по действующему документу. Следует также отметить, что форма корректировочного счета-фактуры иная, нежели у стандартного документа. В соответствии с п. 8 ст. 169 НК РФ Правительство РФ должно утвердить форму счета-фактуры и порядок его заполнения. В п. 13 ст. 171 определен порядок принятия НДС к вычету на основании корректировочного счета-фактуры.

Изменения в восстановлении НДС

Теперь покупателю дополнительно необходимо восстанавливать НДС в размере, в котором ранее он был принят к вычету, в целом ряде случаев. Во-первых, при «изменении стоимости отгруженных товаров (выполненных работ, оказанных услуг), переданных имущественных прав

в сторону уменьшения, (из-за уменьшения цены и (или) уменьшения количества (объема) отгруженных товаров (выполненных работ, оказанных услуг), переданных имущественных прав (пп. 4 п. 3 ст. 170 НК РФ)». Во-вторых, при дальнейшем использовании товаров (работ или услуг), в том числе основных средств и нематериальных активов, и имущественных прав для осуществления операций по реализации товаров, предусмотренных п. 1 ст. 164 НК — экспорт и свободные экономические зоны (пп. 5 п. 3 ст. 179 НК РФ). В-третьих, «в случае получения налогоплательщиком в соответствии с законодательством РФ субсидий из федерального бюджета на возмещение затрат, связанных с оплатой приобретенных товаров (работ или услуг), с учетом налога, а также на возмещение затрат по уплате налога при ввозе товаров на территорию РФ и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией» (пп. 6 п. 3 ст. 179 НК РФ).

Учет суммовых разниц при определении налоговой базы

Еще одна важная деталь для тех, кто осуществляет расчеты в иностранной валюте. Теперь налоговая база в случае таких расчетов определяется в рублях по курсу ЦБ РФ на дату отгрузки, а не оплаты, как было предусмотрено в ранее действующей редакции НК. В ст. 153 введен новый п. 4, который фиксирует, что при последующей оплате товаров (работ или услуг), имущественных прав налоговая база не корректируется. А суммовые разницы в части налога необходимо учитывать в составе внереализационных доходов/расходов (ст. 250, ст. 265 НК РФ).

Нулевая ставка

С 1 октября были расширены основания для применения нулевой ставки НДС — теперь она применяется и в отношении услуг по международной перевозке товаров (пп. 2.1 п. 1 ст. 164 НК РФ). Положения

настоящего подпункта распространяются на ряд работ (услуг), оказываемых российскими организациями или индивидуальными предпринимателями.

Кроме того, отныне для подтверждения права на применение нулевой ставки НДС выписка банка не нужна. Поскольку не всегда налогоплательщик имеет возможность предоставить выписки банка, с 1 октября 2011 г. эта проблема решена. Согласно ст. 165 НК РФ выписка банка исключена из перечня документов, необходимых для подтверждения права применения ставки 0%.

Новый вычет

НДС, уплаченный подрядчиком при ликвидации (демонтаже, разборке) основных средств, можно принять к вычету с 1 октября 2011 г. Споры в подобных случаях возникать не будут. Согласно дополнениям, внесенным в п. 6 ст. 171 НК РФ, «вычетам подлежат суммы налога, предъявленные налогоплательщику подрядными организациями (заказчиками-застройщиками) при проведении ими капитального строительства (ликвидации основных средств), сборке (разборке), монтаже (демонтаже) основных средств, суммы налога, предъявленные налогоплательщику по товарам (работам, услугам), приобретенным им для выполнения строительно-монтажных работ, и суммы налога, предъявленные налогоплательщику при приобретении им объектов незавершенного капитального строительства».

НДС при уступке права требования

Установлен порядок исчисления налоговой базы при уступке права требования первоначальным кредитором. С 1 октября согласно п. 1 ст. 155 НК РФ уплачивать НДС надо будет только с фактически полученного дохода, то есть в случае, когда требование уступается по более высокой стоимости. Естественно, если у первоначального кредитора результатом уступки денежного требования будет убыток, то налоговой базы по НДС не возникнет. Более того, с 1 октября весь доход от переуступки прав требования по договорам, в основе которых лежат любые операции по реализации товаров (работ или услуг), в том числе необлагаемые, подлежит налогообложению. В прежней редакции налогообложению подлежала только сумма превышения доходов над расходами на приобретение права требования (п. 2 ст. 155 НК РФ). **ЕВ**

НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ АКЦИЙ СЛЕДУЕТ ПРОЯВЛЯТЬ ОСТОРОЖНОСТЬ

ТЕКСТ: АНДРЕЙ МУРАНОВ

В апреле этого года ФК «Открытие» заняла медвежью позицию в отношении российских акций и в 4 квартале продолжает придерживаться осторожных взглядов. Хотя инвестиционная привлекательность России как отдельно взятой страны является достаточно высокой, все же недостаточно было сделано для устранения зависимости от экспорта сырьевых товаров.

Рынок акционерного капитала по-прежнему импортирует волатильность из ЕС, США и Китая. Кроме того, последние громкие новости с политической арены, связанные с выдвижением Владимира Путина в кандидаты в Президенты и отставка Алексея Кудрина с поста министра финансов, вряд ли могли послужить поводом для повышения инвестиционной привлекательности России в глазах большинства инвесторов.

С одной стороны, значение внутренних аргументов для осторожной позиции в сложившихся обстоятельствах невелико. Федеральный бюджет, скорее всего, будет сверстан без дефицита, объем золотовалютных резервов по-прежнему приблизительно равен внешнему долгу страны, рост ВВП, по многим прогнозам, составит за текущий год около 4%. Таким образом, в последнем квартале этого года по-прежнему будет ощущаться благоприятное воздействие, связанное с низким уровнем суверенных рисков. С точки зрения биржевой торговли, инвестиционная привлекательность России как отдельно взятой страны является достаточно высокой. Достаточно отметить, что Россия торгуется по P/E 2012 (коэффициент цена/прибыль — прим. ред.) со значением 4,3х и с 53%-ным дисконтом относительно аналогов на развивающихся рынках. Кроме того, разница (точнее, спред) между ожидаемой доходностью акций и доходностью долгосрочного суверенного долга вплотную приближается сейчас к уровням, не отмечавшимся с февраля 2009 г. Если к тому же принять во внимание сбалансированный бюджет, управляемый внешний долг и прояснение ситуации в политической сфере, то российские акции начинают выглядеть весьма привлекательно.

Однако зависимость России от нефтяных цен делает рынок крайне восприимчивым к внешним воздействиям, что и заставляет проявлять осторожность. Котировки российских акций по-прежнему ориентируются на уровень сырьевых цен, что делает Россию сильно зависимой от новостей с международной арены. С учетом того, что теперь сбалансированность бюджета обеспечивается при ценах

на нефть, которые как минимум на 20% выше, чем в 2008 г., инвесторам необходима компенсация в виде повышенного уровня доходности за риск будущей коррекции цен на нефть.

Котировки российских акций все еще подвержены колебаниям, вызываемым оттоком капитала и снижением рейтингов. Несмотря на то, что с мая происходил значительный

вывод средств, инвестиционные фонды, ориентированные на Россию, по-прежнему отмечают нетто-приток капитала с начала текущего года. Индексные фонды вплотную приблизились к уровню индикаторов, хотя еще имеется определенный объем ликвидности, которая могла бы быть выведена из ориентированных на Россию фондов. Мы также считаем, что аналитикам sell-side следует в полной мере учесть в цене бумаг повышение премии за риск на фоне отмечавшейся недавно волатильности на рынке.

На наш взгляд, следует отдать предпочтение защитным акциям. С начала апреля, когда индекс РТС достиг пика в 2100 пунктов, аналитики ФК «Открытие» активно выступали за выбор защитных позиций и по-прежнему придерживаются этой точки зрения. Инвесторам, вложившим средства в Россию, мы

РЕКЛАМА

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

TOP-3
Рейтинг ведущих операторов срочного рынка FORTS

TOP-10
Рейтинг ведущих операторов рынка акций ММВБ

Сильный брокер — успешные клиенты!

(8172) 21-21-40
www.open-broker.ru

продолжаем рекомендовать акции компаний, которым присущи по крайней мере следующие характеристики: высокая доходность по СДП (ставке доходности проекта), превышающие средний уровень дивидендные выплаты, низкий уровень соотношения между краткосрочным долгом и EBITDA, высокие показатели рентабельности, хороший менеджмент, а также достаточный уровень ликвидности. Следует также принимать во внимание то обстоятельство, насколько соответствующие отрасли сейчас лучше защищены, чем в кризис 2008 г. Российские акции не часто являются действительно защитными, однако мы полагаем, что определенными преимуществами перед другими бумагами

обладают акции МТС, ОГК-4, а также Роснефти и Газпрома.

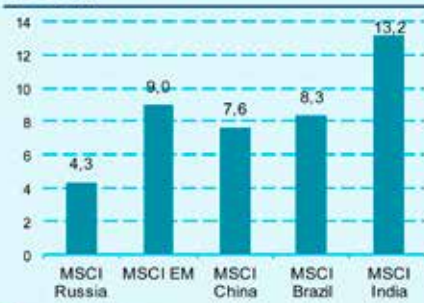
Потенциал развития российского банковского рынка

Несмотря на стремительный рост у банковского рынка в России сохраняется огромный потенциал роста. Банковский сектор играет все еще недостаточно заметную роль в экономике России: отношение финансовых активов к ВВП страны остается сравнительно низким (в 2010 г. показатель составил 75,2%). Ежегодно объем активов российского банковского сектора по отношению к ВВП увеличивается на 2,4%. При этом по прогнозам к 2015 г. активы составят порядка 85%

по отношению к ВВП, что существенно ниже многих международных аналогов и свидетельствует о наличии большого потенциала для дальнейшего роста. Согласно стратегии развития банковского сектора в России в ближайшие 5 лет ставится задача по достижению данным показателем уровня 90% ВВП.

По объему чистых доходов в ближайшие годы российский банковский сектор будет сопоставим с совокупным рынком восточноевропейских стран, примерно равен рынку Индии, в несколько раз будет превышать другие крупные быстрорастущие рынки (например, Турции) и составлять примерно одну треть от рынка Китая. **66**

Прогнозный показатель P/E России



Источник: Bloomberg

Предполагаемая премия за риск российского рынка акций



Источник: Bloomberg, «Открытие Капитал»

Уровень цен на нефть для сбалансированного бюджета



Источник: Минфин, «Открытие Капитал»

НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ УКРАИНЫ НЕСПОКОЙНО

В сентябре гривна испытывала давление (что следует связывать с оттоком капитала и постоянным дефицитом счета) на фоне мировой тенденции повышения неприятия рисков текущих операций. В результате ухудшилось состояние местных финансовых рынков, как и условия кредитования для украинских заемщиков за рубежом.

Кроме того, для защиты гривны от девальвации Национальный банк Украины совершал в сентябре масштабные продажи иностранной валюты (НБУ в сентябре продал на внутреннем рынке иностранной валюты почти на 2 млрд долл.). Другим значимым фактором, обусловившим повышенный спрос на иностранную валюту на украинском рынке, стали пертурбации на мировых финансовых рынках и возросшее нежелание инвесторов иметь дело с рисковыми активами. Как следствие, украинские компании столкнулись со сложностями в попытках привлечь средства на мировых финансовых рынках

и пролонгировать задолженность. Кроме того, в сентябре значительно вырос спрос на иностранную валюту со стороны населения: покупки иностранной валюты гражданами превысили 2 млрд долл. против чистых покупок в 0,8 млрд долл. месяцем ранее.

Дестабилизация, наблюдавшаяся в последнее время на внутреннем валютном рынке, усиливает опасения в отношении макроэкономической стабильности, поскольку спрос на финансирование из внешних источников, а также на иностранную валюту растет на фоне ухудшения условий кредитования украинских заемщиков. Нежелание зарубежных инвесторов иметь дело с рискованными активами привело к существенному увеличению CDS-спредов Украины, что в свою очередь негативно отражается на способности властей привлекать ресурсы на мировых финансовых рынках. В январе-августе именно мировые рынки оставались главным источником финансирования бюджетного дефицита.

Кроме того, в нынешней непростой ситуации на мировых финансовых рынках возможности финансирования дефицита счета текущих операций посредством притока прямых иностранных инвестиций теперь вызывают сомнения. Более того, из-за приближающихся выборов перенос сроков повышения тарифов на газ для населения (условие, выдвинутое МВФ для предоставления кредита) снижает вероятность нового транша до конца текущего года. Еще одно серьезное препятствие политического характера для получения кредита — приговор, вынесенный бывшему премьер-министру Ю. Тимошенко, которая была признана виновной в превышении полномочий при заключении газовых соглашений. Правительственные чиновники к тому же заявляют, что правительство сейчас сосредоточит основные усилия на снижении стоимости импортируемого из России газа, нежели на повышении тарифов на газ для населения.

Принимая, однако, во внимание общее состояние платежного баланса Украины и значительное восстановление ее международных резервов с начала прошлого года, вероятность резкой девальвации гривны в текущем году довольно низка.

МЕДИАЦИЯ: ВЫИГРЫВАЮТ ВСЕ

ТЕКСТ: АННА КЛИМОВА, ПСИХОЛОГ

Одна из сложных проблем повседневной жизни — дома, на работе, в любом другом месте — наша способность справляться с конфликтами, т. е. с различиями между людьми. Конфликты возникают из-за несовместимости действий, целей, ценностей и всегда сопровождаются острыми негативными эмоциями, которые мы стараемся скрыть. Однако невыраженные чувства никогда не умирают: будучи подавленными, они проявятся позже в виде цинизма, неадекватной реакции на незначительное раздражение или во вспышках гнева. Другие последствия сдерживания эмоций — разрушительное влияние на состояние здоровья человека и на качество его взаимоотношений с другими.

Как мы создаем конфликты

Эмоциональный накал конфликта заставляет каждую сторону эгоистично преследовать только собственные интересы, руководствоваться установкой недостаточности («на всех не хватит») — чем больше получают или выиграют другие, тем меньше останется мне. Манипулируя другим человеком или стараясь добиться преимущества над ним, обе стороны сражаются до тех пор, пока кто-то не уступит или пока не будет найден компромисс. Итог парадоксален: в проигрыше оказываются все.

Эту дилемму хорошо демонстрирует то, что эколог Гарретт Хардин назвал «трагедией общинных выгонов». Представьте себе, что вы один из 100 фермеров, сообща пользующихся пастбищем, способным прокормить 100 коров. Пока каждый из вас имеет по одной корове, пастбище используется в «оптимальном режиме». Но потом кто-нибудь начинает рассуждать примерно так: «Если я заведу вторую корову, моя прибыль удвоится, а травы от этого практически не убавится, ну разве что на самую малость». И он приводит вторую корову. Его примеру следуют и остальные фермеры. Неизбежный результат? Трагедия общинных выгонов — вытопанный животными участок земли, на котором не осталось ни травинки.

Отдельные элементы «трагедии общинных выгонов» составили основу лабораторных экспериментов. Джулиан Эдди в 1979 году смоделировал в своем исследовании игру «Гайки». Несколько игроков, в том числе и вы, сидят вокруг неглубокого блюдца, в котором лежат 10 металлических гаек. Экспериментатор объясняет вам правила игры. Ваша цель — набрать как можно

больше гаек. Каждый из вас в любое время может взять столько гаек, сколько хочет, и каждые 10 секунд количество гаек, остающихся в блюде, будет удваиваться. Оставьте ли вы гайки в чаше, «чтобы было, что удваивать», создав тем самым каждому возможность «собрать урожай» побольше? Скорее всего, нет. Если испытуемым не предоставляли возможности договориться и выработать стратегию «сбережения», 65% групп завершали игру менее чем за 10 секунд, т. е. до первого пополнения запаса гаек. Нередко каждый из игроков так спешил захватить себе побольше гаек, что все они оказывались на полу.

Аналогичных по сути событий немало в реальной жизни. Общее загрязнение окружающей среды складывается из огромного числа незначительных выбросов каждого. Мы мусорим в общественных местах, но сохраним в чистоте собственные жилища. Мы истощаем природные ресурсы, потому что сиюминутная личная выгода, например, продолжительное стояние под горячим душем, перевешивает кажущиеся отдаленными последствия этого занятия.

Как мы разрешаем конфликты

Несмотря на то, что большинство людей придерживаются норм социальной и экологической ответственности, взаимности и справедливости, проблема заключается в том, чтобы побудить их действовать в соответствии с этими нормами. Один из возможных способов ее решения — коммуникация и разрешение возникающих разногласий в духе сотрудничества. Когда участникам лабораторных игр предоставлялась возможность подискутировать, они нередко взывали к норме социальной ответственности, добиваясь взаимовыгодных результатов.

Однако в реальных ситуациях дефицита ресурса или расхождения в ценностях мы очень часто выбираем компромисс, половинчатое решение. Принято считать эту стратегию поведения наиболее приемлемым способом решения конфликта. Классический пример — история о двух сестрах, которые ссорились из-за апельсина. В конце концов они сошлись на том, что апельсин нужно поделить пополам; после этого одна сестра выжала из своей половины сок, а другая использовала кожуру, когда пекла печенье. Итог — в проигрыше оказались обе. Если бы сестры согласились разделить апельсин таким образом, чтобы одной достался весь сок, а другой — вся кожура, они пришли бы к решению, которое интегрирует интересы обеих сторон. По сравнению с компромиссами, в которых каждая из сторон жертвует чем-то важным для себя, интегративные соглашения отличаются большей стабильностью. А поскольку они приводят к взаимным выгодам, то способствуют более хорошим отношениям в дальнейшем, после их заключения. Такие решения — продукт настоящего творчества. Они возникают благодаря взаимной готовности людей открыто проявить свои уязвимые места, по-настоящему слушать друг друга и желанию искать это взаимовыгодное решение.

На сегодняшний день накоплен хороший опыт разрешения противоречий в ходе переговоров, которые проводятся либо напрямую, либо с участием третьей стороны — посредника. Идея примирения конфликтующих сторон при помощи независимого посредника-медиатора (давно работающего в Европе) получила официальную поддержку и в нашей стране. Вступил в силу закон №193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)», который помогает сторонам (будь то бывшие муж и жена или работник и работодатель) найти взаимовыгодное решение. Проще говоря — договориться по-хорошему, заменив соревновательный по своей сути подход «я выиграл — ты проиграл» на сотрудничество, при котором действует принцип «я выиграл — ты выиграл», и обе стороны думают о потребностях, интересах и целях друг друга.

Как выработать взаимовыгодное решение

Почти во всех конфликтных ситуациях исходная позиция такова, что каждая сторона по-своему убеждена в собственной правоте. Цель работы с конфликтной ситуацией состоит в том, чтобы предоставить конфликтующим сторонам возможность ясного и конструктивного диалога, чтобы они сами нашли решение. Для этого посредник может предпринять следующие шаги:

Шаг 1. Разъясните основу переговорного процесса и собственную миссию как посредника.

Первое, что необходимо сделать медиатору, — определить свою роль и скорректировать ее с ожиданиями конфликтующих сторон. Эта роль и функции должны быть приняты всеми участниками конфликта. Особое внимание во вступительном слове необходимо обратить на конфиденциальность происходящего процесса, чтобы обеспечить его ясность и предсказуемость для участников переговоров. Функции примиряющей стороны состоят, прежде всего, в том, чтобы путем правил и посредничества создать предпосылки для возможности конструктивного общения. Чем больше удается пробудить этот потенциал, тем больше перспектив того, что будет найдено устраивающее стороны предложение по преодолению создавшейся ситуации.

Шаг 2. Постановка задачи.

Очень важно на начальной фазе участвующим сторонам назвать свои цели и сформулировать общую цель. Например, в ситуации, когда А стремится к тесному сотрудничеству, а Б, напротив, хочет как можно дальше дистанцироваться, цели явно несовместимы и преодоление конфликта трудноосуществимо. В этом случае с помощью посредника можно пересмотреть и заново сформулировать задачу. Она могла бы звучать так: «При каких условиях возможно сотрудничество?» или «Как можно достигнуть мирного и приемлемого для обеих сторон разделения поля деятельности». Также целью могло бы быть сообщение противоположных точек зрения как первый шаг ослабления конфликта.

Шаг 3. Конфликтная беседа.

Для структурирования конфликтной беседы конфликтующие стороны должны взаимно:

- 1) рассказать о своем восприятии ситуации, передавая свои ощущения;
- 2) разъяснить личные реакции, равно как и их очевидные результаты;
- 3) выразить свои конкретные пожелания, стремления.

Медиатор следит, чтобы собеседники использовали Я-сообщения, избегали толкований и оценок, разговаривали бы друг с другом по существу, ориентируясь на решение проблемы, устремляли свой взгляд в будущее вместо неуступчивости и поиска виновных.

Опыт правильно организованного посредничества учит стороны конфликта думать и действовать в духе сотрудничества.

Для осуществления конструктивного диалога важно, чтобы его участники по-настоящему прислушались друг к другу, не использовали паузы, чтобы сразу вставить свое противоположное мнение. Если конфликтующие стороны проявляют к этому склонность, посредник может предложить перефразировать основные мысли разговора: все высказывания, исходящие от собеседника А, должны перефразироваться собеседником Б. Когда А подтверждает этот пересказ, собеседник Б должен описать собственную точку зрения, которая в свою очередь будет перефразирована собеседником А, и т. д.

На этом этапе очень важно обеспечить единство мыслей, чувств и поведения сторон. Когда участники конфликта представляют свое видение ситуации, в их описаниях зачастую преобладает одна из трех перечисленных сфер. Приходится наблюдать, как многие интенсивно задействуют свою мыслительную и чувственную сферы, при этом, однако, не реализуют на практике принятые решения. Другие склонны к долгому обдумыванию и взвешиванию всех возможных вариантов с точки зрения логики, игнорируя собственные эмоциональные реакции. Например, при изложении проблемы одна сторона конфликта ограничивается в первую очередь изображением обстоятельств дела и непроизвольно игнорирует чувства, проявленные другой стороной. Несоответствие мыслей, чувств и поведения приводит к внутренним напряжениям, а неразрешенный конфликт

становится скрытым, что чревато неприятностями для здоровья и отношений.

Поэтому медиатору необходимо пролить свет на малоиспользуемые аспекты (слепые пятна) в изложении посредством целенаправленных наводящих вопросов. Это поможет договаривающимся сторонам согласовать свои чувства, мысли и поведение. И самое главное научиться обсуждать ситуацию в духе «выигрыш/выигрыш».

Шаг 4. Подведение итогов, заключение соглашения.

Прежде всего, участники беседы должны подвести итог своим достижениям в тех областях конфликта, где наметился прогресс. Сфокусировав внимание на тех аспектах, где достигнут консенсус, необходимо заключить соглашение и воспроизвести его основные положения. Выработанные предложения должны проверяться медиатором на реалистичность, чтобы стороны смогли выполнить свою часть договоренности.

Конфликт может показать, что близкие отношения невозможны или нежелательны. В таком случае важно, чтобы стороны терпимо относились к своим разногласиям, держались в приемлемых рамках. Чтобы уметь сотрудничать, стороны вовсе не должны быть друзьями. Принципиальное значение имеет, что все-таки решат конфликтующие стороны и какую возьмут на себя ответственность за последствия выработанного интергированного решения. Опыт правильно организованного посредничества учит стороны конфликта думать и действовать в духе сотрудничества, видеть проблему с точки зрения противоположной стороны, а также дает участникам образцы эффективной коммуникации.

Достижение взаимной выгоды и взаимоуважения при любых взаимодействиях с другими людьми возможно, если мыслить в духе достаточности и возможности, а не недостаточности и соперничества. Подобное мышление не допускает ни эгоизма (выиграть любой ценой), ни мученичества (уступки) и оперирует словом «мы» вместо «я». **□**

РЕКЛАМА



АРЕНДА / ПРОДАЖА ТОРГОВОГО ЦЕНТРА "ПРОСТОР"

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

Советский проспект, дом 164

(8172) 795-080

www.emng.ru

СОВЕЩАНИЯ: БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ?

ТЕКСТ: ЕЛЕНА МОИСЕЕВА, БИЗНЕС-ТРЕНЕР

Однажды я была участником совещания, на котором шесть человек 50 минут обсуждали, как именно голос на корпоративном автоответчике должен произносить приветствие, и разошлись, не решив ничего определенного. Усталость, раздражение и разочарование — вот чувства, с которыми мои коллеги покинули переговорную по окончании встречи. Однако вред от таких «пустых» совещаний кроется не только в этом...

В ходе тренинга «Эффективные совещания» участники часто описывают негативный опыт реальных рабочих совещаний: слишком затянутых, лишенных цели, безрезультатных. К сожалению, такие совещания неизбежно наносят ущерб авторитету руководителя, так как подчиненные видят и понимают недостатки организации совещания, но чаще всего не имеют возможности открыто обсуждать это. Совершенно очевидно, что проведение совещаний — это часть управленческой компетентности любого руководителя.

Когда можно обойтись и без совещаний

Возникает вопрос, если совещания несут такой вред, то стоит ли их вообще проводить? Ответ здесь неоднозначен. Начнем с того, когда руководителю не нужно тратить свое время и время подчиненных на совещания. Итак, не собирайте совещание, если:

1. Совещание плохо подготовлено. Круг вопросов для обсуждения не определен, нет понимания, сколько времени займет обсуждение. Участники не знают, для чего их собирают, что от них будет нужно. Для кого-то выбранное время или место совещания крайне неудобно и заставляет отложить важные рабочие вопросы. Все это признаки слабой подготовки. Если даже за 10 минут до совещания вы поняли, что не готовы, — остановитесь, отмените встречу. В этом случае ваша репутация как руководителя пострадает меньше, нежели от переливания из пустого в порожнее и хаотичного перескакивания по вопросам в ходе спонтанной встречи.

2. Выгоднее решить вопрос по телефону, письменно, индивидуально. Заочное совещание — распространенная форма обмена мнениями, которые заранее написаны и разосланы всем участникам. Она позволяет сэкономить время. Это также уместная форма, если вы предполагаете напряженную или конфликтную дискуссию, опасаетесь,

что эмоции участников заглушат рациональную аргументацию. Компромиссный вариант — это онлайн или скайп-совещания. Они позволяют оперативно взаимодействовать с коллегами из разных городов, не тратя денег на перелеты, и при этом здесь и сейчас слышать и видеть собеседников.

3. Вопрос очень «острый» (зарплата, премии, бонусы). Если вы ожидаете шквала острых вопросов, резко негативного настроения группы, что бывает при внедрении непопулярных изменений, отложите совещание как формат взаимодействия. Начните с рассылки информационного письма, индивидуальной беседы с ключевыми сотрудниками, предложите задать вопросы письменно. Возможно, необходимость совещания при этом не отпадет, но вы сможете тщательно подготовиться, определить когда, в каком составе и по какому кругу вопросов его провести.

4. Предмет обсуждения конфиденциальный. Если вы не сможете быть одинаково откровенны со всеми участниками в силу каких-либо причин — не приглашайте их на одно совещание. Очевидно, что более этично и эффективно будет проработать вопрос индивидуально.

5. Вы уже приняли решение. Акио Морито, один из основателей корпорации Sony, сказал: «Одной из причин нашего выдающегося периода роста была атмосфера свободного обсуждения». И есть смысл в том, чтобы вырабатывать решения на основе управляемого обсуждения в кругу коллег. Однако если решение уже есть, не нужно имитировать его выработку. Подчиненные, как правило, прекрасно понимают, нужны их мнения или их спросили для галочки, и это совсем не мотивирует к продуктивной работе. Если вы имитируете выработку решений с подчиненными, будьте готовы к тому, что они начнут имитировать их выполнение. А изображение бурной деятельности начнет восприниматься как норма в вашей организации.

6. Предмет обсуждения слишком простой. Этот пункт перекликается с предыдущим и снова пахнет изображением работы. Если вы спокойно можете принять решение сами или, позвонив одному-двум экспертам, — не устраивайте специальной встречи.

7. В группе много агрессии, конфликтов. Пример из реального опыта участников тренинга «Эффективные совещания»: после одного из отчетных совещаний за квартал руководитель IT-отдела подал заявление об увольнении. В ходе совещания главный бухгалтер в резкой унижающей форме излагала свои претензии к IT-отделу, ее саркастический тон позабавил коллег, а руководитель никак не управлял обсуждением и позволил всем повеселиться вдоволь. Напряжение было колоссальным. Таким образом, прежде чем решать производственные вопросы, нужно сначала преодолеть конфликты и дать возможность людям перенаправить агрессию. Иначе эмоциональный настрой группы не позволит работать продуктивно.

8. Вы не сможете быть до конца совещания. Пример из реального опыта участников тренинга «Эффективные совещания»: на одном отчетном совещании затянулась

О пользе тренингов

Ирина Михальчице, директор по персоналу ООО «Нордсити» о тренинге «Эффективные совещания» отзывалась так: «Когда мы приняли решение провести обучение руководителей подразделений нашей компании по программе этого тренинга, мы ставили перед собой несколько целей. Во-первых, вооружить руководителей различного уровня современными технологиями, которые позволят им повысить эффективность и сократить время своих совещаний. Во-вторых, сплотить команду руководителей, дать им возможность взаимодействовать и узнать друг друга в необычных условиях. Все 10 месяцев 2011 года наша компания переживает бурный рост, и контакты между сотрудниками были в этот период несколько затруднены, но сейчас компания работает над сплочением и укреплением межфункциональных связей. Мы принимаем на работу молодых мотивированных людей, заинтересованных в своем развитии и готовых обучаться. Для нашей корпоративной культуры это очень характерно - мы готовы развивать сотрудников и сейчас создаем свой корпоративный университет. Мы очень довольны сотрудничеством с Juel Consult, потому что нашли в лице тренеров специалистов-практиков с богатым личным и профессиональным опытом, которые адаптируют свои тренинги именно под наши задачи».

групповая дискуссия, вдруг руководитель тихонько встал, подошел к своему заму, что-то ему шепнул и вышел из переговорной. Оказывается, он делегировал роль ведущего и скрылся. После его ухода дискуссия круто поменяла русло и бурлила вокруг тем «Почему нас так не уважают?», «Зачем вообще собирались?» и «Куда мы катимся?».

Уезжать по важным делам, не дождав-шись окончания совещания, — весьма распространенная ошибка руководителей. Но совещание — это определенный цикл событий, у которого есть начало, основная часть и заключение. У этого процесса есть свое «дыхание» и ритм. Не начинайте дело, если не планируете довести его до конца. Перенесите это совещание или заранее сократите круг вопросов его повестки. Это будет означать, что именно вы управляете своим временем, а не оно вами. Кроме того, это проявление уважения к рабочему времени подчиненных.

9. Все привыкли проводить совещания.

Дань корпоративным традициям, «накатанная колея», регулярность совещаний — все это важно для подчиненных, дает им чувство стабильности и безопасности. Но иногда нужно абстрагироваться от рутины и решить: нужно ли собирать людей сейчас, когда нет первоочередных вопросов для обсуждения, а у подчиненных есть более приоритетные задачи. Об этом последний десятый пункт.

10. Вся группа готовится к сдаче проекта или имеет сверхзадачу. Подчиненные будут благодарны вам за понимание. Нет ничего хуже для мотивации, чем сидеть на затянувшемся совещании и думать о том, сколько всего неотложного еще нужно успеть сделать сегодня.

Порой совещание необходимо

Когда же проводить совещания нужно обязательно? Резюмируем: совещания необходимы нам в трех случаях:

1. Когда вам нужно получить информацию от группы участников о предмете совещания. Они должны иметь возможность заранее подготовиться и сформулировать свои мнения. Это сэкономит время. Также совещания необходимы, когда вам нужно донести какую-то информацию, раздать поручения, проинструктировать людей, ознакомить с каким-то решением. Этот вариант ничуть не отменяет подготовку всех участников, включая ведущего.

2. Когда вам нужно поработать с эмоциями группы: зарядить людей на победу, на интенсивный труд, настроить их позитивно, похвалить за результативность. Либо, напротив, у вас есть претензии к группе в целом, а не к отдельным людям. Их лучше излагать группе в полном составе.

3. Просьба группы провести совещание. Если подчиненные сами обращаются

с такой просьбой — это сигнал о нехватке у них информации, недостаточности вашего внимания к их работе или о наличии проблем во взаимодействии. Придется проводить совещание. Но вот когда, где, в каком составе и по какому кругу вопросов — решает неизменно руководитель.

Хорошо подготовленные, сбалансированные по времени и темпу совещания сплавляют людей, заряжают их на успехи в команде и дают чувство удовлетворенности своей работой.

Самоанализ

И напоследок несколько вопросов, которые руководителю полезно задать самому себе:

1. А что вы больше всего не любите в совещаниях? Можно спорить, что это будут те же признаки слабого совещания, которые вызывают усталость или раздражение у ваших подчиненных: затянутость, бесцельность, безрезультатность. У ваших встреч с сотрудниками может и должна

быть эффективная динамика, и есть известные способы задать ее.

2. Сколько длятся ваши совещания?

Есть наблюдение: если совещание длится более 2-х часов, то половина участников готова будет проголосовать за все, что угодно. Ваша планерка может длиться всего 6 минут, 6 эффективных минут. Просто зная способы и техники, как провести планерку эффективно, вы сможете ощутимо повысить свою управленческую компетентность.

3. Вы довольны результативностью своих совещаний? Если после совещания вам нечего записать в протокол, значит, вы зря потратили время и деньги компании. Совещание — это средство достижения результата. И любое совещание, на вид достаточно успешное, можно сделать просто отличным.

Обдумывая ответ на поставленные выше вопросы, познакомьтесь с программой тренинга «Эффективные совещания». Проводите совещания легко, кратко и результативно! **55**

Тренинг «Эффективные совещания»

для кого?

Для руководителей подразделений любого уровня, для сотрудников, включенных в кадровый резерв на руководящие позиции.

что получают участники?

Интенсивный тренинг умений подготовки и ведения совещаний разного формата от пятиминутки до глобальных многозадачных собраний. Повышение личной управленческой компетентности в вопросах коммуникации, эффективного использования времени и человеческих ресурсов.

Форма работы: однодневный 8-часовой тренинг, содержащий мини-лекции, кейсы, разбор практических ситуаций, анализ участниками собственного опыта и деловые игры.

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:

Участники познакомятся с различными видами совещаний, их структурой и критически важными аспектами их подготовки; потренируются в использовании различных стилей и техник управления аудиторией. Отдельный блок программы посвящен техникам принятия групповых решений/достижения консенсуса, составлению плана действий участников совещания и механизм мониторинга выполнения принятых решений. Деловые игры позволят участникам получить конструктивную обратную связь и спланировать цели дальнейшего развития своей управленческой компетентности в части ведения совещаний.

ПО ОКОНЧАНИИ ДАННОГО КУРСА УЧАСТНИКИ БУДУТ:

- Знать различные виды совещаний, их отличия друг от друга и их назначение.
- Понимать роли участников и ведущего совещания, знать, как корректно распределять роли.
- Уметь готовиться и планировать совещание в зависимости от его цели.
- Уметь управлять обсуждением.
- Уметь подводить итоги совещания и делать выводы.
- Знать о деструктивных проявлениях «трудных» участников и знать, как управлять ими.
- Знать, как сократить время совещания.

кто ведет тренинг?

Елена Моисеева, бизнес-тренер, начальник HR отдела, Руководитель направления кадрового консалтинга Juel Consult, Сертификат тренера («Институт тренинга АРБПро», СПб). Тел. +79218654294, moiseeva@juelconsult.ru

Юлия Яблокова, бизнес-консультант, управляющий партнер консалтинговой компании Juel Consult. Опыт руководства бизнесом. Тел. 8 (8172) 706-607, +79211224488, jablokova@juelconsult.ru.

СМАРТФОННАЯ ИДИЛЛИЯ

ТЕКСТ: ВЯЧЕСЛАВ КЕСАРЕВ

Осень традиционно является той замечательной порой, когда мировые IT-гиганты начинают активно презентовать свои новые творения. И надо сказать, им до сих пор удается удивлять и восхищать даже самую пресыщенную публику.

Вдобавок накаляет всеобщий интерес еще и тот факт, что с каждым годом на рынке мобильной электроники конкуренцию подстегивает другая ее не менее важная составляющая — программное обеспечение. Вышел, к примеру, новый iPhone 4S и к нему боекомплект — новая мобильная операционная система iOS5. И сразу же, как бы невзначай, Samsung презентует мировой общественности свой флагман среди смартфонов — Galaxy Nexus, а к нему наисвежайшую версию программного обеспечения от Google — Android 4.0. Ну, а теперь о менее разрекламированных, но не менее интересных новинках.

Motorola представила свой вариант универсального небольшого устройства для музыки и фитнеса. Motoactv позиционируется в качестве компактного музыкального плеера, имеющего продвинутые возможности для фитнеса и могущего составить конкуренцию Nike+. Продукт работает под управлением операционной системы Android, оснащается достаточно мощным для своих размеров 600-МГц процессором и весит всего 35 грамм. Аппарат отслеживает сердцебиение, ведет статистику ходьбы, бега, а также оснащается GPS-приемником для записи маршрутов. Аппарат защищен от внешнего воздействия влаги. Кроме 4000 песен, которые можно записать на встроенную флеш-память, он также может предложить FM-радио и аудиотренировку, которая подстраивается под темп бега и дистанцию. Motoactv поступит в продажу в США уже 6 ноября по цене 250 долл.

за модель с 8 Гб памяти и 300 — за 16 Гб. Motorola также предлагает в комплекте с устройством Bluetooth-гарнитуру SF700 и проводную SF500, которые выступают в качестве датчиков сердцебиения и будут продаваться отдельно по цене 150 и 100 долл., соответственно.



PorscheDesign и Research In Motion (RIM) на мероприятии в Дубае представили смартфон PorscheDesign R9981, созданный в результате совместных усилий специалистов двух компаний. Вопреки слухам, новинка работает под управлением операционной системы BlackBerry 7, а не новой мобильной ОС BBX, основанной на QNX. Спецификация смартфона включает 2,4-дюймовый сенсорный экран с разрешением 640x480 точек, 5-Мп камеру с функцией видеозаписи с разрешением 720p, 1-ГГц процессор, 8 Гбайт встроенной памяти, которую можно увеличить с помощью слота для карт памяти microSD объемом до 32 Гбайт. Также известно, что PorscheDesign R9981 обладает поддержкой технологий NFC (Near Field Communications) и Liquid Graphics, а также наделен интерфейсом PorscheDesign и приложением дополненной реальности Wikitude World Browser. В пресс-релизе сообщается, что «каждый аппарат имеет особый PIN, по которому легко определить, что его

обладатель пользуется именно смартфоном R9981». Добавим также, что главный исполнительный директор PorscheDesign Group Юрген Геслер назвал новинку «отличным дополнением продуктовой линейки PorscheDesign». Продажи PorscheDesign R9981 от BlackBerry начнутся в этом году. Его реализацией займется специализированная сеть магазинов. Цена устройства пока неизвестна.

26 октября в Лондоне прошло ожидаемое многими событие — NokiaWorld 2011, на котором глава компании Стивен Элоп презентовал общественности новые смартфоны от финского гиганта. Первым на выставке был представлен флагман компании Lumia 800. Дизайн данного аппарата практически полностью повторяет недавно выпущенный Nokia N9. Особое внимание было уделено работе антенны. На задней стороне корпуса размещена камера с оптикой Carl Zeiss Tessar. Характеристики аппарата: экран ClearBlack AMOLED (3,7 дюйма); процессор с частотой 1,4 ГГц и встроенной графикой; объем постоянной памяти 16 Гбайт; 25 Гбайт облачного пространства SkyDrive для хранения изображений и музыки. Цветовые исполнения: голубой, пурпурный и черный. Розничная стоимость 420 евро без учета налогов.

В дополнение к смартфонам на базе операционной системы Windows Phone Nokia представила накладные и вставные наушники, разработанные совместно с Monster, известной аудиоконкомпанией. Оба продукта, как обещает Nokia, являются лишь первым результатом долговременного сотрудничества с Monster, призванным к выпуску массы аудиоаксессуаров для линейки Lumia.

Nokia Lumia 800 доступен для предварительного заказа в ряде стран и на сайте компании, выход произойдет в ноябре во Франции, Германии, Италии, Нидерландах, Испании и Великобритании. В России, а также Индии, Гонконге, Сингапуре и Тайване появление смартфона ожидается до конца года, а в других странах — в начале 2012 года. **55**



РАБОТА НАД ЧУЖИМИ ОШИБКАМИ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ШАЛУШКИНА,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОЮЗА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ГОРОДА ВОЛОГДЫ

Учиться на своих ошибках, как показывает практика, приходится чаще. Но у наших читателей есть возможность учиться на чужих. Рубрика «Права потребителя» — это учебник для покупателей товаров и услуг. Очередная история из серии «Клиент всегда прав» поможет клиентам доказать свою правоту легко и без моральных и материальных потерь.

Выгодная покупка?

История, которая произошла в одном из вологодских универмагов, типична для сферы современного потребительского рынка. Житель областного центра Александр присмотрел себе в фирменном отделе кожаную куртку за 15 тысяч рублей. Однако при примерке заметил вмятину на рукаве.

«Хорошо, сделаем вам скидку в 4 тысячи рублей», — пошли навстречу покупателю продавцы, и Александр стал обладателем фирменной, как его заверили в магазине, вещи.

Первый раз он смог надеть обновку лишь через несколько недель после покупки — сломал руку и с гипсом новую вещь не носил. Но вскоре молодой человек начал сомневаться в качестве «фирменного» изделия: куртка стала быстро терять товарный вид. Поэтому решил вернуть вещь и получить назад деньги.

«Мы же сделали вам уценку», — начали увещевать его продавцы, категорически отказав в удовлетворении его просьбы.

В поисках справедливости

Тогда Александр обратился за помощью в Союз потребителей Вологды, юристы которого помогли ему правильно составить претензию и посоветовали обратиться в независимую экспертизу.

Эксперты Вологодского бюро товарных экспертиз подтвердили сомнения покупателя в качестве куртки, обнаружив в ней, помимо очевидного, еще несколько скрытых производственных дефектов.

Однако продавцы вновь отказали покупателю, не приняв у него ни заявления, ни экспертного заключения. Правда, предложили заполнить форменный бланк заявления, второго экземпляра на руки покупателю, естественно, не дали.

Потребитель имел возможность отстоять свои права в суде, но представители Союза потребителей связались с заведующей отделом готовой одежды универмага, сообщив, что она допустила серьезные нарушения Закона «О защите прав потребителей». И самое главное — это отказ в принятии претензии. Работники магазина должны принять и зафиксировать

заявление, в какой бы форме оно ни было составлено, и в течение установленных законом 10-ти дней дать письменный ответ.

При возникновении спора о причинах возникновения недостатков товара продавец обязан был провести экспертизу товара за свой счет, а не «гонять» покупателя в бюро технической экспертизы.

Впрочем, юристы подсказали покупателю выход из ситуации: ему следует взять с собой свидетеля, который в случае отказа продавцов принять заявление сделает на нем отметку: «В моем присутствии заявление вручалось, но не было принято», поставить дату и подпись. Молодой человек немедленно последовал совету юристов и поспешил в магазин, прихватив с собой друга. Но его помощь не потребовалась. Заведующая отделом сообщила, что готова принять заявление и рассмотреть его, а через несколько дней известила о решении вернуть деньги и за куртку, и за проведение экспертизы.

На заметку

Эта история — повод поговорить об ошибках, которые часто допускают и продавец, и покупатель.

Ошибка первая: покупатель не сохранил документ, удостоверяющий факт приобретения товара. В данном случае — это кассовый чек. Хотя в законе «О защите прав потребителей» записано, что отсутствие его не является основанием для отказа в удовлетворении требований потребителя, в практике Союза потребителей сколько угодно случаев, когда продавцы, особенно на рынке, не «признавали» свой товар. Они ссылались на то, что аналогичного товара вокруг сколько угодно, и покупатели, не имея свидетелей покупки, не могли ничего доказать.

Ошибка вторая: ничего не решать на словах! Покупателю следовало сразу прийти в магазин с письменной претензией в двух экземплярах. Таким образом, он бы сберег время и нервы, избавив себя от неприятных выяснений отношений с другой стороной прилавка.

Ошибка третья. В этот раз уже со стороны магазина. В соответствии с правилами торговли продавцы должны были составить акт уценки товара в письменном виде, указав его конкретную причину. Этот документ оформляется в двух экземплярах и заверенный подписями обеих сторон остается у них на руках. Таким образом, торговое предприятие прежде всего подстраховывает себя от неприятностей. А вдруг покупатель заявил бы, что никакой скидки ему не делали, а дефект он обнаружил только что? И магазин ничего не смог бы доказать, поскольку все решалось на словах, а их, как говорится, к делу не пришьешь.

И еще одно нарушение, которое допустили продавцы. При возникновении спора о причинах возникновения недостатков товара продавец обязан был провести экспертизу товара за свой счет, а не «гонять» покупателя в БТЭ, который вместе с курткой и без того приобрел вереницу проблем... **ББ**



ЗАНИМАТЕЛЬНАЯ ФИЛОСОФИЯ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Это осень, наверное, толкает нас на размышления о мире, боге и человеке. Последнему за рутинной повседневности в это время года почему-то особенно хочется думать о глубоком. Вот и мы данный обзор посвящаем довольно абстрактным материям.

Яблочный гений

Книга о том, как Стиву Джобсу удалось стать гуру, примером для подражания и объектом зависти бизнесменов всего мира, вышла еще до гибели героя, однако продажи ее стали расти именно сейчас. Однако книга рассчитана не только на поклонников продукции Apple. Здесь предпринята попытка сконструировать бизнес-философию Стива Джобса, которая может стать основой, импульсом для других креативных и талантливых предпринимателей. Здесь нет пошаговых инструкций (как в других бизнес-изданиях) или лирических отступлений о становлении известного инноватора (как в недавно вышедшей биографии Уолтера Айзексона). Это именно трактат об идеях, сотканный из цитат самого Джобса, а также мнений людей, работавших с ним или вдохновенных его опытом.

В кратком изложении суть «философии Джобса» сводится к 7-ми принципам. Например, принцип №1: «Делайте то, что любите, следуйте голосу сердца». Тогда карьерный рост будет соразмерен вашим амбициям. Или принцип №5: «Скажите «нет» тысяче вещей». Согласно Джобсу, простота — это самое сложное. Этот принцип касается в первую

очередь дизайна (вспомните внешний вид плеера iPod или смартфона iPhone), но подобно «бритве Оккама» он может быть распространен и на другие сферы, как в бизнесе, так и в жизни. Или вот еще принцип №7: «Овладейте посланием». Джобс, этот затворник, неохотно дающий интервью, прославился именно как выдающийся корпоративный рассказчик,

который превращает презентацию продуктов в настоящее шоу. Вывод напрашивается сам собой: у вас могут быть самые инновационные идеи в мире, но если вы не можете взволновать ими людей, ваши достижения не имеют значения.

Навязчивая иллюзия?

Популяризатор науки оксфордский профессор Ричард Докинз является лауреатом множества премий, как литературных, так и научных. Его книга «Бог как иллюзия», вызвавшая в свое время бурную дискуссию на Западе, сегодня многими изда-

ниями включается в списки обязательной для прочтения литературы. И неважно, верующий ли вы человек, материалист, агностик, чтение этой работы доставит интеллектуальное удовольствие любому.

Автор определяет религию как «навязчивую иллюзию», упорное верование вопреки убедительным доказательствам противного (поэтому более точным переводом названия книги следует считать «Одержимость богом») и сосредотачивается на доказательстве нескольких тезисов: во-первых, он считает, что атеисты могут быть счастливыми, уравновешенными, порядочными и интеллектуально полноценными людьми. Во-вторых, естественный отбор и подобные научные теории объясняют мир лучше, чем «гипотеза бога», по которой мир был спроектирован высшим разумом. В-третьих, дети не должны автоматически считаться сторонниками религии своих родителей.

Докинз утверждает, что предположение о существовании бога можно сформулировать в качестве научной гипотезы,



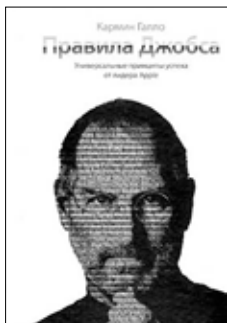
подвергнув ее соответствующей проверке, скепсису. И вот тут-то с автором можно либо согласиться (и тогда все предшествующие тезисы и последующие доводы автора следует принять) или не согласиться (все-таки он не очень убедителен в доказательстве идеи о том, что наука может полноценно исследовать религиозные вопросы, что наука и религия имеют пересекающиеся «сферы юрисдикции»). Впрочем, автор и не претендует на абсолютную истину, побуждая читателя в первую очередь задуматься и поспорить с ним. В конце концов, именно этим и отличается банальная антирелигиозная пропаганда от серьезного просветительского текста.

«Охота на овец» продолжается

Название нового романа-бестселлера Харуки Мураками, состоящего аж из трех томов, (в России, правда, продаются пока только первые два) переводится как «Тысяча невеселых восемьдесят четвертый год». О чем книга? Если кратко, то о поиске психологической опоры в мире размытых ориентиров. Здесь и тема веры, и тема любви (секса), и тема домашнего насилия, и тема конфликта отцов и детей. В общем, по широте охвата поднимаемых проблем и глубине их осмысления это художественное произведение вполне может тягаться с иными философскими трудами.

Есть ли в книге главные герои? Конечно. Их двое: инструктор фитнес-клуба Аомамэ (Синий горошек) и учитель математики Тэнго. Структура романа, в свою очередь, состоит из двух отдельных, взаимно переплетающихся историй, которые развиваются в двух параллельных реальностях.

Так стоит ли это читать? «По существу, Мураками, — пишет известный книжный критик Лев Данилкин в журнале «Афиша», — литература в чистом виде: то есть совсем уж откровенный обман, цирковые фокусы, причем обман, выявляющий такие свойства реальности, которые невозможно обнаружить с помощью рациональных, научных методов исследования. Так что если в принципе вас не смущает, что он всю жизнь думает более-менее одну и ту же мысль и достает одну и ту же овцу из одного и того же в разные цвета перекрашенного цилиндра, то Мураками — поставщик очень качественного литературного вещества; настолько качественного, что ему можно Нобелевскую премию давать».



КЛАССИКА ЖАНРА

ОДНАЖДЫ В АМЕРИКЕ/ONCE UPON A TIME IN AMERICA

Режиссер: Серджио Леоне. США, Италия, 1984. 229 мин.

Мастерски сделанная гангстерская сага о жизни нескольких нью-йоркских парней в годы Великой депрессии примечательна не только игрой актеров Роберта де Ниро и Джеймса Вуда, музыкой Эннио Морриконе или тем ее «достижением», что она стала первоосновой для отечественного жанра «бандитских историй». Сегодня за пределами круга истовых киноманов этот фильм все чаще рассматривается как неплохое пособие по деловой адаптивности.

С этой точки зрения, «Однажды в Америке» — это увлекательное исследование того, как организация (в данном случае — криминальная, но это не меняет главного)

на протяжении тридцати лет адаптировалась к меняющейся экономической, социальной, политической и технологической среде. В ней гангстеры, сами о том не догадываясь, занимались самым настоящим PEST-анализом, меняя конфигурации своего бизнеса в зависимости от рыночной конъюнктуры, позиций конкурентов и наличия или отсутствия теневых рычагов влияния на ситуацию.

Они начинали как уличные воришки, в качестве пушечного мяса участвовали в конфликте профсоюзов, грабили банки, торговали спиртным, легализовывались, пускали корни в политике, заглядывались

на шоу-бизнес. Современные экономисты отмечают, что для тотального успеха героям ленты не хватило... тимбилдинга — в тандеме персонажей, сыгранных Де Ниро (Лапша) и Вудсом (Макс), было слишком, слишком много конфликтов.



КОМЕДИЯ

ПОЛНОЧЬ В ПАРИЖЕ/MIDNIGHT IN PARIS

Режиссер: Вуди Аллен. США, Испания, 2011. 94 мин.

Незадачливый писатель Гил (типичный для вудиалленовских фильмов персонаж, сыгранный в этот раз Оуэном Уилсоном) с невестой Инес и ее родителями отправляются в Париж. Ее отец, консервативный бизнесмен, считает Гила ненадежным партнером для своей дочери... Зритель, знакомый с творчеством режиссера («Матч Пойнт», «Вики Кристина Барселона», «Сенсация»), получит удовольствие — персонажи раскрыты хорошо, диалоги прописаны отлично, фильм полон интеллектуального юмора, за который так ценят режиссера, а также неожиданно много красивых планов Парижа.

Город романтиков и богемы, показанный в начале картины, получился

немноголюдным и каким-то вневременным. Оно и понятно — главный герой ни много ни мало беспрепятственно перемещается во времени между нашими днями и 20-ми годами прошлого века. Там он встречает тех, кем всегда восхищался: Эрнеста Хемингуэя, Фрэнсиса Скотта Фитцджеральда, Гертруду Стайн, а также очаровательную роковую красавицу Адриану (Марион Котийяр) и блистательного молодого Сальвадора Дали (Эдриан Бродуди). И под впечатлением от увиденного и услышанного в писателе посыпаются его давно похороненные литературные амбиции...

Похоже, Вуди Аллен в очередной раз взялся доказать, что романтическая

комедия — это не обязательно беспроблемная тупость, а простое, ясное и спокойное изложение киноистории может быть вполне себе нескучным. Что ж, ему в очередной раз это удалось.



НАШЕ КИНО

ЕЛЕНА

Режиссер: Андрей Звягинцев. Россия, 2011. 109 мин.

Звягинцев, которого у нас одни считают элигоном Тарковского, другие — последней надеждой большого отечественного кино, с завидной регулярностью получает призы на престижных фестивалях. Вот и «Елена» принесла режиссеру специальный приз программы «Особый взгляд» на последнем Каннском кинофестивале.

В отличие от «Возвращения» и «Изгнания», сделавших Андрея Звягинцева известным (в первую очередь, на Западе), эта его киноработа — не абстрактно-притчевая история, а вполне реальная социальная драма или даже трагедия, целиком и полностью основанная на нынешних российских реалиях.

Заглавной героине — немолодой медсестре — повезло выйти замуж за богатого пациента. Она живет с ним в роскошной квартире, время от времени навещая бедную семью: сына от первого брака, невестку и пару внуков, к которым теперешний супруг испытывает явное отвращение. Снобствующий миллиардер убежден, что каждый неимущий перед ним априори в неоплатном долгу. В свою очередь, бедствующий любитель пива и компьютерных игр с окраин уверен, что весь мир должен ему за его неприкаянность. Вопросы автором здесь ставятся ребром: кто кого сожрет — богатые бедных или наоборот? И на чью сторону

встанет заглавная героиня, представляющая собой нейтральную, но мощную силу — тот самый неопределенный и до поры безмолвствующий русский народ? Понятно, что простого ответа здесь ждать не стоит.



СТОЛИЦЫ МИРА

Когда серые будни начинают просто сводить с ума, когда вся работа валится из рук и ничего не хочется делать, просто необходимо подумать об отдыхе. Куда в конце года можно было бы поехать на каникулы? Причем неважно одному или с кем-то: с любимым человеком, с друзьями, с семьей... Конечно, в один из столичных городов мира! Какой? За рекомендациями мы обратились к представителям турагентств Вологды.

ГАВАНА

Где это? Путешествие на Кубу — самое будоражащее кровь приключение, которое только можно ожидать от Карибов: это и шарм колониального окружения, и комфорт современных городов, и красота дней, проведенных на берегу бирюзового моря. Тем более что 330 дней в году здесь солнечная погода. Куба, как и многие страны Латинской Америки, относится к числу бедных развивающихся стран, что, однако, не мешает ей быть одним из самых посещаемых мировых курортов на сегодня. В конце концов, ром, табак и гостеприимные кубинцы делают свое дело!

Почему стоит ехать? Гавана — один из самых красивых колониальных городов в мире. Старый город изобилует дворцами и зданиями XVIII–XIX вв., узкими улочками и кафе. А в Новом городе обязательно следует посмотреть Капитолий, Музей Революции, Президентский дворец, пройтись по знаменитой набережной

Малекон — трехкилометровому эпицентру городской жизни. Вечером же можно отправиться на самое знаменитое кубинское шоу, которое проходит в кабаре «Тропикана».

Что есть кроме этого? В 140 км от Гаваны находится Варадеро — самый популярный курорт на Кубе. Его живописные пляжи с мельчайшим белым песком и лазурными водами Атлантического побережья находятся в числе трех самых чистых пляжей мира. Сказочные морские глубины и рифы с его обитателями не оставят равнодушными любителей



Директор
ООО «Росмед-
курорт»
Светлана
КУДРЯШОВА



подводного плавания, а пещера Амбросио с наскальными рисунками и национальный парк — великолепные места отдыха для ценителей природы.

Цена удовольствия. Большинству россиян, приезжающих на Кубу в туристических целях в поисках активного отдыха, при наличии туристического ваучера виза не требуется. Так что основная трата — это перелет. На одного человека билет туда-обратно обойдется от 25 до 50 тыс. руб. **Р**



ООО «Росмедкурорт»
г. Вологда,
ул. Батюшкова, 7,
3 этаж, оф. 7
тел.: (8172) 72-92-67,
750-757
www.rosmedkurort.ru



Менеджер
ООО «Весь Мир»
Ольга
БУРМИСТРОВА

СТОКГОЛЬМ

Где это? Швеция — родина спичек, Нобелевской премии, группы ABBA, Карлсона, который живет на крыше, десятка мировых брендов: IKEA, Volvo, Electrolux и др. Но еще Швеция — это одна из самых загадочных европейских стран. Несмотря на то, что она расположена в северных широтах, в этой стране умеренный климат, поэтому в любой сезон путешествуя предоставляются все возможности для потрясающего отдыха.

Почему стоит ехать? Стокгольм уникален — он построен на 14-ти островах, а в так называемый «стокгольмский архипелаг» входит более 24 тысяч островов. За это столицу Швеции справедливо называют «северной Венецией». Обязательно стоит посетить остров Юргорден, некогда королевский охотничий заповедник. До острова легко добраться на корабле или старинном трамвае, а дойти до сюда из центра Стокгольма можно всего за 10 минут. Но «первой достопримечательностью Стокгольма» является, конечно, Скансен — старейший в мире этнографический музей под открытым небом, основанный в 1891 году. Кроме

собственно музея, здесь есть зоопарк с аквариумом и парк аттракционов.

Что есть кроме этого? Со Стокгольма страна только начинается. Стоит посетить, по крайней мере, еще несколько городов: Гетеборг, Мальме, Уппсалу. Кроме того, в Швеции множество горнолыжных центров с самым современным оборудованием и прекрасными трассами.

Цена удовольствия. Шенгенскую визу можно открыть в консульстве Швеции в Санкт-Петербурге или в другом, например, в консульстве Финляндии. В этом случае поездку стоит планировать с посещением той страны, консульство которой и выдает визу. Если это Финляндия,



Директор
ООО «Интра»
Светлана
БУГАЕНКО



однако это не значит, что там не на что посмотреть. Например, Хатта — поселок, расположенный в двух часах езды от Дубая. Это одно из древнейших поселений бедуинов на территории страны, в центре которого находится примечательная старинная крепость.

Цена удовольствия. Стоимость путевки на семью из 3-х человек на 8 дней в начале января — от 125 тыс. руб. С середины января несколько дешевле — от 80 тыс. рублей. **Р**

ДУБАЙ

Где это? Объединенные Арабские Эмираты расположены в юго-восточной части Аравийского полуострова. Дубай — это один из эмиратов, его эмир практически всегда возглавляет Правительство страны, поэтому город Дубай называют «второй столицей» после Абу-Даби. Климат в ОАЭ сухой, переходный от тропического к субтропическому, наиболее удачный вариант для отдыха — период с октября по апрель, когда температура воздуха колеблется от +18 до +25 °С.

Почему стоит ехать? Дубай — город контрастов. Это экзотика восточной сказки и западные стандарты обслуживания. Это город-мечта для авангардного архитектора

и предприимчивого бизнесмена. Это рай для поклонников шопинга и сокровищница арабской культуры. Любители истории могут посетить Форт Аль-Фахиди, возведенный в 1799 году (здесь располагается Национальный музей), мечеть Джумейра, построенную из розового песчаника и являющуюся великолепным образцом современной исламской архитектуры, и массу других достопримечательностей.

Если вы поехали с семьей, посещение развлекательного центра «Кидзания» должно стать обязательным пунктом вашей программы. Речь идет о детском городе-парке, в котором воссозданы самые разнообразные «взрослые» учреждения и компании — от банков и госпиталей, салонов красоты и студий звукозаписи до ночных треков и супермаркетов.

Что есть кроме этого? Большую часть территории ОАЭ на юге и западе страны занимают песчаные и песчано-гравийные пустыни,



ООО «Интра»

г. Вологда, ул. М. Ульяновой, 9

тел.: (8172) 72-46-11,
тел./факс: 72-45-12

ул. Ленинградская, 71 (БЦ «Сфера»)

тел./факс (8172) 52-92-75

e-mail: intra@vologda.ru

то до Стокгольма можно добраться на пароме из Хельсинки. Трехдневный круиз на пароме стоит от 55 евро на человека.

Стоимость новогоднего путешествия в Швецию начинается от 150 евро на человека. **Р**



туристическое агентство

ООО «Весь Мир»

г. Вологда, ул. Козленская, 40, оф. 1

тел.: 56-29-13





НА ДРУГУЮ ПЛАНЕТУ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ; ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ГЕРОЯ

Светлана ЛЕХОВА, руководитель «Проектного бюро Леховой», в сентябре 2009 года, еще до событий на Фукусиме, посетила Японию в рамках международного информационного семинара. Рабочая поездка, совмещенная с посещением целого ряда туристических объектов, оставила массу положительных впечатлений об этой удивительной стране и ее жителях.

— Светлана, чему была посвящена деловая часть визита?

— Деловая часть состояла из ознакомительного посещения проектно-строительной фирмы Obayashi Corporation, офисы которой находятся в Токио и Осаке. Там были организованы круглые столы на тему «Использование информационных технологий в процессе проектирования зданий».

— А какова была культурная программа?

— Культурная программа включала в себя обзорные экскурсии по городам Токио, Осака, Киото, Нара. В Осаке была экскурсия в аквариум «Каюкан». Это огромный аквариум, там обитает что-то около 30 или 35 тыс. видов рыб и млекопитающих из Тихого океана. Запомнилось также посещение комплекса горячих источников «Юнесан». Он знаменит своими неповторимыми ваннами, деревянными или ландшафтными, с травами, с кофе, с запахом зеленого чая или саке.

Ну а больше всего впечатлила, пожалуй, поездка в Киото — это город, в котором больше всего сохраняются японские традиции: школы гейш, театр Кабуки, малозатяжная патриархальная застройка. И, конечно, храмовый комплекс с «Золотым павильоном», резиденцией средневековых сёгунов — это бережное отношение к природе, созерцательность, создание видовых точек, каждая из которых произведение искусства, гармония архитектуры и природы.

— Удалось ли увидеть еще где-то японскую природу?

— Да. Экскурсия в Хаконе с посещением долины гейзеров Овакудани и круизом по озеру Аси, откуда открывается великолепный вид на Фудзияму, заняла целый день, по дороге была сделана остановка на берегу Тихого океана.

— Существует ряд стереотипов о японцах, например, что они всегда вежливы с окружающими. Это так?

— Япония — это действительно страна контрастов, японцы — реальные инопланетяне. Вежливость, по сути, это выражение строгой иерархии, которая пронизывает все аспекты их жизни. Все контакты происходят исходя из понятия «старший — младший», причем это необязательно связано с возрастом: на работе это зависит должности, в спортивной секции — от длительности занятий и т.д. Мужчины однозначно старше женщин. Европейцы (для японцев это «белые люди») старше по определению.



Не раз замечали — в местах скопления туристов, а это все равно японцы, корейцы, китайцы, к нам подходили и просили с нами сфотографироваться — европейцы для них экзотика!

— Правда, что все японцы — трудоголики?

— На сегодняшний день уже нельзя говорить о трудоголизме японцев, следствием которого в свое время стало «японское экономическое чудо», можно сказать, что японцы трудятся от звонка до звонка, качественно, ответственно, но не более того... На что мы обратили внимание, что нас удивило, это то, что японцы не берут отпуск, хотя по законодательству он им положен. В основном они отдыхают лишь в общенародные выходные дни, приуроченные к государственным праздникам. Их не так много — это «Золотая неделя» в начале мая — время цветения сакуры, начало лета — на эту неделю приходится день рождения императора, день конституции, «Серебряная неделя» в сентябре, связанная с днем почитания пожилых людей, и Новогодние каникулы. Это время, когда отдыхают все японцы, путешествуя как по своей стране, так и за ее рубежом, на дорогах при этом образуются огромные пробки, в одну из которых мы и попали, когда ехали в долину гейзеров.

Японцы, особенно молодое поколение, в большинстве живут двойной жизнью: одна жизнь — это работа со своей корпоративной этикой, иерархией, т.е. подчинение, контролируемые эмоции, строгая офисная одежда. И вторая — после работы, когда они переодеваются и преображаются. В молодежной среде есть масса всевозможных неформальных течений: это готы, аниме, ролевики и т.п., молодые люди живут жизнью придуманных персонажей, таким образом выплескивая негативные эмоции, накопившиеся за день жизни «по правилам» и заряжаясь позитивом.

— Еще один миф, связанный с Японией, — жизнь в мегаполисе крайне сложна для обычного человека — толпы людей, плохая экология, шум, небоскребы... А у вас какое впечатление осталось от тех городов, которые вы посетили?

— Крупные города действительно удивляют плотностью застройки: противопожарный разрыв между зданиями может не превышать 1 метра, и в это «пространство» еще выходят окна, и в нем располагаются инженерные коммуникации. Привлекли внимание своей красотой многоуровневые развязки: количество уровней достигало 7-ми. Машин действительно много, но в крупных городах проблема засилья личного автотранспорта решается устройством перехватывающих парковок на въездах в город, откуда до центра можно добраться общественным транспортом. В частности, в Токио очень развита сеть подземного и наземного

метро, государственного и коммерческого, при этом очень доступного в плане ориентации даже для туристов.

Часто можно видеть на улицах города и в транспорте людей в защитных масках. Как нам объяснили, это не защита от плохой экологии и загазованности, многие японцы страдают различными формами аллергии и поэтому вынуждены пользоваться масками.

— А что из увиденных архитектурных и градостроительных решений реально можно было бы позаимствовать нашим городам — Вологде и Череповцу?

— Думаю, что из дорожной темы виденное мной в Японии для Вологды и Череповца использовать нельзя, т.к. это решения, реализуемые в крупных и крупнейших городах. Из того, что можно и нужно использовать у нас, это технологии по переработке мусора. В Токио мусороперерабатывающие заводы стоят прямо в жилой зоне, и они не выделяют вредных веществ, не шумят и, соответственно, не требуют устройства санитарно-защитной зоны вокруг.

— У россиян японская культура ассоциируется в первую очередь с национальной кухней. Сильно ли отличается японская кухня там от того, что делают в наших ресторанах?

— Да, то, что мы здесь называем японской кухней (то, что наиболее у нас популярно, — суши и роллы), это обычный японский фастфуд.

— На ваш взгляд, почему японцам удалось создать свой уникальный дизайн, узнаваемый во всем мире, а русским пока нет?

— Уникальные дизайнерские школы существуют не только в Японии, но и во многих других странах. К сожалению, наша страна действительно не может похвастаться какими-то достижениями в этой сфере... На мой взгляд, особенности японского дизайна и нестандартного подхода ко многому объясняются изолированностью Японии от внешнего мира и закрытостью японской культуры — островной характер страны, мощное культурно-историческое наследие, которое бережно сохраняется, все то, что называется «глубокие корни», определяет своеобразие этой страны. **BB**

РЕКЛАМА



АВИАПРЕДПРИЯТИЕ «СЕВЕРСТАЛЬ»

Аэропорт Череповец

Расписание регулярных авиарейсов зима 2011-2012
с 30.10.2011 г. по 24.03.2012 г. (время местное)

МАРШРУТ	№ РЕЙСА	ВЫЛЕТ	ПРИЛЕТ	ДНИ ПОЛЕТОВ
Череповец — Москва (Внуково)	D2-15	08.00	09.05	1,2,3,4,5
Москва (Внуково) — Череповец	D2-16	09.50	10.55	1,2,3,4,5
Череповец — Москва (Внуково)	D2-17	19.00	20.05	1,2,3,4,5
Москва (Внуково) — Череповец	D2-18	21.00	22.05	1,2,3,4,5
Череповец — Москва (Домодедово)	D2-27	15.30	16.35	4,5
Москва (Домодедово) — Череповец	D2-28	17.25	18.30	4,5
Череповец — Москва (Домодедово)	D2-29	19.00	20.05	7
Москва (Домодедово) — Череповец	D2-30	21.00	22.05	7
Череповец — С. Петербург	D2-19	07.30	08.40	1,2,4
С. Петербург — Череповец	D2-20	09.30	10.40	1,2,4
Череповец — С. Петербург	D2-21	19.30	20.40	2,4,5
С. Петербург — Череповец	D2-22	21.30	22.40	2,4,5

Возможны изменения расписания.

Справки и бронирование авиабилетов в аэропорту «Череповец»:
+7 (8202) 67-52-22, 64-64-01, 675-211, e-mail: tickets@chp.ru

Подробная информация на сайте авиапредприятия: www.severstal-avia.ru

Предоставляется бесплатная автостоянка.

Лицензия № ПП 0195 от 13.02.08

РУЧНАЯ РАБОТА

Когда увлечение рукоделием становится смыслом жизни

ТЕКСТ, ФОТО: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Редкий случай: хобби проходит сквозь всю жизнь человека и после завершения «основной» профессиональной карьеры становится главным занятием жизни и способом самореализации. Так сложилась судьба Татьяны Рагутской — в прошлом архитектора, работника Вологодского проектно-изыскательского института «Гражданпроект», а ныне известной в узких кругах вышивальщицы и кукольницы.

Шито белыми нитками

Имя Татьяны Валентиновны впервые появилось в различных периодических изданиях 5 лет назад. Тогда она как руководитель творческой мастерской вышивки вологодского детдома №2 со своей коллекцией платья в традиционном русском стиле сначала была замечена модельерами на выставке «Российский лен», а затем и на Неделе Высокой моды в Москве. Наша героиня рассказывает, как это произошло: «В 2000 году написала заявку и неожиданно для себя выиграла президентский грант (имеется в виду грант Президента РФ для поддержки творческих проектов общенационального значения в области культуры и искусства — прим. ред.). На эти деньги была организована мастерская, где стали заниматься 15 детей

из детдома. Сначала учились, потом стали участвовать в выставках-ярмарках «Российский лен», ну и в 2006 году мы с ребятами заняли первое место в номинации «Традиционный костюм». Валентину Юдашкину, гостю выставки, коллекция понравилась — и он пригласил вологодских ребят и их руководителя в Москву. «Я думаю, если бы костюмы были чисто народными, ими бы не так восхищались. Мы совместили элементы традиции и «что-то свое» в рисунке, — пытается определить особенности своего творческого метода Татьяна Валентиновна. — Кроме того, костюмы значительно оживляют элементы вышивки и аксессуары: бисер, ленты, пайетки...».

Когда началось это увлечение шитьем? Тут нет ничего необычного — послевоенное

детство, естественное желание как-то украсить имеющуюся одежду. Но если подруги нашей героини прохладно относились к вышиванию, то Татьяна Валентиновна и в институте свое увлечение не оставила — рисовала и проектировала не только здания, но и наряды.

После выхода на пенсию появилось больше свободного времени и вот тут-то Татьяна Рагутская, что называется, «нашла себя»: стала изучать литературу, ездить по музеям. Выяснила, что в вологодском шитье существует специфический орнамент, своя техника: «Все знают про вологодское кружево, а про шитье — мало кто. Но на мой вкус шитье «белое по белому» выглядит даже более изящным. И по трудоемкости оно не уступает кружеву — там коклюшками надо работать, а тут иголкой. Недаром его называют «игольным кружевом»».

В ходе собирания информации выяснилось, что традиции вологодского шитья почти утрачены: «А ведь еще недавно они сохранялись — в советское время была строчевышивальная фабрика, до революции в селе Кубенское была своя школа шитья. Сейчас мастера в деревне потихоньку уходят, а новых не появляется. В музеях и хранилищах мало что сохранилось — ткань быстро портится. А если что и осталось, сегодня уже сложно восстановить, как это делалось». Так и возникла идея создать мастерскую традиционной вышивки. «Мне повезло с директором Детского дома №2 — Еленой Николаевной Рындиной. Она во всем меня поддерживала. Все призы, все премии, которые удавалось завоевать, — все вкладывалось в дело». Некоторое время назад мастерская Татьяны Рагутской прекратила существование — закончилось финансирование по гранту, да и дети выросли и покинули стены детского дома. Но наша собеседница нисколько не жалеет о том, что сделала — ее воспитанницы не стали знаменитыми модельерами, но выросли утонченными и романтичными натурами, и у всех сложилась нормальная судьба.

Кукла как вид искусства

Но вышивка как вид рукоделия — это не только одежда. Это и предметы интерьера, панно, оформление подарков. Татьяна Валентиновна сетует, что не может показать все, что сделала своими руками, — многое подарено друзьям и знакомым: «Трудно, конечно, расставаться с такими вещами, но хорошим людям не жалко». Есть среди одаряемых и VIP-персоны. Так, несколько лет назад Татьяна Рагутская передала



Татьяна Рагутская и ее миниатюрные куклы.



Краса Ненаглядная и Государыня Золотая рыбка выставлялись во Франции.

губернатору области цветное кружевное полотно, которое вышивала 3 года, а он эту интерьерную вышивку подарил Президенту Финляндии, когда был на его дне рождения.

Последнее увлечение Татьяны Валентиновны не моделирование костюмов, не панно, а... салонные куклы. Весьма популярный

в XIX веке, а сегодня ставший почти что экзотикой, вид искусства заинтересовал Татьяну Рагутскую пять лет назад. Она «почти случайно» попала на курсы в мастерскую к Марине Туровой и занимается изготовлением кукол по сей день. Некоторые из них недавно выставлялись даже во Франции.

«Видимо, французов заинтересовала «богатая» вышивка на моих куклах, ну не могу я без нее, — улыбается собеседница. И добавляет уже более серьезно: — Оказалось, что не только в нашей стране люди отошли от рукоделия, оно и в Европе тоже исчезает. Вот и собирают образцы по всему миру». Это связано не только с научно-техническим прогрессом, но и во многом с характером этой деятельности, которую нельзя назвать массовой. Требуется усидчивость, хорошее зрение (в вышивке кукольных нарядов много мелких деталей), свободное время. Да и удовольствие это не из дешевых — ткани, украшения, другие материалы стоят немалых денег...

Татьяна Валентиновна делает куклы с нуля — от каркаса, до пальцев, лица, прически и платья. Сначала придумывается образ, а потом в ходе кропотливой работы появляется фигура со свойственным только ей характером. И порой задуманное изначально в ходе работы может поменяться, и на свет рождается что-то неожиданное. Автор делает как относительно крупные фигуры, которые вполне помещаются в кресле или на диване, так и миниатюрные фигурки, которые хорошо смотрятся на комоде или книжной полке. В отношении тех и других она придерживается реалистичного направления — в коллекции не встретишь сатирических или абстрактных персонажей, но зато есть персонажи сказочные. Сейчас, например, в работе находится кукла, которая задумана как Девочка-эльф. И вообще, у Татьяны Валентиновны есть мечта — сделать галерею сказочных героев.

Стремясь разделить свое увлечение с другими, Татьяна Рагутская организовала творческую мастерскую при Доме Архитектора «Серебряная нить»: «Туда приходят самые разные люди: и инженеры, и учителя — все, у кого есть тяга к красоте и чему-то необычному». «Хочется, чтобы в Вологде относились внимательнее к рукоделию, — говорит в конце нашей встречи собеседница. — Выставки проводятся не так часто, как хотелось бы. А ведь нашим мастерам есть что показать и есть чему поучиться у других». **БВ**

РЕКЛАМА



ул. Клубова, дом 7

АРЕНДА / ПРОДАЖА
ОФИСНО-СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ

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

(8172) 795-080 www.emng.ru

КЛУБ-РЕСТОРАН Винтаж

Мы будем рады видеть вас по адресу:

пр. Победы, 10
каждый день с 12.00 до 5.00

**Проведите незабываемый вечер
в кругу коллег и друзей!**

Принимаем заявки на новогодние корпоративы по тел.: (8172) 79-50-56.