

АКТУАЛЬНО
ФМС НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ:
КАК ЛЕГКО И БЫСТРО ПОЛУЧИТЬ
ЗАГРАНПАСПОРТ

СТР. 42

ПОЛИТИКА И ОБЩЕСТВО
«НОВЫЙ ЗАКОН О ПАРТИЯХ
КАК ГАМБУРГЕР»: ОЦЕНКИ И МНЕНИЯ
ВОЛОГОДСКИХ ПОЛИТИКОВ

СТР. 47

ТУРИЗМ
ФИТНЕС-ТУРЫ КАК СПОСОБ
ОТДОХНУТЬ И ПОДДЕРЖАТЬ
ФОРМУ

СТР. 68

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной
деловой журнал

№2 (37)
апрель-май 2012

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


**ИННОВАЦИИ:
В НАПРАВЛЕНИИ
ИЗМЕНЕНИЙ**

СТР. 12

**МАЛЫЙ БИЗНЕС
ВОЛОГОДСЧИНЫ
В ЛИЦАХ**

СТР. 31

WWW.VOLBUSINESS.RU



**СЕРГЕЙ БОВЫКИН:
«ПРОДАВАЯ АВТОМОБИЛИ,
МЫ ЛОМАЕМ СТЕРЕОТИПЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ»**

Для тех, кто принимает решения

ISSN 2074-5087



9 772074 508706 >

Жилой комплекс Премьера



ПРЕСТИЖНО, ВЫГОДНО, ПРОДУМАННО





Вид на Усадьбу Гальских



Подземный паркинг ЖК «Премьера»

Высота замысла – искусство воплощения!

Жилой комплекс премиум-класса «Премьера» - проект нового поколения на рынке жилья Вологодской области, возведен компанией «Стальфонд-Недвижимость» в Зашекнинском районе города Череповца в 2011 году. В концепцию заложены европейские стандарты качества, отвечающие за жизненный комфорт, современная архитектура, градостроительный подход к формированию жизненного пространства.

Почему ПРЕСТИЖНО?

Уникальное сочетание развитой инфраструктуры города, исторического наследия и благоухания природы. Объект создавали лидеры в сегменте строительства: генеральный проектировщик «МОСПРОЕКТ» - разработчик проектов комплексной застройки в Финляндии, Норвегии, Иране, ЮАР, КНДР, России; генеральный подрядчик «Аквастоне» (Западная Европа) - успешно реализовал крупные проекты в Германии, Австрии, Словакии, Черногории, Сербии, России.

Почему ВЫГОДНО?

- ✓ Новые квартиры от застройщика без посредников.
- ✓ Строим, продаем, управляем. Полная ответственность перед Клиентом в одном лице от прозрачности покупки до гарантийного обслуживания объекта строительства и обеспечения эффективного управления домом.
- ✓ Покупателю квартиры предоставляется машиноместо в подземном паркинге с дисконтом и бесплатно устанавливается пультовая охрана.

Почему ПРОДУМАННО?

- ✓ Передовой европейский опыт в проектных решениях - максимальная эргономика на минимальной площади. Продумана каждая деталь, нет лишних затрат.
- ✓ Свободные планировки квартир с возможностью самостоятельного зонирования. Идеальное пространство для жизни.
- ✓ Подземная парковка, детская площадка, огороженная территория, круглосуточная охрана, ландшафтный дизайн, сеть магазинов, резервный источник электроснабжения, витражное остекление, потолки более 3 м.

Качественный градостроительный проект, успех и потенциал которого очевиден!



Холл жилого комплекса



Сеть магазинов на первом этаже

Мы ждем Вас дома!

Наш адрес: город Череповец, улица Годовикова, 3, офис 19, телефон (8202) 53-66-33
www.stalfond-n.ru, <http://main.stalfond-n.ru/project/premiera>

6 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

7 ИСТОРИЧЕСКИЙ РАКУРС

СТОЛЫПИНСКИЕ УРОКИ

14 апреля исполнилось 150 лет со дня рождения Петра Столыпина. Разговор с профессором Василием Саблиным.

8 НОВОСТИ

10 ПРОПУЩЕННЫЕ НОВОСТИ

ЗАО «РПЦ»

Какова природа и возможные последствия череды скандалов вокруг Русской православной церкви?

11 ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

БЛОГИ И КРИЗИС

Что думают блогеры об областных долгах, их причинах и последствиях.

12 ТЕМА НОМЕРА

КАК ПОСТРОИТЬ ЭКОНОМИКУ РАЗНООБРАЗИЯ

Дважды доктор наук, дважды профессор Александр Шичков о том, что такое инновации и почему так сложно их внедрять на вологодских предприятиях.

АНГЕЛЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

Кто такие «бизнес-ангелы», и в каком инвестиционном климате они обитают.

ФАБРИКА ИДЕЙ

Площадкой для каких инноваций стала Вологда.

НА ЯЗЫКЕ ПРОГРЕССА

На форуме «Современные информационные технологии» организации области заключили соглашение об отказе от бумажного документооборота.

СОБРАНИЕ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Что есть в копилке достижений IT-компании «Портфолио», и что она планирует туда добавить.

ГЕОИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

НА СЛУЖБЕ ГОРОДА

«Центр муниципальных информационных ресурсов и технологий» помогает организациям эффективно собирать, анализировать и использовать информацию.

23 МЕХАНИКА БИЗНЕСА

РОСГОССТРАХ: СОСТАВНЫЕ ЧАСТИ УСПЕХА

90 обещаний к 90-летию компании: о новых достижениях РОСГОССТРАХа.

ЛОМАЯ СТЕРЕОТИПЫ

Региональный директор сети автосалонов «КМ/Ч» по Вологодской области о «серых» дилерах, спросе на машины и правильном выборе автосалона.

26 ПРОФЕССИОНАЛЬНО

ЗЕЛЕНАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

Директор МУП «Вологдазеленстрой» Михаил Чеботков о традиционных и новых направлениях деятельности главного коммунального предприятия Вологды.

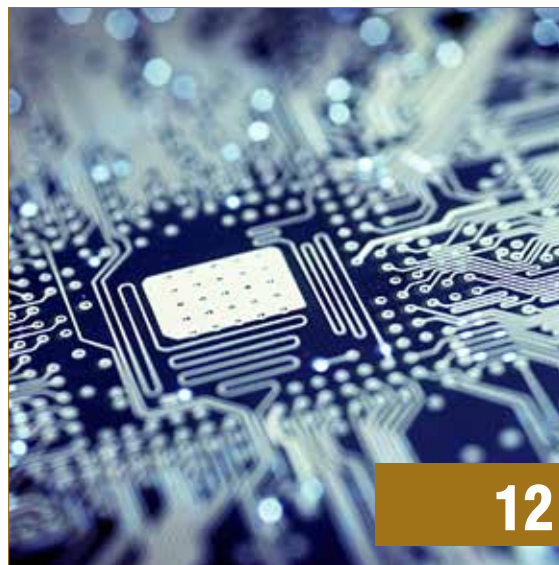
28 В2В

СТРАХОВАНИЕ ОПО: ПЕРВЫЕ ИТОГИ

Как компания РОСГОССТРАХ реализует Закон об обязательном страховании опасных производственных объектов.



10



12



26

NEW



новый

ГОРОДСКОЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
СПРАВОЧНИК

НОВЫЕ ВЕРСИИ:



ГИС
Череповец



Онлайн
версия



Версия для
Android



Приложение
Вконтакте



ПК версия



афиша



новости



объявления



НОВЫЕ СЕРВИСЫ:

- Автоматическое обновление
- Поиск в одну строку
- Маршруты общественного транспорта
- Дворовые проезды
- Бесплатные SMS с данными организации
- Персональные страницы
- Виртуальные 3D панорамы
- Бесплатные объявления
- Афиша мероприятий
- Новости
- Погода
- Курсы валют

www.gis35.ru

Новая версия стала еще быстрее, удобнее и проще.
Установите ее и оцените новые возможности



МТС: ШАГ НАВСТРЕЧУ ВОЛОГОДСКОМУ БИЗНЕСУ

Высокое качество коммуникаций при сокращении финансовых затрат на них — это предлагает своим корпоративным клиентам один из крупнейших сотовых операторов.

31 СПЕЦПРОКТ

МАЛЫЙ БИЗНЕС ВОЛОГОДЧИНЫ В ЛИЦАХ

Специальный проект журнала «Бизнес и Власть» о молодых вологжанках, которые решились начать свой бизнес и уже добились первых успехов.

38 БИЗНЕС-ИДЕЯ

УМНЫЙ БИЗНЕС — «УМНАЯ ЕДА»

Директор компании «Умная еда» Елена Архипова рассказывает о бизнесе, который исполняет мечту сотен вологжан — сбросить лишний вес.

40 АКТУАЛЬНО

С ПОЛНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ!

О развитии социального предпринимательства в Вологодской области.

ФМС НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

В сезон путешествий Управление Федеральной миграционной службы России по Вологодской области стремится оперативно удовлетворять все пожелания граждан.

КТО ЗАЩИТИТ ДОБРОВОЛЬНЫХ ПОЖАРНЫХ?

Добровольные пожарные команды нужны России, а им нужны гарантии.

44 В2В

СК «СОГЛАСИЕ»: НОВЫЕ ПОДХОДЫ И НОВЫЕ РИСКИ

Евгений Стельмашенко побывал на стажировке в Лондоне и готов предложить корпоративным клиентам новые выгодные условия сотрудничества.

НОВЫЙ УРОВЕНЬ ТОРГОВЛИ И ШОПИНГА

Председатель Совета директоров группы компаний «Регионы» Амихран Мори об экономическом потенциале сегмента торговой недвижимости Вологодской области.

47 ПОЛИТИКА И ОБЩЕСТВО

ЗАКОН О ПАРТИЯХ, КАК ГАМБУРГЕР

Федеральный закон, значительно упрощающий регистрацию политических партий, активнее обсуждался уже после, а не до его принятия.

49 ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

64 КНИГИ

65 ФИЛЬМЫ

66 ХОББИ

СУДЬЯ РАССУДИТ

Судья Вологодского областного суда Галина Осокина предстает в амплуа литератора и не только.

68 ТУРИЗМ

ПУТЕВКА В СПОРТ

Новый вид отдыха — фитнес-туризм: минус усталость и лишние килограммы.



38



62



66

КРЕДИТ ДЛЯ МАЛЕНЬКОЙ ТАКОЙ КОМПАНИИ

Главный вопрос, который стоит перед бизнесом любого уровня, от индивидуального предпринимателя до холдинга: «Где взять денег на развитие»? СКБ-банк предлагает выгодные условия кредитования малого и среднего бизнеса.

С необходимостью пополнять свой бизнес инвестициями сталкивается каждый грамотный предприниматель. Как правило, кредиты для бизнеса оформляются на покупку основных и пополнение оборотных средств, на приобретение необходимого оборудования, транспорта или недвижимости. Кроме того, заемщик может взять кредит при форс-мажорных обстоятельствах.

В этом поможет СКБ-банк, выбравший кредитование малого и среднего бизнеса одним из своих стратегических приоритетов. Это заложено в самом названии банка: «СКБ» означает «Содействие Коммерции и Бизнесу». Что особенно важно, банк уделяет особое внимание микрокредитованию предприятий с небольшими оборотами. Понимание потребностей и проблем этого сегмента позволило СКБ-банку создать очень интересные продукты для этой целевой аудитории.

СКБ-банк стремится создавать продукты, которые быстро и просто удовлетворяют спрос нашей целевой аудитории. Придерживаясь принципа «сила простоты», СКБ-банк сформировал всего два продукта, полностью отвечающие потребностям предпринимателей.

Кредит «Просто так» — это ключевой кредитный продукт для МСБ, на который

поступает до 90% всех заявок. Он рассчитан на небольшие суммы.

Кредит «Набирай обороты» предназначен для предпринимателей, которые нуждаются в средствах на инвестиционные цели и пополнение оборотных средств.

Конкурентные преимущества

- **Быстро.** Мы понимаем, насколько важно для предпринимателя скорость, а потому решение по заявкам на суммы до 3 миллионов рублей вы получите в течение суток. В случае положительного ответа мы также гарантируем быструю выдачу денежных средств.

- **Просто.** Зная о том, как непросто предпринимателям предоставить залог, мы готовы выдать значительную сумму без залога и поручительства — только честное слово!

- **Удобно.** Принимая решение по кредиту, мы рассматриваем только результаты работы наших заемщиков. А потому мы не требуем от наших заемщиков горы заверенных бухгалтерских отчетов. Пакет необходимых документов минимален.

- **Надолго.** Мы выдаем кредиты на длительный срок. За счет удлинения срока уменьшается ежемесячная платежная нагрузка, и у предпринимателя есть возможность взять максимальную сумму для развития своего бизнеса.

Взаимная выгода

Конечно, выдавая кредиты, банк не забывает и о рисках, ведь его главная задача — возврат кредитов с процентами. Комплексная работа с банком со стороны заемщика, его открытость, существенно упрощает процедуру предоставления кредита. А потому наличие расчетного счета в СКБ-банке позволяет нам видеть движение денежных средств по счетам, поступление платежей, развитие предприятия в целом. Это позволяет минимизировать риски и увеличивает вероятность выдачи кредита практически до 100%.

Время — деньги

СКБ-банк не просто декларирует, а обеспечивает своим клиентам возможность выдачи кредита за короткий срок с минимумом формальностей. При этом даже необязательно посещать офис: заявку на кредит предприниматель может заполнить на сайте банка или оформить по телефону Контакт-центра 8-800-1000-600.

Надо отметить, что СКБ-банк — одна из старейших российских кредитных организаций, ровесник банковской системы современной России. Он был основан в ноябре 1990 года на базе Свердловского областного управления Агропромбанка СССР. Сегодня это универсальный банк, который входит в пятерку крупнейших кредитных организаций страны по приросту кредитного портфеля.

Основная цель СКБ-банка — содействие бизнесу своих клиентов. Таким образом, предлагая каждому клиенту универсальное и удобное обслуживание, банк выступает в качестве профессионального и грамотного финансового партнера. Широкий перечень оказываемых услуг, разветвленная инфраструктура и разумные тарифы делают сотрудничество с СКБ-банком выгодным и приятным.



ОАО «СКБ-банк»
г. Вологда, ул. Зосимовская, 40
8-800-1000-600 (звонок бесплатный)
www.skbbank.ru

Генеральная лицензия ЦБ РФ № 705



БИЗНЕС И ВЛАСТЬ

УЧРЕДИТЕЛЬ
ООО «КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР «ЮСКАР-ФИНАНС»

ИЗДАТЕЛЬ
ООО «АН-МЕДИА»

«ОБЛАСТНОЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»
СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ: ПИ № ТУ 35 038, ВЫДАНО
ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ СВЯЗИ
И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ПО ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ
11 АВГУСТА 2010 ГОДА.

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
АЛЕКСАНДР ВЕНИАМИНОВИЧ МАЛЬЦЕВ

ДИРЕКТОР
ТАТЬЯНА ВОСТОКОВА

КОРРЕКТОР
ЕКАТЕРИНА КОРОЛЕВА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ
ИРИНА АЛТАЕВА
АННА АРТЕМОВА
ВАЛЕНТИН ИВАНОВ
АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ
АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ
АНТОН НОСОВ
ЕГОР ЕЛИН
АНТОН ЯНКОВСКИЙ

ФОТОГРАФИИ
ВИТАЛИЙ АНТОНОВ
СЕРГЕЙ БОГДАНОВ
АЛЕКСАНДР КОРККА
МИХАИЛ ТРАПЕЗНИКОВ

ДИЗАЙН
2DIZAINERA

РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ
ТЕЛЕФОН: (8172) 70 87 17, 765 513
ТЕЛЕФОН/ФАКС: (8172) 765 512
E-MAIL: BUSINESS-MAGAZINE@YANDEX.RU

ОТПЕЧАТАНО
ТИПОГРАФИЯ ООО «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «ЧЕРЕПОВЕЦЬ»,
162600, Г. ЧЕРЕПОВЕЦ, УЛ. МЕТАЛЛУРГОВ, 14А.
ТИРАЖ 4000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 10 МАЯ 2012 Г.

ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 14 МАЯ 2012 Г.

МАТЕРИАЛЫ, ОБОЗНАЧЕННЫЕ ЗНАКОМ **P**,
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, ОФ. 111
ТЕЛ. (8172) 708 717, 765 513
E-MAIL: VOLBUSINESS@GMAIL.COM

WWW.VOLBUSINESS.RU
БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ



Что бы мы ни говорили о новых вызовах времени, о современных тенденциях в технологической, социально-экономической или политической сфере, от собственной истории не уйти. Собственно, урокам истории посвящена наша новая рубрика «Исторический ракурс», приуроченная к круглой дате — 1150-летию зарождения российской государственности, отмечаемой в 2012 году. В этом номере журнала мы рассуждаем о реформах Петра Столыпина, чья фигура и деятельность оказались весьма актуальны в современном контексте.

Иногда историю удается преодолеть. Известно, что одна из «родовых травм» российской буржуазии — страх и заигрывание перед государством. Как и 100 лет назад многие предприниматели предельно осторожны, когда речь заходит о публичном разговоре на серьезные темы — сказывается боязнь излишнего внимания не только конкурентов, но и контролирующих органов. В автоматическом режиме срабатывает правило, сформулированное еще Гиляровским: «Нашел — молчи и потерял — молчи». Тем более приятно, что у молодых предпринимателей оно срабатывает значительно реже, чем у тех, кто делал свой бизнес 90-е. Уже в процессе работы над спецпроектом «Малый бизнес Вологодчины в лицах» мы решили сделать его публикацию регулярной — так много интересных молодых предпринимателей готовы рассказать о себе, поделиться успехами и мыслями о том, что волнует.

Тема этого номера — инновации, но я не случайно заговорил тут об истории. Важно, чтобы те, кто занимается производством и популяризацией современных технологий, инновационных товаров или услуг, были последовательны, не тяготились стереотипами прошлого, а творчески переосмыслили реальность. В конце концов, как ни пафосно это прозвучит, доля инновационности должна быть не только в самом продукте, но и в способах его продвижения.

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

СТОЛЫПИНСКИЕ УРОКИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЫЦЕВ

В апреле этого года было отпраздновано 150-летие со дня рождения Петра Столыпина, премьер-министра и министра внутренних дел России начала XX в. Этой дате посвящен целый ряд мероприятий: конкурсов, открытых лекций, круглых столов, в том числе с участием преподавателей и студентов исторического факультета ВГПУ. Мы беседуем с деканом факультета, доктором исторических наук, профессором Василием САБЛИНЫМ, чтобы разобраться, почему так важна для нас сегодня фигура этого государственного деятеля.

— Такое внимание к фигуре Столыпина именно сегодня обусловлено круглой датой или чем-то большим?

— Полагаю, второе. Жесткий и прагматичный политик, волевой и целеустремленный реформатор, Столыпин сегодня интересен, прежде всего, своей деятельностью в рамках масштабного проекта по модернизации России. В советское время историки больше внимания уделяли его политической деятельности, противостоянию с Государственной думой, сегодня же — его социально-экономическим преобразованиям.

— Да, но его главное детище — аграрная реформа — дала весьма противоречивые результаты. Петр Аркадьевич был известен как поборник стабильности, но во многом его политика подготовила революционный взрыв 1917 года...

— Конечно, реформа носила противоречивый характер. Но она имела вполне определенную цель — вытащить сельское хозяйство из той ямы, в которой то оказалось к началу XX века. Эта сложная задача решалась в духе буржуазного либерализма: создание слоя состоятельных мужиков-собственников, переселение части населения на пустующие территории, агрономическая и агротехническая помощь крестьянству. Аграрное перенаселение в то время объективно являлось тормозом развития во всех сферах общества, поэтому реформа проводилась Столыпиным порой очень жестко, преодолевая сопротивление оппозиционных партий как левых, так и правых.

И в ряде регионов ему удалось добиться значительных успехов. В Сибири, например, были явлены образцы предприимчивости русского крестьянства, было создано товарное производство, переселенцы показали свою высокую приспособленность к старожильческой среде. Кстати говоря, Вологодский край тоже имеет уникальный пример столыпинской переселенческой политики. В Никольском уезде (сейчас

эта территория Кировской области) был создан колонизационный район, где на хутора и отруба селились прибалтийские крестьяне. И им удалось наладить хозяйство на этих землях, которые до этого не знали частной собственности. Этот сюжет еще ждет своего исследователя, так как большая часть архивных документов до сих пор не переведена на русский язык.

— Почему же тогда говорят о том, что столыпинская реформа провалилась?

— Причинами неуспеха среди прочего были и объективные условия, в первую очередь, Первая мировая война. Во-вторых, в ходе реформы обнаружились подводные камни. Среди выделившихся из общины оказалось много не столько крепких хозяйственников, на которых делалась ставка, а бедноты, которая просто продавала закрепленные в собственность участки, чтобы свести концы с концами. Наконец, самое главное — не удалось поломать менталитет русской деревни. Если с одной стороны часть крестьян восприняла реформу, то другая — большая часть — относилась к ней с крайним недоверием и даже раздражением. У деревни был свой ответ на аграрный вопрос: «отнять и поделить», что означало уравнильное распределение земли. Эта утопическая идея русского крестьянства

При проведении реформ власть должна учитывать социальные интересы различных социальных групп, должна выдерживать баланс интересов.

оказалась очень живучей — не случайно оппозиционные партии в начале XX века, а потом и советские вожди подыгрывали этими настроениям крестьянства.

— Василий Анатольевич, как вы считаете, нынешняя модернизация, о которой так много говорил ушедший Президент,



также возможна только сверху, по инициативе и силами государства?

— Так уж получилось, хотим мы того или нет, исторически государство у нас сильнее общества. Опыт России показывает, что все три большие волны модернизации — петровская, начала XX в. и сталинская 1930-х годов — осуществлялись именно государством и сопровождалась при этом огромными социальными издержками, как правило, за счет самого многочисленного слоя — крестьянства. Сейчас этот механизм не работает — деревня, по существу, уничтожена. Но это не снимает вопроса социальной и моральной цены модернизации — при проведении реформ власть должна учитывать социальные интересы различных социальных групп, должна выдерживать баланс интересов.

— А есть у нас в государственном аппарате новый Столыпин, который бы ясно видел государственный интерес и в то же время адекватно определял социальную цену реформ?

— Даже если бы он и был, сегодня политику делает команда, группа единомышленников, а не один человек. Сегодня реформаторам типа Столыпина не на кого опереться — российская политическая элита по-прежнему слишком слаба, слишком эгоистична. Сейчас наша социально-экономическая политика больше похожа на латание дыр, нежели на продуманную стратегию.

— На что тогда надеяться?

— На то, что будут постепенно развиваться институты гражданского общества, новый тип общественного сознания. Ну и на Господа Бога (улыбается). **ES**

Попался на взятке в полмиллиона

Первый заместитель главы Череповецкого района Вячеслав Рябов арестован за попытку получения взятки в полмиллиона рублей. Высокопоставленный чиновник, а также его предполагаемый поделщик — заместитель директора «Агентства содействия инвестициям» Андрей Азетов были задержаны с поличным 11 апреля в одном из ресторанов Череповца.

По версии следствия, там подозреваемые назначили встречу предпринимателю, с которого хотели получить взятку в размере 500 тысяч рублей за смену категории использования земельных участков, принадлежащих бизнесмену. В настоящее время Вячеслав Рябов находится под домашним арестом, второй подозреваемый — под подпиской о невыезде. Глава Череповецкого района Леонид Родичев заявил в интервью череповецким СМИ, что ничего конкретного об этом инциденте не знает, а своего заместителя может охарактеризовать как «добросовестного парня».

На реконструкцию зданий потратят полмиллиарда рублей, но этого все равно мало

526 млн рублей власти Вологды выделили в этом году на ремонт и строительство нескольких социально значимых объектов. Среди предусмотренных бюджетом мероприятий — ремонт Дворца единоборств на ул. Предтеченской, возведение ледовой дорожки на стадионе «Локомотив», создание Центра искусств (строительно-монтажные работы начнутся в августе), сдача спортивного комплекса на ул. Пугачева (ранее она планировалась в декабре 2011 года) и строительство виадука, соединяющего основную часть города с микрорайоном Лукьяново (сдача объекта намечена на конец 2013 года).

В то же время местные архитекторы и градозащитники в очередной раз поднимают проблему сохранения и развития деревянного домостроения в современной городской среде. Так, в начале мая Вологодское общество охраны памятников истории и культуры обратились в областной Департамент культуры с предложением разработать и принять программу по сохранению деревянной Вологды. Члены общественной организации отмечают, что за последние годы областная столица потеряла каждый третий деревянный памятник архитектуры и целые кварталы с деревянной застройкой. Как сообщает радио «Премьер» в настоящее время принято решение о создании при Департаменте специальной рабочей группы, которая и займется разработкой комплексной программы защиты памятников.

Кроме того, проблемам и перспективам развития деревянной архитектуры будет посвящен очередной фестиваль «Дни архитектуры в Вологде», который пройдет с 16 по 22 мая в Юго-западной башне Кремля и на других площадках города.

Новые кольцевые развязки Вологды

О строительстве сразу двух кольцевых развязок в Вологде заявляют городские власти. Первая будет пущена в строй уже в октябре на пересечении Окружного шоссе, улицы Панкратова и трассы Вологда — Новая Ладога. Стоимость проекта — порядка 650 млн руб. Строительство финансируется из федерального бюджета.

Проект еще одной кольцевой развязки — у троллейбусного депо на Окружном шоссе — был представлен общественности 24 апреля. Чиновники администрации Вологды заявляют, что сооружение снизит аварийность на данном участке дороги. О стоимости и сроках сдачи этой развязки пока ничего не известно.

В отдаленные районы придет сжиженный газ

В Вологодской области планируется реализовать проект по сжижению газа для газификации отдаленных населенных пунктов области. Об этом на встрече с заместителем председателя правления ОАО «Газпром» Виталием Маркеловым заявил губернатор области Олег Кувшинников, — сообщает «Медиа-Центр».

«Речь шла об увеличении потребления газа регионом в рамках реализации крупного проекта «ФосАгро» и потенциального создания газохимического кластера, а также планов по строительству газопроводов-отводов в ряде районов области», — рассказал Олег Кувшинников.

Глава региона также выразил надежду на продолжение «Газпромом» социальных проектов и заверил Виталия Маркелова в оперативном решении руководством области важных технических вопросов — переводе земель из одной категории в другую. На встрече был также поднят вопрос о работах по восстановлению автодорог региона. Глава региона предложил рассмотреть вопрос об ускорении этого процесса, чтобы начать работы уже в мае.

Гордума Вологды: верните миллиард!

Вернуть городской казне прежний объем средств от НДСФЛ просят депутаты вологодской Гордумы. Соответствующее обращение к губернатору области было утверждено на апрельской сессии городского парламента. Там объясняют, что в конце прошлого года Законодательное собрание области перекроило бюджет так, что доля НДСФЛ, которая поступала в бюджет Вологды, уменьшилась с 40 до 20%. Это привело к сокращению доходной части бюджета Вологды более чем на 1 миллиард рублей. В результате финансирования лишились несколько городских целевых программ. Городские власти не могут в полной мере исполнять решения судов по капитальному ремонту дорог, переселению граждан из ветхого и аварийного жилья, предписаний по обеспечению безопасности образовательного процесса.

«В бюджетном кодексе сказано про 40%, у нас же законом области установлено 20%. Эта инициатива, если она будет реализована, позволит пополнить городской бюджет более чем на миллиард рублей. Тогда мы сможем продолжать выполнять все наши социальные обязательства перед вологжанами. Мы очень рассчитываем на понимание главы региона и на положительное решение вопроса», — сообщил ИА «СеверИнформ» председатель вологодской Гордумы Игорь Степанов.

Вологодские бюджетники в конце года могут остаться без зарплаты

Работники бюджетной сферы Вологодской области в четвертом квартале этого года могут остаться без зарплаты. Об этом 28 марта на заседании сессии ЗСО заявил губернатор Олег Кувшинников. По его словам, бюджет региона уже полностью исчерпан, а дефицит областной казны составляет уже более 5 млрд рублей. Месяцем позже на внеочередном заседании правительства, Олег Кувшинников объявил, что собственные доходы области в нынешнем году составят 31,1 млрд руб. Государственный долг области в 2012 году достигнет 28,7 млрд, что составляет 92,3% от всего объема доходов.

Эксперты заявляют, что Вологодская область стоит на грани объявления дефолта и возможного введения внешнего финансового управления федеральными властями. В свою очередь Минфин России присвоил Вологодской области минимальную — III степень качества организации бюджетного процесса. Свое решение в Москве объяснили снижением объема доходов региона в 2009–2011 годах на 24 млрд рублей.

«Северсталь» получила право на финансирование по условиям Киотского протокола

Проекты «Северстали», позволившие компании сократить выбросы парниковых газов, утверждены Министерством экономического развития РФ для предоставления финансирования в рамках Киотского протокола. Речь идет о двух масштабных инвестиционных проектах модернизации оборудования на Череповецком металлургическом комбинате, ключевым эффектом которых является снижение негативного воздействия на окружающую среду, — сообщает «Медиа-Центр».

Один из них — «Строительство шахтной печи №2 на ОАО «Северсталь». В рамках данного проекта была реконструирована линия слябов, построена сталеплавильная печь и установка «печь-ковш» в электросталеплавильном цехе. Согласно второму проекту «Повышение энергоэффективности за счет модернизации производства стали на ОАО «Северсталь», была проведена реконструкция коксовой батареи №3 и комплекса доменной печи №4.

Результатом проведенных мероприятий стало снижение выбросов парниковых газов в атмосферу за 2008–2012 гг. на 4,7 млн тонн, что подтверждено специализированной экспертной организацией.

«Полученный природоохранный эффект от проектов позволит «Северстали» в рамках Киотского протокола получить финансирование, — комментирует Андрей Луценко, директор по производству — главный инженер дивизиона «Северсталь Российская Сталь». — По условиям соглашения эти средства компания направит на реализацию других природоохранных мероприятий».

Алексей Мордашов в тройке самых богатых российских предпринимателей

Бюджетный кризис в области не мешал вологодскому олигарху Алексею Мордашову занять третье место в списке самых богатых российских предпринимателей. Состояние владельца «Северстали» оценивается в 15,3 млрд долл. Возглавляет список Алишер Усманов, его состояние превышает 18 млрд долл. На второй позиции — еще один металлург Владимир Лисин — 15,9 млрд долл. Совокупное богатство 200 богатейших предпринимателей России в 2012 году составляет 446,3 млрд долл.



АВИАПРЕДПРИЯТИЕ «СЕВЕРСТАЛЬ»

РЕКЛАМА

Лицензия № ППО 135 от 13.02.08

Расписание регулярных рейсов с 25.03.2012 по 27.10.2012 года (время местное)

МАРШРУТ	№РЕЙСА	ВЫЛЕТ	ПРИЛЕТ	ДНИ ПОЛЕТОВ
Череповец — Москва (Внуково)	Д2-15	8:00	9:05	1,2,3,4,5
Москва (Внуково) — Череповец	Д2-16	9:50	10:55	1,2,3,4,5
Череповец — Великий Устюг	Д2-16	11:30	13:00	2,4,5
Великий Устюг — Череповец	Д2-17	17:00	18:30	2,4
Череповец — Москва (Внуково)	Д2-17	19:00	20:05	1,2,3,4,5
Москва (Внуково) — Череповец	Д2-18	21:00	22:05	1,2,3,4,5
Череповец — Москва (Домодедово)	Д2-27	15:30	16:35	4,5
Москва (Домодедово) — Череповец	Д2-28	17:25	18:30	4,5
Великий Устюг — Череповец	Д2-29	17:00	18:30	7
Череповец — Москва (Домодедово)	Д2-29	19:00	20:05	7
Москва (Домодедово) — Череповец	Д2-30	21:00	22:05	7
Череповец — С. Петербург	Д2-19	7:30	8:30	1,2,4
С. Петербург — Череповец	Д2-20	9:15	10:15	1,2,4
Череповец — С. Петербург	Д2-21	19:45	20:45	2,4,5
С. Петербург — Череповец	Д2-22	21:30	22:30	2,4,5
с 28.03.2012				
Череповец — Мурманск	Д2-51	8:30	10:15	3
Мурманск — Череповец	Д2-52	11:00	12:45	3
Череповец — Мурманск	Д2-53	17:00	18:45	7
Мурманск — Череповец	Д2-54	19:30	21:15	7
с 24.04.2012				
Череповец — Воркута	Д2-41	11:30	13:50	2
Воркута — Череповец	Д2-42	16:00	18:20	2
Череповец — Внуково	Д2-43	7:00	7:55	6
Внуково — Воркута	Д2-43	9:05	12:15	6
Воркута — Внуково	Д2-44	13:00	16:10	6
Внуково — Череповец	Д2-44	16:55	17:55	6
с 16.05.2012				
Череповец — Сочи	Д2-61	14:00	16:45	3
Сочи — Череповец	Д2-62	17:45	20:30	3
Череповец — Сочи	Д2-63	9:45	12:35	7
Сочи — Череповец	Д2-64	13:40	16:15	7
с 03.06.2012				
Череповец — Анапа	Д2-71	11:30	14:00	7
Анапа — Череповец	Д2-72	15:00	17:30	7

Гибкая система тарифов и скидок на авиабилеты в Санкт-Петербург

Возможны изменения расписания.

Справки и бронирование авиабилетов в аэропорту «Череповец»: (8202) 67-52-22, 64-64-01, 675-211

Подробная информация на сайте авиапредприятия: www.severstal-avia.ru

Предоставляется бесплатная автостоянка.

ЗАО «РПЦ»

В рамках рубрики «Пропущенные новости» наш обозреватель Иван БЕЛОВ рассказывает о событиях, которые по цензурным или окологензурным соображениям были недостаточно освещены, а то и вовсе проигнорированы самым доступным для россиянина источником информации — федеральными телеканалами.

На этот раз речь пойдет о массовой истерии, спровоцированной панк-молебном группы Pussy Riot в Храме Христа Спасителя, и последовавшим за ним многотысячным молитвенным стоянием «в защиту веры».

Сразу оговорюсь: я русский, крещен по православному обычаю, с уважением отношусь к чувствам верующих и не имею намерения никого оскорбить. Я всего лишь предлагаю посмотреть на недавние события с точки зрения здравого смысла.

Кто угрожает РПЦ?

Молитвенное стояние у Храма Христа Спасителя по заявлению духовенства проводилось «в защиту веры, поруганных святынь, Церкви и ее доброго имени». От кого же исходит угроза? Ответ на этот вопрос дал Высший церковный совет, по сообщению которого за последнее время произошла целая череда «актов вандализма и осквернения храмов, начавшаяся 21 февраля с кощунства в кафедральном соборном Храме Христа Спасителя».

Я не являюсь поклонником или адвокатом девушек из Pussy Riot. Однако их акция ни вандализмом (девушки ничего не сломали), ни кощунством (храм после акции не переосвящали) не является. Эксцентричная молитва даже на хулиганство не тянет, и больше походит выходку в стиле православно-юродства. Тем более, что состоялось панк-молебен в Масленицу — традиционное для русского скоморошества время. Тем не менее, членов Pussy Riot уже 3 месяца держат в СИЗО, и срок содержания продлен до 24 июня. О так называемом оскорблении чувств верующих тоже говорить нельзя. В Храме Христа Спасителя систематически проводятся презентации, банкеты и автошоу с полуголыми моделями и это никого не оскорбляет. Может быть дело в том, что Pussy Riot нелюди «Богородица, Путина прогони», а не «Богородица, Путина укрепи»? Вопрос риторический. Тем не менее, на угрозы православию панк-молебен явно не представляет.

Что еще духовенство считает угрозой православию? ВЦС перечисляет никак не связанные друг с другом эпизоды: «6 марта в соборе в Великом Устюге мужчина топором наносит удары по 30 иконам; 18 марта храм города Мозыря оскверняется надписями; 20 марта в собор Невинномыска врывается мужчина, крушит иконы, втыкает нож в поклонный крест, избивает священника». Все перечисленное — типичная уголовщина с примесью мракобесия.

Согласно документу ВЦС, «в этом же контексте осуществляется клеветническая информационная атака на предстоятеля Церкви», а нападки

на церковь объяснены происками ее врагов, которых возмущает ее «активная позиция по многим злободневным вопросам». На этом месте стоит остановиться подробнее.

Каков поп, таков и приход

О Патриархе Кирилле и хозяйственной деятельности РПЦ в последнее время появилось действительно много любопытной информации. Чего только стоит эпизод с часами Breguet за миллион с лишним рублей, которые на руке Патриарха заметили журналисты несколько лет назад. Когда же недавно сотрудники пресс-службы Патриархии отретушировали снимки Кирилла со злополучными часами, забыв удалить их отражение на полировке, история превратилась в фарс.

Скандал с элитной квартирой Патриарха тоже бурно обсуждался в Интернете, но не попал на федеральное ТВ. Патриарх Кирилл, давший обет нестяжания и безбрачия, и прописанная с ним в одной квартире госпожа Лидия Леонова отсудили у своего соседа — большого раком врача, священника и экс-министра Юрия Шевченко 19,7 млн рублей. Поводом стала строительная пыль, проникшая в жилище Патриарха из соседской квартиры, расположенной этажом ниже. Поистине яркий пример евангельского смирения и всепрощения!

Симфония властей

Связь высших иерархов РПЦ с КГБ в советское время, безакцизная торговля алкоголем и табаком в 90-е, введение в российских школах уроков по Закону бою, а также ползучее сращение с государством — этот список претензий общества к церкви можно продолжить. Но речь не об этом. Скандалы, связанные с РПЦ и высшим духовенством — это сигнал общества, которое не может мириться с тем, что институт, призванный быть носителем нравственности и духовности, демонстрирует едва ли не все пороки, характерные современной эпохе.

Реформа церкви — ее внутреннее дело. Но инициировать перемены может только реальное отделение церкви от государства. Только в этом случае церковь вынуждена будет меняться, приводя нормы жизни духовенства в соответствие с декларируемыми этим же духовенством ценностями. Сейчас же высшие церковные иерархи — как это ни прискорбно — по факту являются частью правящего в России класса бизнес-чиновников. В то время, как рядовые священники, следующие христианским заповедям, лишены возможности руководить церковью. **BB**

ТЕКСТ: АНТОН НОСОВ

Очередной обзор вологодской блогосферы мы решили целиком посвятить кризисным явлениям в экономике области и их отражению в сетевых дневниках вологжан. «Живой журнал» сейчас полон возмущенных заметок по поводу разбитых дорог, сокращения бюджетного финансирования, замораживания различных программ и грядущей отмены льгот. Наиболее продвинутые блогеры идут дальше, пытаются анализировать ситуацию и строить прогнозы. Именно эти размышления и попали в весенний обзор сетевых дневников вологжан.

Одним из первых кризисом областных финансов озаболел специалист по связям с общественностью **Владимир Пешков**. В своем дневнике он сообщил, что Вологодчину в скором времени ждет банкротство и введение внешнего управления:

«В октябре долг был 20 млрд, сейчас около 26 (неофициально — до 40), и продолжают занимать, ибо денег ни на что не хватает. Грядут масштабные сокращения финансирования всего и вся — систему соцзащиты «прирежут» на треть, финансирование театров на 20%, штат ряда областных департаментов сократят вдвое. Вологодская область может превратиться в Грецию, которая всем кругом должна и не имеет каких-либо перспектив выбраться из долговой ямы. Плюс Вологодчины в том, что она не независимое государство и при наличии политической воли федерального центра ситуацию до афинского сценария не доведут.

Прямые параллели с Грецией также проводит вологодский предприниматель и музыкант **Сергей Непряхин**:

«Доходы Вологодской области в 2012 году — 31 млрд рублей, государственный долг — 29 млрд

БЛОГИ И КРИЗИС

рублей. В отработке у судебных приставов более 50 000 дел о взыскании налоговых долгов у частных лиц. Переведем на русский язык: область — банкрот, жители разорены. Или наоборот, кому как нравится. А вы говорите — Греция! В Греции хоть тепло, и море...»

Учитель **Андрей Танцов** взглянул за океан и сравнил кризис на Вологодчине с аналогичными проблемами в... США:

«Вологодская область одна из первых догнала и обогнала Америку. Долг области, как и в США, стал равен годовому бюджету. Это великое достижение, достигнутое упорным трудом чиновников при прежнем губернаторе, который, помнится, все лодки делал да бани строил, теперь законы придумывает. Причем область все эти годы была донором регионов. Это как? Брали кредиты и платили налоги?»

Новый губернатор области объявил о сокращении расходов на 5 млрд рублей, а это где-то десятая часть бюджета. От такой суммы в 10% Обама, там у себя в Америке, в раз бы побелел и в Мексику эмигрировал. Тяжело там в Америке, сложно, не то что в России. Здесь все просто и понятно. Сокращения, как всегда, коснутся беднейших слоев населения, бюджетного и дорожного строительства, здравоохранения».

Журналист **Сергей Вольф** также не остался в стороне от общего тренда и разместил довольно едкий пост, в котором на пальцах объяснил роль прежнего губернатора в превращении Вологодчины из региона-донора в банкрота:

«Позгалеv хотел а) быть хорошим для всех и б) получать хорошие результаты для партии власти на выборах. Именно поэтому он щедро рукою нараздавал социальные гарантии и прочих обещаний, явно не сопоставимых с экономическими возможностями области. А чтобы их исполнять, влез в долги. Политика эта оказалась а) порочной и б) неэффективной. Потому что а) «Единой России» это не помогло и б) денег в бюджете теперь нет, не то что на региональные доплаты, а и на зарплату бюджетникам в четвертом квартале».

Журналист **Игорь Волков** 27 апреля посетил митинг «Против произвола и коррупции», по итогам которого опубликовал объемный пост «Протест — это симптом тяжелой болезни». Обширные цитаты из выступления участников акции: пенсионеров, бизнесменов и депутатов, сравнение заявлений бывшего

и нынешнего губернаторов, анализ финансовых показателей крупнейших вологодских налогоплательщиков подводят читателей к неутешительному выводу:

«Никакой российской экономики де-факто не существует, а существует в России экономика оффшорно-теневая: крупняк сидит в оффшорах, а середняк и мелочь предпочитают тень. Деньги убегают не только из области, но и из страны. И никакое это не бегство спекулятивного капитала, деньги выводят свои. Сегодня в зарубежных оффшорных компаниях находится более 70% российской собственности, а то, что не выведено в оффшоры, спрятано в тень».

От произвола, коррумпированной чиновничьей клики, от кривосудия бегут эти деньги либо за бугор, либо в тень, а вместе с ними растворяются в воздухе надежды на достой-

собственников любые, даже самые многообещающие, проекты скорее всего обречены».

С постом Игоря Волкова перекликаются рассуждения вологодского блогера под ником **v-lastochkin**:

«Коррупция настоящая, откатная, чиновничья сегодня угрожает уже целостности страны. А вы полагаете, что в тридцатимиллиардном вологодском долге нет коррупционной составляющей? И «оптимизация» льгот пенсионерам и социально незащищенным слоям населения — это «мудрое» руководство областью правительства и бывшего губернатора?»

Тему кризиса не обходит стороной и высшее руководство области. Губернатор **Олег Кувшинников** систематически публикует в своем блоге информацию об антикризисных мерах, принимаемых правительством региона. В частности, губернатор поделился своими планами о том, как за три года увеличить доходную базу бюджета области на 4 млрд рублей:

«В числе основных мероприятий: легализация бизнеса и объектов налогообложения, увеличение занятости населения, усиление работы по неплатежам в областной и местные бюджеты. Реализация подобных мер в течение трех ближайших лет позволит легализовать около 600 млн руб. прибыли, создать около 28 тыс. рабочих мест и увеличить фонд заработной платы на 2,6 млрд руб. Помимо этого, в регионе создана межведомственная рабочая группа по платежам в бюджеты всех уровней и легализации объ-

ектов налогообложения. Основная цель этой группы — мобилизация доходов и, как следствие, улучшение качества налогового администрирования на областном и местном уровнях. Воплощение в жизнь мероприятий Плана должно повысить качество администрирования по налоговому и неналоговым доходам, привести налоговую нагрузку по малому бизнесу и физическим лицам в соответствие с социально-экономическим положением муниципальных образований, отменить неэффективные налоговые льготы. Бюджетный эффект от реализации мероприятий по укреплению доходной базы консолидированного бюджета области за 3 года оценивается в размере 4,2 млрд руб.»

Это была выдержка из блогов вологжан на тему кризиса. Посмотреть полный вариант вы, как всегда, можете на сайте журнала «Бизнес и Власть» по адресу volbusiness.ru. ☐

«Позгалеv хотел а) быть хорошим для всех и б) получать хорошие результаты для партии власти на выборах. Именно поэтому он щедро рукою нараздавал социальных гарантий и прочих обещаний, явно не сопоставимых с экономическими возможностями области. А чтобы их исполнять, влез в долги. Политика эта оказалась а) порочной и б) неэффективной».

ное здравоохранение, образование, на возрождение села и всего, всего прочего.

Если что-то и удерживает так называемую российскую экономику от полного краха, так это цены на нефть. За счет этих денег формируется федеральный бюджет, закупаются продукты питания, выплачиваются пенсии и зарплаты бюджетникам, силовикам, устраиваются грандиозные спортивные праздники (Олимпиада и Чемпионат мира по футболу) ... Вот только долго ли еще нефтяной бог будет благосклонно смотреть на Россию? Сможет ли на этом общеэкономическом фоне что-то поменять отдельно взятый губернатор?

Что-то, наверно, может. Создание «Корпорации развития» дело вроде бы здоровое. Подобные корпорации успешно работают, например, в Великобритании. Но, дело тут в том, что в стране с африканским уровнем коррупции, с фактическим отсутствием независимой судебной системы и класса реальных

Журнал The Scientist, одно из самых популярных изданий о науке, в конце прошлого года публиковал топ-10 наиболее выдающихся инноваций. Первым в списке идет секвениратор генов компании Pacific Biosciences. Американский аппарат стоимостью 700 тыс. долл. — первый анализатор ДНК, способный делать анализ на основании всего одной молекулы в реальном времени.

Малое инновационное предприятие «Биоматерия» из Оренбурга производит биокожу «Гиаматрикс». Эта инновационная разработка предназначена для защиты и эффективного восстановления дефектов кожи и слизистых оболочек (ожоги, травмы, трофические язвы и т. д.). В отличие от международных аналогов «Гиаматрикс» обладает более высокой биосовместимостью, клинической эффективностью и оптимальными биоинженерными свойствами.

Инновационные разработки в строительстве сегодня позволяют строить высотки за несколько месяцев, авторы проектов обещают, что их дома практически вечные. Правда последнее пока не доказано.

А когда говорят об инновационных разработках, скажем, в процессе покорения космического пространства, представляется супертехника из фантастической литературы прошлого века.

Выходит, что инновации — это фантастика плюс реальность, наука плюс бизнес, настоящее плюс будущее.

Сам термин «инновация» происходит от латинского *novatio*, что означает «обновление» (или «изменение»), и приставки *in*, которую можно перевести как «в направлении». Если переводить дословно, *innovatio* — «в направлении изменений».

Двигается ли Вологодская область в направлении изменений, и какие изменения выбирает? Этому мы посвящаем тему номера. Об инновациях на страницах нашего журнала рассуждают известный ученый, представители власти и бизнеса. Наши читатели получают уникальную возможность узнать разные точки зрения, познакомиться с разработками, претендующими на гордое звание инновационных, и, получив заряд инновационной энергии, воплотить в жизнь свои *innovatio*.



ВОЛОГОДСКАЯ область
БУДУЩЕЕ СЕГОДНЯ

ИННОВАЦИИ: В НАПРАВЛЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ



КАК ПОСТРОИТЬ ЭКОНОМИКУ РАЗНООБРАЗИЯ

Профессор Александр Шичков об инновациях и инноваторах



ТЕКСТ, ФОТО: АННА АРТЕМОВА

Доктор технических наук, доктор экономических наук, заслуженный деятель науки и техники РФ, многие годы Александр ШИЧКОВ занимается теорией и практикой инноваций. У него свой, весьма прикладной, подход к инновационному менеджменту, инноватике и инноваторам.

— Профессор, в последнее время так много говорят об инновациях в самых разных сферах деятельности, что возникает простой и актуальный вопрос: а что вообще можно считать инновацией?

— Давайте вспомним 70-е и 80-е годы прошлого столетия, когда все у всех было одинаковое и однообразное. С тех пор много изменилось, и сейчас люди нашей страны и всего мира требуют разнообразия. Различных автомобилей, диванов, кофточек, продуктов питания и т.д. Так вот, инновационная деятельность — это наука и практика рынка и бизнеса разнообразия. Поэтому предприятия должны производить разнообразную продукцию, имеющую конкурентные преимущества на внутреннем и внешнем рынках.

— То есть сейчас все предприятия России, и в том числе Вологодской области, пусть не все одинаково успешно, но должны заниматься инновационной деятельностью?

— Стремление у производителей продукции и услуг нашей области к разнообразию есть, но существующие технологии и методы организации производства не дают легко решить эти задачи. Предприятия, построенные в прошлой — индустриальной, государственной — экономике не приспособлены реализовать разнообразные потребительские свойства продукции и услуг, потому что напоминают балалайку, на которой требуется сыграть партию семиструнной гитары. К сожалению, это невозможно!

Американцы стали перестраиваться к разнообразию рынка в 60-е годы, а мы оказались перед фактом в 1991-м. Поэтому не нужно сегодня называть инновациями то, что таковыми не является. На самом деле инновационная деятельность — это теория и практика коммерциализации интеллекта. Она не может и не должна быть массовой. Это связано с тем, что инновационные менеджеры — это специалисты, которых нужно не просто обучать, а «выращивать» в бизнес-инкубаторах при крупных предприятиях. Инновационные менеджеры — люди амбициозные и талантливые, им не нужно говорить,

что делать сегодня и завтра, они все знают и умеют. Отождествлять инновационную деятельность с какими-то поделками неуместно.

— **А что именно должны делать и сделать инноваторы?**

— Если инженеры создают технологические машины, которые являются материальными активами (материальными инструментами) предприятий, то инноваторы разрабатывают нематериальные активы (интеллектуальную составляющую) производственного процесса, определяющую конкурентные преимущества продуктов на рынке и защищающую их от копирования. То есть инновационный процесс должен быть завершен созданием и постановкой на баланс предприятия нематериального актива.

В этой связи в странах с развитой инновационной рыночной экономикой органы местного самоуправления муниципальных образований (например, в Финляндии) создают при университетах бизнес-инкубаторы, в которых на основе магистерской подготовки инноваторов формируют инновационные предприятия и тем самым определяют рост налогооблагаемой базы муниципального бюджета. Инноваторы в этом случае, создавая нематериальные активы в виде продуктов и технологий, создают источники покрытия дефицита бюджета. Кстати, дефицит муниципального бюджета есть во всех странах, потому что он является естественным фактором роста потребностей людей в условиях, определяющих их жизнедеятельность.

Некоторые скептики говорят, что инновационная экономика в нашей стране не развивается. Это не так. Тот факт, что ВВП у нас растет на 6—7% в год, свидетельствует о том, что мы отошли от сырьевой экономики, которая определялась ростом ВВП только на 4% в год.

Предприятия, построенные в прошлой — индустриальной, государственной — экономике не приспособлены реализовать разнообразные потребительские свойства продукции и услуг, потому что напоминают балалайку, на которой требуется сыграть партию семиструнной гитары.

— **Получается, что на факультете инновационного менеджмента и инновационных технологий готовят специалистов по разработке и созданию нематериальных активов, которые являются основой экономики разнообразия. Как этому научить, Александр Николаевич?**

— Разумеется, у нас есть программы и государственные стандарты обучения инноваторов и инновационных менеджеров. Ряд дисциплин, в рамках которых мы даем требуемые знания, умения и навыки. Я сам, например, стараюсь максимально приближать студентов к реалиям инженерного бизнеса, поэтому даю практические задания, которые предполагают творческую работу в условиях инновационного рынка.

Простой пример деловой игры, который убедительно и доходчиво иллюстрирует молодому человеку рыночный инновационный подход к формированию производственного бизнеса. Никому в голову не придет в странах с развитой рыночной экономикой создавать многооперационный бизнес сразу под ключ. К примеру, пекарню можно и нужно создавать по технологическим переделам. Предприниматель учреждает предприятие, разрабатывает бизнес-план, получает субсидии в органах местного самоуправления или кредит в банке, арендует помещение с инженерными сетями, приобретает или берет в лизинг тестомесильную машину, производит тесто и продает его на рынке. В процессе производства и реализации продукции он формирует амортизационный фонд или приглашает партнера создать пекарное производство, которое будет покупать у него в необходимом количестве тесто и выпекать хлеб. Последующая реализация хлеба и части теста позволит сформировать инвестиционный фонд на создание упаковочного отделения. Далее на заработанные инвестиции будет приобретен транспорт и создана система реализации продукции. Именно на таких элементарных примерах с оценкой сценариев доходности бизнеса студенты осваивают философию предпринимательской деятельности, которая заключается в саморазвивающемся бизнесе на основе инновационного подхода. Они понимают, что надо последовательно формировать инфраструктуру производственного бизнеса на основе объективных законов экономики. Самоинвестируемый бизнес всегда будет доходным. **БВ**

Государственная поддержка

В Вологодской области для государственной поддержки научно-исследовательской, научно-технической и инновационной деятельности предприятий и организаций используются различные формы. Одна из них — программа грантов и премий. В прошлом году вузы области получили 25 грантов на общую сумму 4 млн 350 тыс. рублей, один грант в размере 500 тыс. рублей достался Вологодскому государственному и историко-художественному музею-заповеднику. В рамках реализации закона области «О премиях Вологодской области» ежегодно с 2002 года присуждается одна основная и одна молодежная государственные премии по науке и технике. Первоначально размер премий составлял 100 и 60

тыс. рублей соответственно. В 2011 году размер государственных премий впервые был увеличен до 520 тыс. рублей за основную и до 170 тыс. рублей за молодежную премии.

Кроме того, привлекаются средства из федерального бюджета. Так, в 2011 году по итогам конкурсного отбора по Программе «Участник молодежного научно-инновационного конкурса» («У.М.Н.И.К.») на поддержку научно-инновационных проектов ученых Вологодской области из федерального бюджета было привлечено 2,8 млн рублей.

Помимо финансовой поддержки в регионе внедряются и иные механизмы поддержки и стимулирования инновационной деятельности. Так, в области утверждена концепция создания и развития технопарков, где опреде-

лена основная идея развития инновационной инфраструктуры путем создания технопарков, сформулированы основные направления их деятельности. Сейчас ведется работа по созданию технопарков в Череповце и в Соколе.

В 2011 году на смену фактически действующему Совету по развитию научно-технического потенциала Вологодской области был создан Совет по научно-технической и инновационной деятельности. Основная цель работы нового органа, согласно официальным документам, содействие развитию и эффективному использованию научно-технического и инновационного потенциала области для решения задач социально-экономического и инновационного развития области.

АНГЕЛЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

В Череповце провели первую в истории России Неделю бизнес-ангелов

ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ

25 регионов страны, свыше тысячи инвесторов и пять тысяч участников собрала первая российская Неделя бизнес-ангелов, которая с 23 по 27 апреля прошла в Череповце. Специалисты рассказывали о том, как найти инвестора, и уверяли, что главным критерием для желающего вложить деньги будет инновационность проекта.

«Бизнес-ангелом» называют человека, который вкладывает свои деньги в развитие нового бизнеса. Как правило, бизнес-ангел появляется еще на стадии проекта, и его инвестиции именно по этой причине связаны с большими рисками: идея может не выгореть. По мнению московских специалистов, сегодня бизнес-ангелов интересуют прежде всего инновационные проекты, создатели которых ставят амбициозную задачу выхода на мировые рынки.

«Любой малый бизнес, занимающийся инновационными проектами, должен быть нацелен на мировые рынки, — убежден менеджер крупной венчурной компании **Роман Анурьев**. — Компания Google началась с двух студентов, которые просто оказались в нужное время и в нужном месте.

Мониторы на столах нашего президиума — продукт одной из северокорейских компаний, но практически половина решений этих мониторов — российские».

Местные предприниматели поспорили со столичными и обратили их внимание на то, что внедрение новых разработок и идей — это, конечно, хорошо, но взять под такие проекты кредит в банке крайне тяжело, как, впрочем, и получить поддержку государственных органов.

«Нужно понимать, что привлечение чьих-то капиталов предполагает и вложения с вашей стороны, — подчеркнул представитель одного из крупных госбанков **Алексей Тернавский**. — Помните, что деньги инвестора — это не ваши деньги. Ваши деньги находятся в карманах ваших потребителей,

и до этих потребителей вам необходимо достучаться».

В ходе Недели бизнес-ангелов предпринимателей также познакомили с работой городских и региональных организаций, которые занимаются развитием бизнеса и привлечением инвестиций. В Череповце это «Агентство городского развития» и инвестиционное агентство «Череповец», в области — недавно созданная «Корпорация развития Вологодской области».

«Мы приняли решение о проведении Недели бизнес-ангелов, чтобы способствовать решению ряда стоящих перед российской экономикой задач, в частности дать толчок развитию рынка инвестиций ранней стадии и продемонстрировать привлекательность инновационной деятельности», — обозначает суть мероприятия президент «Национальной ассоциации бизнес-ангелов» **Константин Фокин**.

По словам директора НП «Агентство городского развития» **Оксаны Андреевой**, благодаря Неделе бизнес-ангелов предпринимательское сообщество Вологодской области получило возможность узнать о вариантах привлечения инвестиций в свой бизнес, а об инвестиционных площадках региона узнал широкий круг инвесторов из различных городов.

Как отмечает мэр Череповца **Юрий Кузин**, который уделяет большое внимание работе с инвесторами, главная задача органов власти в этом направлении — создать благоприятный инвестклимат.

«Первое, с чего нужно начинать — с инвестиционного климата, — подчеркивает глава города. — Сказать, что его в Череповце нет, нельзя. Но мы должны понять те ограничения, которые отталкивают инвесторов от реализации проектов в Череповце. Должна быть доступная информация по ресурсам: земле, сетям и так далее. Условно говоря, инвестор из Нефтеюганска должен иметь возможность зайти на сайт и увидеть все о Череповце. Второе: мы должны более внимательно относиться к инвесторам. В 2010–2011 годах более 40 проектов в Череповце не было реализовано из-за отсутствия тепловой энергии. Это нонсенс. Мы должны все сети привести в соответствие тем требованиям, которые нам предъявляет время. И, наконец, инвесторы, бизнесмены должны чувствовать, что город заинтересован в их эффективной работе. В Германии, Финляндии префект округа несколько раз в неделю сам приходит на то или иное предприятие и спрашивает, как работает фирма, не нужна ли помощь. Потому что он понимает: бизнес решает социальные проблемы».

Константин Фокин: «Объем инвестиций российских бизнес-ангелов составит 1 млрд долл.»

В рамках российской Недели бизнес-ангелов в Москве состоялся XII Ежегодный Конгресс Европейской ассоциации бизнес-ангелов (ЕАБА), который собрал более 400 представителей ведущих российских и международных объединений бизнес-ангелов, посевных фондов, сервис-провайдеров, органов государственной власти и государственных институтов развития. В открытии Конгресса приняли участие Председатель Правления ОАО «РОСНАНО» Анатолий Чубайс, президент ЕАБА Брижитт Бауманн и президент Национальной ассоциации бизнес-ангелов России Константин Фокин. В своем выступлении последний подчеркнул, что Конгресс ЕАБА — отличная возможность для всех бизнес-ангелов увидеть друг друга и стать видимыми для общества. «Ежегодно бизнес-ангелы вкладывают в молодые бизнесы около 100 млрд долл. во всем мире, — рассказал Фокин, — это 90% всех инвестиций на ранней стадии развития компаний. Присутствие в стартапе ангела-инвестора увеличивает вероятность успеха компании в 4 раза. Наша общая задача — сделать так, чтобы объем инвестиций в российские компании от российских ангелов-инвесторов уже через 3–5 лет составил 1 млрд долл.»



ФАБРИКА ИДЕЙ

ТЕКСТ: АННА АРТЕМОВА, ФОТО: ИИЦ «ВОЛОГДА-ПОРТАЛ»

Третья межрегиональная выставка «Вологда — площадка инноваций» прошла в Вологде в конце апреля. Полсотни участников представили свои изобретения и проекты — все для комфорта, пользы, выгоды. Несколько дней многочисленных презентаций, круглых столов, встреч. Представляем читателям инновационные идеи «Площадки» и оценки, которые они получили.



Площадка разнообразия

Впервые Вологда стала площадкой инноваций в 2010 году. Городские власти решили, что новейшие разработки в самых разных сферах должны быть представлены именно в Вологде: это научный центр Вологодской области, обладающий большим потенциалом в сфере инновационного развития.

В 2010 году выставка-ярмарка насчитывала 28 участников, в 2011 году — 36, в этом — уже 52. За эти три года новейшие разработки были представлены в разных сферах: строительство и производственный дизайн, информационные технологии, энергосбережение, системы очистки воды, машиностроение, современная металлообработка, пищевая промышленность, безопасность, услуги связи, обучение, туризм и нанотехнологии.

В этом году в «Русском доме» можно было увидеть даже оружейные разработки. Студенты кафедры стрелкового пушечного вооружения Тульского

государственного университета привезли на выставку устройство для дистанционного разминирования мин и растяжек. «Наше устройство крепится к основному оружию бойца. На минном поле он может выстрелить из устройства. После этого за специальную веревку устройство нужно подтянуть к себе, «по пути» веревка обнаружит и зацепит мины и растяжки, которые пригодил для бойцов противник», — рассказывает один из авторов проекта **Руслан Лисицын**. Изобретение уже прошло полевые испытания. Не исключено, что скоро оно будет использоваться на вооружении российской армии.

Стартовая площадка

Для многих авторов полезных идей выставка «Вологда — площадка инноваций» дает возможность не только представить свои проекты, но и реализовать их. Победители конкурса инновационных проектов получают для этой цели гранты в размере 250 тыс. руб. «Наша экономика

выросла во многом и благодаря данной выставке. Деньги, которые мы выделили в виде грантов из городского бюджета, помогли в развитии нескольким предприятиям. В этом году гранты увеличены почти в два раза. Вологда превращается в прогрессивный город, здесь есть место инновациям и новым технологиям. Нам очень хочется, чтобы те достижения, которые вы здесь сегодня представили, нашли инвесторов или соинвесторов», — сказал Глава Вологды **Евгений Шулепов**.

Гранты получили шесть авторов бизнес-проектов. В том числе Вологодский институт бизнеса как инициатор появления в областной столице памятника букве «О».

Строительная площадка

Одна из площадок инноваций была устроена в этом году на территории выставочного комплекса «Вологодская слобода», где работала выставка объектов малоэтажного домостроения. Здесь же проходил семинар «Инновации в малоэтажном деревянном домостроении» и презентация программы создания кластера деревянного домостроения в Соколе.

Профессиональные плотники и резчики по дереву, а также учащиеся техникумов приняли участие в конкурсе профмастерства. Результатом коллективного труда мастеров стала о название комплекса «Вологодская слобода» в деревянном исполнении.

Культурная площадка

Еще одной площадкой инноваций стал в этом году, как это ни покажется странным на первый взгляд, Центр народных промыслов и ремесел «Резной Палисад». Там прошла встреча вологодских мастеров с искусствоведом **Юлией Тереховой**, председателем фонда «Открытая коллекция».

Юлия Терехова поделилась инновационными взглядами на использование росписей в современном дизайне. Художник рассказала о своем дизайнерском проекте под названием Ru.branding. Его цель — «украсить нашу жизнь, современное скучное пространство красочными русскими росписями». По ее словам, мотивы росписей можно сделать основой для оформления интерьера современных кафе и ресторанов, автобусных остановок, метро, общественного и грузового транспорта и даже ракет. Участники мастер-класса получили задание «осовременить» старинные традиционные росписи. В итоге появились своего рода инновационные разработки — например, мяч, расписанный под хохлому, или оригинальные рамки для фотографий, украшенные росписями. **ББ**

НА ЯЗЫКЕ ПРОГРЕССА

ТЕКСТ: ВАЛЕНТИН ИВАНОВ

Форум «Современные информационные технологии», который прошел в Вологде 6–7 апреля, стал не только отличной имиджевой площадкой для более чем 50 компаний IT-индустрии, но и удачным местом обсуждения проблем и перспектив отрасли.

«Сейчас любой руководитель осознает необходимость внедрения новых технологий в офисную работу. Благодаря этому стало возможным такое развитие бизнеса, о котором раньше многие не могли и мечтать», — заявил на церемонии открытия форума заместитель губернатора **Алексей Шерлыгин**.

Депутат Госдумы **Виктор Климов** подчеркнул важность IT еще и как способа занятости населения: «Теперь человек может не выбирать образ жизни, ориентируясь на профессию. Профессия подстраивается под образ жизни. И сейчас важно легализовать новые виды деятельности в IT-среде». Он подчеркнул принципиальную важность форума для всей экономики и предпринимательства области.

Здесь свои новинки представили ведущие российские и зарубежные разработчики, такие как ESET, «Лаборатория Касперского», 1С, Microsoft, «БизнесСофт» и другие. На восьми секциях участники заслушали и обсудили около 90 докладов, посвященных информационной безопасности, управлению через Интернет, электронному документообороту и автоматизации бизнес-процессов.

Особое внимание было уделено системе «электронного правительства», закупкам и торгам через сеть Интернет. Так, представители «Единой электронной торговой площадки», видного оператора online-аукционов, рассказали о преимуществах новых торговых технологий: шифрование данных, шаговая доступность, легкий поиск, навигация и мониторинг, возможность быстрого обучения технологии. Надо отметить, что ежегодный объем торгов на ЕЭТП превышает 1 трлн рублей.

Сейчас системы электронных торгов актуальны именно в свете ФЗ-223 «О закупках», который, по словам специалистов, хоть и поверхностен, но в то же время требователен в плане открытости и прозрачности процедур.

На IT-форуме впервые в истории области между организациями было заключено соглашение о полном отказе от бумажного документооборота. Оно было подписано генеральным директором «БизнесСофт» **Алексеем Логанцовым** и заместителем управляющего компании «Вологдаэнергобыт» **Анной Валуевой**. После этого бумажную копию договора уничтожили. «Представляете, сколько денег сэкономит область и сколько лесов мы сэкономим, если все компании перейдут на электронный документооборот?! Для одного «Вологдаэнергобыта» экономический эффект, по подсчетам, составит 5 млн рублей в год», — подчеркнул Логанцов. По словам Анны Валуевой, система электронного документооборота с использованием электронно-цифровой подписи между энергокомпанией и клиентом-потребителем электроэнергии позволяет сократить время обработки документов с 14 дней до 10 минут. Это первый подобный опыт для вологодской энергетики.

Стоит отметить, что основная цель визита многих компаний — отнюдь не заключение сделок. Так, «Лаборатория Касперского» провела просветительскую работу среди населения об опасности вирусных угроз. А компания «Яндекс» приехала, чтобы оценить конкурентоспособность своих продуктов.

Выставки и презентации за два дня посетили более трех тысяч воложан. Добавим, что в следующем году организаторы намерены расширить форум до трех дней. **BB**



IT-новинки от участников форума



«Вологдаэнергосбыт»

Благодаря IT-технологиям энергокомпанией развернута система приема агентских платежей от населения области. Сегодня кассы компании — а это 29 точек практически во всех крупных населенных пунктах — принимают плату не только за электроэнергию, но и за газ, тепло, горячую воду, кабельное телевидение, услуги техинвентар-

ризации, детские сады и др. Также компания познакомила посетителей Форума с такими интернет-сервисами, как «личный кабинет» и оплата электроэнергии через сайт с использованием банковских карт.

Вологодский филиал ОАО «Ростелеком»

В 2011 году компания начала предоставлять жителям Череповца и Вологды услуги с использованием новой технологии PON (Passive Optical Network — пассивная оптическая сеть). Как рассказали специалисты вологодского филиала «Ростелекома», на сегодняшний день эту технологию по достоинству оценили уже около пяти тысяч вологжан. Она позволяет абонентам пользоваться самыми современными услугами по оптическим линиям связи, проложенным прямо до квартир абонентов: цифровой телефонной связью, доступом в Интернет на высокой скорости, цифровым интерактивным телевидением. С 1 марта 2012 года в рамках услуги Интерактивное ТВ «Ростелекома» начата трансляция 14 каналов высокой четкости в формате HD.

Агентство интернет-маркетинга «Синапс»

На IT-форуме агентство представило свои основные услуги: разработку сайтов по всем правилам маркетинга, формирование контекстной рекламы, внедрение автоматизированных систем приема заявок, продвижение товаров или компаний в социальных сетях (как инструмент для получения обратной связи от своих клиентов и корректировки имиджа компании). Кроме того, специалисты «Синапса» предоставляют услуги web-аналитики — могут доступно объяснить, что происходит на сайте заказчика, оптимизировать рекламный бюджет и дать рекомендации по повышению конверсии сайта.



СТРАХОВАЯ ГРУППА

МСК

Все виды страхования
вашего бизнеса, в том числе:

- **страхование предпринимательских (финансовых) рисков** – дополнительных расходов или доходов, ниже планируемых;
- **страхование арендуемых помещений, в т.ч. квартир**, как способ защитить имущественные интересы владельца или арендатора;
- **страхование ответственности перевозчика перед пассажирами** за вред, причиненный их жизни и здоровью;
- **добровольное медицинское страхование сотрудников** – возмещение расходов на оказание качественной медицинской помощи сотрудникам организации на всей территории РФ.

Вологодский филиал ОАО «СГ МСК»

www.sgmsk.ru

г. Вологда, ул. Зосимовская, 47, тел.: (8172) 75-73-73, 75-53-53
г. Череповец, ул. Андреевская, 1, оф. 323, тел.: (8202) 20-10-20, 20-12-67

ОАО «СГ МСК». Лиц. № 0461 77 ФССН РФ

СОБРАНИЕ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Оправдывая свое название, компания «Портфолио» пополняет свое «хранилище достижений» все новыми направлениями развития собственного бизнеса.

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ, ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА КОМПАНИИ

О том, как небольшой IT-компания в течение вот уже 8 лет удается гибко реагировать на конъюнктуру рынка и расширять клиентскую базу, рассказывает директор ООО «Портфолио» Сергей ВОЛОДИН.



— Сколько лет вы работаете на рынке услуг по автоматизации производства?

— Компания возникла в 2004 году. Но я начал работать в этой сфере еще в середине 90-х, когда в Вологде открылся первый магазин самообслуживания «Кэш энд керри». Новый формат предполагал внедрение автоматизированных систем — весового и кассового оборудования, специальных программ,

которые ведут товаручет, необходимо было обучить персонал... Был накоплен большой опыт в этой сфере, наработаны связи с партнерами. Поэтому со временем возникла идея уже самому развивать этот бизнес — так появилось «Портфолио». Начинали с обслуживания 1–2 клиентов, теперь в нашей базе торговые сети, гостиницы, рестораны. По сравнению с прошлым годом наш оборот вырос значительно.

— За счет чего это удается?

— Во-первых, сказывается бурное развитие сферы торговли в 2000-х годах, сопровождавшееся модой на магазины самообслуживания. Сейчас в крупных городах области, конечно, наблюдается перенасыщение этого рынка, но в районах владельцы магазинов все чаще делают выбор в пользу современных форматов торговли. Во-вторых, когда мы начинаем сотрудничать с клиентом, мы предлагаем ему весь комплекс услуг — не только поставляем оборудование, но и обеспечиваем его последующее обслуживание. Квалификация некоторых продавцов не всегда соответствует современным требованиям, особенно в небольших населенных пунктах, поэтому мы проводим обучение персонала. В любом случае мы не бросаем клиента после того, как смонтировали торговое оборудование — консультируем, ремонтируем, предлагаем сопутствующие товары и услуги.

— Например?

— Так, мы обнаружили, что спрос на такой вид услуг, как видеонаблюдение, уже начал обгонять спрос на другие виды нашей деятельности. Если первоначально мы устанавливали системы видеонаблюдения в торговых залах, то теперь к нам обращаются и крупные промышленные предприятия. На руку играют новые возможности, которые дает высокоскоростной Интернет, — собственник предприятия, находящийся, скажем, в Москве, в режиме онлайн может наблюдать, что у него происходит на вологодской производственной площадке или складе. Также благодаря современным технологиям легко стало устраивать видеоконференции с деловыми партнерами, находящимися в разных городах... Сейчас все довольно быстро меняется. Многие наши нынешние заказчики — люди подкованные, и если они спрашивают нас о поставках того или иного современного оборудования, мы с удовольствием участвуем, даже если это новое для нас дело. Учиться и пробовать, сопровождать клиента и реагировать на все его запросы — только так можно добиться признания на этом рынке.

— Какие еще направления вы разрабатываете?

— Выбор того или иного направления определяется не только пожеланиями наших клиентов, но и изменениями в законодательстве. Программа «Электронное правительство», обновление системы госзакупок, внедрение электронно-цифровой подписи, обязательная установка видеокамер на учебных машинах, применение таксометров в такси — мы отслеживаем все изменения и готовимся еще на стадии обсуждения законопроектов. В том числе проводим обучающие семинары для потенциальных клиентов.

Например, в партнерстве с нижегородской «Ассоциацией электронных торговых площадок» мы знакомим тех, кто участвует в электронных торгах, с правилами работы на этих площадках. В частности, знакомим их с информационно-аналитической системой Seldon, которая существенно облегчает эту работу, позволяет экономить не только время, но и деньги.

— **Кстати, какое еще программное обеспечение для автоматизированных систем управления вы продвигаете в нашем регионе?**

— Мы работаем и с наиболее известным у нас программным обеспечением от «1С», и с не менее эффективными, а в чем-то даже более выигрышными продуктами, выпускаемыми под брендами других отечественных производителей. Например, система Rarugus. Главное ее преимущество — стабильная и надежная работа по учету товаров и сырья, по ценообразованию и управлению торговой сетью в целом. Это готовые решения, которые не нужно «дописывать» и дорабатывать, что очень удобно для удаленно расположенных магазинов.

Программы от Rarugus — это так называемый back office. Что касается front office, здесь для торговых сетей мы предлагаем программно-аппаратный комплекс SET-10, позволяющий в течение 5 минут оборудовать рабочее место кассира. На «IT-Форуме» мы презентуем надстройку к этому комплексу — систему автоматического выявления потерь SET Prisma

Predict, которая в отличие от обычных систем видеонаблюдения сама, практически без участия человека, выявляет нарушения, совершаемые на расчетно-кассовом узле (хищения, операционные ошибки, нарушения кассовой дисциплины).

— **Вы ведь не первый раз участвуете в подобного рода выставках. Как вы считаете, насколько важным фактором в конкурентной борьбе является такое участие?**

— Конечно, после «IT-Форума» или выставки «Вологда — площадка инноваций» заказчик не встает в очередь. Но для того, чтобы компания оставалась узнаваемой, такое участие необходимо. Мы всегда приглашаем на выставки или семинары, которые устраиваем самостоятельно, не только потенциальных клиентов, но и тех, с кем уже давно работаем, — всегда есть повод рассказать о той или иной технической новинке. Ну и показать, конечно.

— **А что вы считаете своим главным конкурентным преимуществом? Ведь с каждым годом на рынке высоких технологий появляются все новые игроки...**

— Не буду оригинальным: нам удается выдерживать конкуренцию за счет соотношения цены и качества. Если за какие-либо услуги мы просим большие, по мнению клиента, деньги, мы подробно объясняем, из чего складывается цена. Для крупных торговых сетей, например, важна оперативность монтажа оборудования и его бесперебойное

обслуживание — и то, и другое мы уверенно обеспечиваем. Например, мы устанавливали системы видеонаблюдения, системы контроля доступа и системы защиты от краж в вологодских магазинах «Техношок». Качество нашей работы позволило нам участвовать в открытии магазинов в Череповце, Ярославле и Великом Новгороде. Федеральная сеть «Магнит» тоже пошла нам на встречу — отдала на обслуживание не только все магазины, находящиеся в Вологде, но и всю область, а это около 50 магазинов... В то же время мы работаем и с небольшими торговыми организациями.

Мы стараемся подходить к каждому клиенту индивидуально, в случае необходимости готовы пойти на компромисс и в дальнейшем всегда интересуемся, как идут дела у наших клиентов: ведь если его бизнес благодаря нашим услугам развивается — это выгодно и нам. **Р**



ООО «Портфолио»

г. Вологда, Школьный переулок, 2, корп. 1

Факс: (8172) 787-021

Тел.: (8172) 580-688

E-mail: portfolio35@mail.ru

СКОРОСТЬ РЕШЕНИЯ

ЗА 3 ДНЯ ИПОТЕКА

Г. ВОЛОГДА, УЛ. ПРЕДТЕЧЕНСКАЯ, 65, ТЕЛ.: (8172) 56 35 33

НЬ НОМОС БАНК

8 800 100 70 40 WWW.NOMOS.RU

РЕКЛАМА

«НОМОС-БАНК» (ОАО). Лицензия ЦБ РФ №2209. РЕКЛАМА



ГЕОИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА СЛУЖБЕ ГОРОДА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР КОЗЫРЬ, ФОТО: АЛЕКСАНДР КОРККА

В работе Третьего IT-Форума, собравшего более тысячи руководителей и специалистов различных предприятий и организаций, приняла участие делегация череповецкого «Центра муниципальных информационных ресурсов и технологий» (ЦМИРИТ) во главе с директором учреждения Сергеем ВИНОГРАДОВЫМ.

В своих докладах специалисты ЦМИРИТ познакомили коллег и посетителей с программой «Цифровой город», поделились опытом внедрения системы электронного документооборота в органах мэрии Череповца, рассказали о технологиях публикации муниципальных геоинформационных ресурсов в Интернете и перспективах использования платформы разработки информационных систем для среды Интернет.

На стенде Центра все желающие могли ознакомиться с целями и задачами программы «Цифровой город», примерами использования геоинформационных технологий в решении задач муниципального управления, оценить возможности картографического интернет-ресурса города. На сенсорном мониторе в программе Google Планета Земля посетителям была представлена возможность управлять изображением зданий Череповца в 3D-формате.

Начало муниципальной геоинформационной системы (МГИС) было положено еще в 1997 году с реализации идеи создания автоматизированной информационной системы земельно-имущественного кадастра. Этот программный комплекс был введен

в эксплуатацию в 2001 году — для того времени он был уникальной разработкой, позволяющей интегрировать новые подсистемы на основе единого базового программного обеспечения.

Эффект от создания в Череповце ЦМИРИТ и внедрения АИС ЗИК был получен уже после первого года эксплуатации системы. Создание геоинформационных ресурсов, которые реально использовались для управления муниципальными землями и объектами недвижимости, позволило увеличить поступления в бюджеты всех уровней по договорам аренды земельных участков и объектов недвижимости в два раза. Нарращивание функциональности, создание новых подсистем на базе единого программного обеспечения привело к тому, что система земельно-имущественного кадастра стала частью муниципальной геоинформационной системы.

В настоящее время в состав череповецкой МГИС входит более 35 подсистем, часть из которых перенесена в среду Интернет. К единой муниципальной сети передачи данных подключены более 20 организаций: подразделений мэрии,

муниципальных учреждений и коммерческих структур города, и с каждым годом их количество растет.

Внедрением геоинформационных технологий деятельность ЦМИРИТ не ограничивается. С 2011 года на него возложены функции центра обработки данных. На ресурсах Центра развернута система «Информационный портал государственных услуг». Этот портал предназначен для ведения реестра государственных услуг, оказываемых муниципальными органами власти Вологодской области гражданам и организациям. А в апреле 2012 г. Центром запущена в эксплуатацию ведомственная система по оказанию услуг в электронном виде в области образования. В частности, система осуществляет запись в общеобразовательные учреждения города на основании заявлений, заполненных на региональном портале государственных услуг через сеть Интернет.

«Сегодня МГИС — это комплекс организационных, технических, программных и информационных средств, призванных повысить эффективность функционирования администрации города, улучшить взаимодействие органов власти с гражданами, обеспечить качественно новый уровень жизни жителей города на основе современных информационных технологий, — говорит Сергей Виноградов. — Мы готовы поделиться опытом работы в сфере информационно-коммуникационных технологий, открыты к сотрудничеству с организациями любых форм собственности».

МБУ «ЦМИРИТ»
Тел.: (8202) 504268
www.cmirit.ru

РОСГОССТРАХ: СОСТАВНЫЕ ЧАСТИ УСПЕХА

ТЕКСТ: ИРИНА АЛТАЕВА, ФОТО: НАТАЛЬЯ АНТОНОВА

Весна — традиционное время для разговора об итогах. Об итогах работы в прошлом году на встрече с журналистами поделился директор Вологодского филиала компании РОСГОССТРАХ Александр УККОВЕВ.



Если говорить об общих сборах филиала в 2011 году, то они выражаются весьма солидной цифрой в 1,6 млрд рублей. Клиентами компании на сегодня являются более 430 тыс. жителей области.

«Для нас очень важно, что в прошлом году наиболее высокими темпами в области развивалось страхование жизни, где сборы выросли на 74% и составили 120 млн руб., — подчеркнул Александр Укков. — Это сложный, но очень интересный продукт, за которым мы видим большое будущее».

Кстати, это уже убедительно подтверждается на общероссийском уровне, где сборы компании РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ

составили за год более 4,2 млрд руб., а темпы роста по сравнению с 2010–169%!

За прошлый год филиал урегулировал более 44,5 тыс. страховых случаев, выплатив своим клиентам почти 773 млн руб.: если разделить эту сумму на 250 рабочих дней в году, то получается, что РОСГОССТРАХ выплачивает в среднем около трех миллионов рублей в день. «Я могу с уверенностью сказать, что ни одна страховая компания в области не выплачивает ежедневно такие внушительные суммы», — комментирует Укков.

Наряду с денежным активно применяется так называемое натуральное возмещение убытков: компания сотрудничает

практически со всеми станциями технического обслуживания Вологды и Череповца, что позволяет заметно сократить сроки урегулирования убытков по таким видам страхования, как ОСАГО и каско. Кроме того, такая система практически исключила претензии со стороны клиентов относительно разницы в стоимости расчетного ремонта машины, предложенного компанией и теми фактическими затратами, которые, как утверждали некоторые клиенты, они понесли в реальности.

Одно из новых направлений в работе компании — негосударственный пенсионный фонд «РГС». «В 2011 году управление своими пенсионными накоплениями НПФ «РГС» доверила 21 тысяча клиентов, и это только начало», — говорит Александр Укков.

Уходящий год стал юбилейным для компании РОСГОССТРАХ. В канун своего 90-летия компания взяла на себя обязательство перед своими клиентами выполнить 90 обещаний по улучшению сервиса. В рамках этой концепции был проведен ребрендинг дочернего «Русь-Банка», который теперь называется РОСГОССТРАХ БАНК.

Говоря о планах на 2012 год, Александр Укков подчеркнул, что компания нацелена на дальнейшее развитие всех видов страхования: «Не секрет, что во многом благодаря позиции Президента и Правительства страны принят ряд нормативных документов, призванных способствовать развитию страхового рынка. Мы намерены и впредь максимально использовать существующие и новые возможности. Мы ставим перед собой амбициозную цель, чтобы понятие «страхование» ассоциировалось у вологжан со словом РОСГОССТРАХ!» **ЕВ**

Отметили особо

В марте Президент РФ Дмитрий Медведев объявил благодарность коллективу компании РОСГОССТРАХ за заслуги в формировании и развитии страхового рынка в России и достигнутые успехи и наградил Почетной грамотой главу компании Данила Хачатурова. Как говорится в официальном сообщении, «столь высокую оценку со стороны руководства страны РОСГОССТРАХ заслужил благодаря самоотверженной работе 100-тысячного коллектива компании — от страхового агента до президента компании».



ЛОМАЯ СТЕРЕОТИПЫ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ, ФОТО: АЛЕКСАНДР КОРККА

О том, как нужно продавать автомобили в современных условиях, чтобы довольны были и покупатели, и продавцы, мы разговариваем с региональным директором сети автосалонов «КМ/Ч» по Вологодской области Сергеем БОВЫКИНЫМ.

— Сергей, официальная статистика утверждает, что в прошлом году мировой рынок показал рост производства и продаж автомобилей, более того — российский рынок стал наиболее быстрорастущим в числе других развивающихся рынков, показав прирост в 40% по итогам 2011 года. На ваш взгляд, отмечается ли эта тенденция в Череповце и Вологодской области в целом?

— Действительно, кризис 2008 года существенно ухудшил ситуацию на этом рынке, особенно в Череповце, — очевидно, что люди, оказавшиеся в сложных финансовых условиях, думают, как расплатиться с набранными кредитами, как прокормить семью, а не о покупке

новой автомашины. Но с 2010 года картина начала меняться в положительную сторону. По последним данным Аналитического агентства «Автостат» Вологодская область занимает средние позиции в «ТОП-50 регионов России по объему продаж новых иномарок», где-то между Тулой и Рязанью. Продажи в 2011 году по сравнению с 2010 годом в нашем регионе суммарно выросли на 80%. Немаловажную роль сыграла в этом программа утилизации подержанного автопарка, расширение госзаказа на «Северстали». В прошлом году череповецкий салон «КМ/Ч» продал 3,5 тыс. автомобилей различных марок — это очень хороший результат. «Фордов» мы реализовали

в три раза, а «Опелей» и «Шевроле» в два раза больше, чем в 2010 году; то есть наши темпы роста даже выше, чем в среднем по региону.

— Должно быть, для вас есть еще одно положительное последствие кризиса — с рынка ушли многие «серые» дилеры, простые перекупщики. Так?

— Раньше действительно было много «серых» дилеров. Спрос превышал предложение, люди, чтобы не стоять в очереди, готовы были отдать лишние 20–30 тыс. руб. простому перекупщику, пригнавшему машину из Москвы или Санкт-Петербурга. Мода на ту или иную новую модель была лавинообразной: прошла реклама по телевидению, сосед купил — тут же захотелось и тебе такую же. Сейчас люди стали осмотрительнее.

Постепенно уходит стереотип, что обслуживать автомобили у официальных дилеров дорого и невыгодно. Мы, как официальные дилеры, несем полную ответственность при обслуживании и ремонте автомобиля, которая подкреплена

гарантией производителя. Кроме того, мы всегда пытаемся найти с клиентом общий язык — например, даже если случай признается негарантийным, мы вместе с клиентом ищем компромиссное решение, лишь бы он остался доволен.

Я даже не говорю сейчас об уровне компетентности персонала. Наши сотрудники постоянно проходят повышение квалификации, тщательно изучают технические особенности автомобиля конкретного бренда — это необходимое условие предоставления и сохранения дилерства производителем. Наш дилерский центр «Опель», например, тратит более 300 тыс. руб. в квартал на обучение сотрудников — меняются типы двигателей, в автомобилях появляется все больше электроники, поэтому приходится постоянно обновлять знания, менять программное обеспечение, закупать новое оборудование. Также жесткие требования к представителям бренда у «Форд мотор компани».

На федеральном уровне ФАС хочет либерализовать рынок техобслуживания, предлагает автопроизводителям допустить к гарантийному обслуживанию и ремонту не только официальных дилеров, но и независимые техцентры, но в профессиональном сообществе эти предложения энтузиазма, мягко говоря, не вызывают.

— Получается, сегодня конкуренция на рынке разворачивается между крупными игроками, с широким ассортиментом и высоким уровнем сервиса?

— Да, и здесь одиночные, даже крупные, автосалоны зачастую проигрывают сетевым компаниям. Так, «КМ/Ч» — это федеральная сеть салонов, один из крупнейших холдингов в Центральной России, поэтому у нас всегда большой выбор машин на складе, уже с ПТС. А если автомобиля нет у нас в Дилерском центре, то наша собственная логистическая компания его доставит в кратчайшие сроки из соседнего региона. Кроме того, с крупными дилерами предпочитают сотрудничать крупные банки и страховые компании. Как следствие, у клиентов появляется возможность оформить посылный кредит на покупку понравившейся машины, застраховать ее по специальному страховому тарифу.

— Это только партнерские программы, или какие-то акции вы проводите исключительно своими силами?

— В компании «КМ/Ч» регулярно проводятся специальные акции: конкурсы, розыгрыши и подарки для своих клиентов. Так, в прошлом году наша компания на федеральном уровне проводила конкурс «Вторая мечта в подарок», главный приз которого — поездка на двоих

на «Формулу-1». Одним из победителей стал Иван Калугин, клиент автотехцентра «КМ/Ч-Череповец». В 2012 году Группа компаний «КМ/Ч» разыгрывала сертификаты на бесплатное техническое обслуживание, и в этот раз в Череповце оказалось четыре победителя.

«Вологодская область занимает средние позиции в «ТОП-50 регионов России по объему продаж новых иномарок», где-то между Тулой и Рязанью. Продажи в 2011 году по сравнению с 2010 годом в нашем регионе суммарно выросли на 80%».

Также мы постоянно предлагаем специальные программы и акции клиентам сервиса. Для каждого клиента, купившего у нас автомобиль либо обслуживающегося в нашем сервисе, действует система дисконтных карт, дающая значительные скидки на услуги комплексной мойки. Помимо этого, мы регулярно проводим специальные акции, которые позволяют существенно снизить стоимость ремонта автомобиля, в том числе и в рамках сервисной программы «Комплексы».

Скидками и акциями мы не ограничиваемся. Для комфорта клиентов в Дилерском

центре есть детский уголок и уютное кафе, где можно угоститься чаем и кофе... Мы стараемся максимально заботиться о своих клиентах, не только продавая качественные авто по приемлемой цене, но и предоставляя различные привилегии после покупки автомобиля.

— Ищете ли вы новые подходы в продвижении ваших товаров и услуг?

— Безусловно, и один из них — участие в социально ориентированных проектах. Яркий пример — «Экстрим-фестиваль у Деда Мороза», проходивший в Великом Устюге в начале марта этого года. Мы выступили спонсорами этого масштабного мероприятия, дарили победителям нужные любому автолюбителю призы: сигнализации, видеорегистраторы. Кроме того, в рамках фестиваля мы провели свою акцию — бесплатный тест-драйв для устюжан. Мы привезли почти весь модельный ряд и показали людям, как перед покупкой автомобиля полезно его попробовать в деле — проехать по яме, дать газу.

Опять же, мы хотели сломать стереотип в сознании потребителей, особенно тех, кто проживает не в крупных городах, а в районах — когда покупаешь автомобиль, ориентируйся не на мнение соседа, а на свой собственный опыт; когда выбираешь автосалон, выбирай тот, что обеспечит тебе максимум качества и комфорта. **Р**



ЗЕЛЕНАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ; ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

Иначе как революционными те изменения, которые произошли в сфере благоустройства областной столицы в последние годы, не назовешь. Даже те вологжане, которые не знают о МУП «Вологдазеленстрой», каждый день видят результаты его работы в центральной части города и не только — облагороженные парки, окрашенные перила или предусмотрительно расставленные мусорные контейнеры.

Особенно заметно стремление украсить город со стороны коммунальщиков именно сейчас, весной — с одной стороны, вытаяла вся грязь, накопившаяся за зиму, а с другой — остро не хватает зелени и цветов. Как выяснилось, жаркая пора у главного муниципального предприятия в сфере ЖКХ не только сегодня, но и весь год.

Работа на благо города и вместе с городом

«Вологдазеленстрой», на который возложена функция текущего содержания и ремонта территории общего пользования в Вологде и Молочном, а также праздничное оформление городских улиц, является одним из старейших предприятий города.

*Михаил ЧЕБОТКОВ
награжден почетным
знаком «За доблестный
труд во благо Вологды»
и нагрудным знаком
«Почетный работник
жилищно-коммунального
хозяйства России»
Минрегионразвития
России.*



Оно функционирует с 1940 года и за свою историю переживало разные состояния. В последние годы был взят курс на укрупнение организации, увеличение объема работ, модернизацию и расширение парка техники. К «Вологдазеленстрою» были присоединены предприятие «Дорожник» и «Спецавтохозяйство», закуплены современные уборочные машины и погрузчики (только в 2011 году было приобретено 16 единиц специализированной техники), средства малой механизации (газонокосилки, кусторезы и пр.). Сегодня функционирует 14 подразделений предприятия, в которых независимо от времени суток и дня недели трудится более 500 человек.

«Конечно, без поддержки Главы города, без начальника Департамента городского хозяйства, без городской Думы и лично ее председателя нам бы не удалось закупить много новой техники, развернуть такую широкую деятельность, — говорит **Михаил Чеботков**, директор МУП «Вологдазеленстрой». А зона ответственности у предприятия действительно широкая: парки, скверы, газоны, цветники, дороги, тротуары, остановки, ливневая канализация, бесхозные территории... «Мы работаем для нужд города, и делаем порой даже больше, чем предусмотрено муниципальным контрактом, потому что кроме нас этого сделать не может порой никто», — продолжает руководитель.

Отношения предприятия и городских властей строятся на конструктивной основе, но при этом строго в рамках правового поля: «Многие ругают 94-й закон о госзакупках, в нем есть недостатки, но он все же лучше, чем прежняя система, когда нам часто приходилось работать в долг, — рассказывает Михаил Сергеевич. — Сегодня мы постоянно участвуем в муниципальных торгах. Иногда выигрываем, иногда нет. Но уж точно заведомо не занижаем стоимость своих услуг, чтобы выиграть конкурс, как это делают некоторые частные фирмы».

Воспитание строптивых

Предприятие участвует практически во всех социально-значимых проектах, реализуемых в рамках городских программ — «Молодежные бригады», «Цветущий город» и других.

«Способствуя занятости молодежи в летний период, мы решаем сразу несколько задач — это профилактика правонарушений (подростки не слоняются без дела), воспитание трудолюбия, любви и уважения к чистоте. Да и деньги можно заработать — довольны и родители, и дети», — рассуждает

Михаил Чеботков. А вспоминать о культуре поведения вологжан, к сожалению, приходится часто. «Скамейки переворачивают, хулиганские надписи на стенах домов и заборах пишут, — сетует Михаил Сергеевич. — Только запустили фонтан в парке недалеко от памятника 800-летия Вологды — уже чистить надо! Постоянно приходится бороться и с теми, кто размещает рекламу в неустановленных местах — на деревьях и т.п. В прочем, мы не властный орган, наказывать нарушителей мы не можем, можем только устранить нарушение...»

При этом вологодские коммунальщики отмечают, что горожане и гости города за последнее время стали все же более цивилизованными. Установленные в прошлом году на улицах города мусорные урны (облегченная конструкция: стойка с держателем плюс сменный мешок) сначала были восприняты некоторыми с настороженностью, зеленостроевцы даже боялись, что новые мешки будут срезать. «Надо сказать людям «спасибо» — урны не испорчены, мусора на улицах города стало меньше», — с удовлетворением отмечает Михаил Чеботков. «Некоторые чистоплотные вологжане жалуются на грязь, особенно на окраинах города и во дворах, но в первую очередь они должны поговорить с соседями и обращаться в свою управляющую компанию. Так как уборка дворовых территорий — это обязанность управляющих компаний».

Социальная составляющая

На предприятии заботятся о благе не только вологжан, но и собственных работников. Его руководство большое

Что построил «Вологдазеленстрой» в 2011 году

- На территории города Вологды было высажено 544 дерева, 1580 кустов, установлено 45 декоративных конструкций для вертикального озеленения, выполнено устройство 175 цветников общей площадью 15,7 тыс. кв. м.
- В рамках празднования Дня Победы и Дня города был выполнен ремонт 17 памятников воинской славы, мемориальных комплексов и индивидуальных памятников. Также была произведена покраска 3763 кв. м колесоотбойного бруса, установка и покраска 222 скамеек, 656 уличных урн, 173 контейнеров.
- Выполнено благоустройство набережной реки Вологды, очищены пруды в Кремлевском парке (бывший Парк ВРЗ), выполнено устройство 4 плавающих цветников.
- На летний период было трудоустроено 137 студентов и 98 школьников.

внимание уделяет вопросам повышения квалификации и подготовки кадров. Работы регулярно направляются на курсы по ландшафтному дизайну, повышают свою квалификацию инженерно-технические работники, да и сам Михаил Чеботков, имея все необходимые допуски для производства работ, постоянно повышает свой профессиональный уровень.

Трудовой коллектив «Вологдазеленстрой» имеет свою специфику — в его составе большая доля женщин. Это учтено и в коллективном трудовом договоре, и в текущей работе с кадрами. Женщины не только получают все предусмотренные законодательством и договором льготы и выплаты, но и единовременную премию к Международному женскому дню. Руководитель предприятия лично дарит цветы каждой работнице предприятия.

Как сообщил нам главный инженер предприятия Владимир Тарабанов, в прошлом году в трудовом коллективе возобновлена производственная гимнастика. Кроме того, «в связи с тем, что труд большей части

работников предприятия связан с большими физическими усилиями и требует дополнительного восстановления работоспособности, а также в целях сохранения здоровья, было принято решение о заключении договора добровольного медицинского страхования работников предприятия».

Спектр услуг: шире с каждым годом

Благоустройство областного центра — весьма затратное дело. Хорошо осознавая эту проблему, зеленостроевцы ищут внебюджетные средства для финансирования, развивают новые направления своей деятельности. Так, сегодня организована продажа рассады населению — увеличено число теплиц с цветами и огородными культурами, открыт специализированный магазин.

Еще одно важное направление — работа с организациями. В этом году, например, заключены договоры на обслуживание прилегающих территорий (озеленение, устройство цветников и газонов) с такими разными заказчиками, как Арбитражный суд, ОАО «МТС», Вологодский институт права и экономики ФСИН и рядом других. «Известно, что администрации детских садов и школ привлекают родителей на благоустройство территории или просят принести что-нибудь с дачи. Но все эти работы вполне могли бы выполнить и мы, причем на высоком качественном уровне», — говорят в «Вологдазеленстрое».

Энергия и ответственное отношение к делу руководства предприятия способствуют постоянному совершенствованию всех производственных процессов. И это не остается незамеченным не только обычными горожанами, но и на самом высоком уровне. Дважды — в 2009 и 2011 году — МУП «Вологдазеленстрой» побеждало во Всероссийском конкурсе на лучшее предприятие, организацию в сфере коммунального хозяйства. Также предприятие удостоилось Почетной грамоты Минрегионразвития за достижение экономической эффективности в условиях проведения реформы в жилищно-коммунальном хозяйстве. А уж благодарственных писем, грамот и других знаков признания заслуг зеленостроевцев от областных и городских властей и не пересчитать. **Р**





СТРАХОВАНИЕ ОПО: ПЕРВЫЕ ИТОГИ

ТЕКСТ: ЛЮДМИЛА ШАПКИНА, ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

С 1 января 2012 г. вступил в силу закон об обязательном страховании ответственности владельцев опасных производственных объектов (ОС ОПО). О ходе работы по заключению договоров страхования опасных объектов в Вологодской области, первых проблемах и достижениях нашему корреспонденту рассказала заместитель директора по корпоративному страхованию филиала компании РОСГОССТРАХ в Вологодской области Наталья КОРНЕВА.

— Наталья Олеговна, сколько объектов на сегодняшний день зарегистрировано в Вологодской области и насколько активно их владельцы заключают договоры страхования?

— Согласно статистике Ростехнадзора, на 1 января 2012 года в Вологодской области было зарегистрировано около 2,5 тыс. опасных объектов на предприятиях, около тысячи из них на сегодняшний день

застрахованы в нашей компании. Конечно, есть предприятия, которые с момента вступления закона в силу всерьез занялись вопросом страхования опасных объектов, но большинство все же предпочли дотянуть это решение до последнего. Хотя причиной задержки для некоторых предприятий стало переоформление документации на имеющиеся ОПО и снятие с баланса предприятий уже не действующих объектов.

Всего же по России, согласно данным Национального союза страховщиков ответственности (НССО), порядка 300 тыс. опасных объектов. Причем очень часто это крупные промышленные предприятия, которые являются градообразующими, а это означает, что при аварии на таком предприятии может пострадать огромное количество людей. Правда, надо отметить,

что подобные предприятия как раз более ответственно подошли к заключению договоров ОС ОПО. В основном это вертикально интегрированные компании с высоким уровнем риск-менеджмента, и они быстро посчитали, во что может вылиться неисполнение закона. Но кроме них есть и другие компании, которые по разным причинам не торопятся заключать договоры. Кроме того, владельцы ОПО столкнулись с рядом проблем, связанных с пробелами и шероховатостями законодательства. Мы встречаемся с руководителями предприятий, разъясняем, помогаем разобраться в нюансах закона, поэтому, думаю, в скором времени все, кто еще не успел заключить договоры, сделают это. Не думаю, что среди владельцев предприятий есть враги себе, ведь дело даже не в штрафах, которые, кстати, для большинства предприятий составляют гораздо большую сумму, чем та страховая премия, которую им необходимо будет заплатить по договору страхования.

— **А сколько сейчас составляют штрафы для тех, кто не застраховал опасные объекты?**

— Для должностных лиц размер штрафа составляет от 15 до 20 тыс. руб., для юридических лиц — от 300 до 500 тыс. руб. В отдельных случаях предприятие даже может быть остановлено. Тогда как средняя страховая премия по договору составляет порядка 43 тыс. рублей, а для АЗС, например, — 13 тыс. рублей,

т. е. примерно 9 баков бензина для легкой машины. Но дело, как я уже сказала, даже не в этом. Если на предприятии произошла авария, но его ответственность не была застрахована, затраты на выплаты потерпевшим в размере, установленном действующим законодательством,

Всего же по России, согласно данным НССО, порядка 300 тыс. опасных объектов. Причем очень часто это крупные промышленные предприятия, которые являются градообразующими, а это означает, что при аварии на таком предприятии может пострадать огромное количество людей.

в конечном итоге все равно лягут на плечи владельца. Поскольку после того, как НССО произведет компенсационную выплату из гарантийного фонда, он предъявит владельцу ОПО регресс. И, учитывая, что в соответствии с законом №225-ФЗ лимит выплат потерпевшим существенно вырос, при крупной аварии выплаты вкупе со штрафами могут просто разорить предприятие.

— **По данным НССО, за первый квартал уже произошло 76 событий, которые имеют признаки страхового случая в рамках этого вида страхования. В результате**

этих событий погибли 60 человек, был причинен вред здоровью 72 человек, имуществу 85 человек был причинен ущерб, а в 7 авариях были нарушены условия жизнедеятельности людей и требовалось их переселение. И только в четырех случаях из указанных владельцы опасных объектов успели заключить договоры ОС ОПО.

— Правильно, и это наглядное подтверждение моих слов. Если оставшиеся 72 предприятия должны были заключить договор страхования в этом году и не сделали этого, значит, в конечном итоге, затраты лягут на их бюджет. Полагаю, что если владельцы этих предприятий прежде считали страхование выброшенными на ветер деньгами, то сегодня они вряд ли придерживаются той же точки зрения. А граждане, пострадавшие по вине предприятий, обязанных застраховать свою ответственность в рамках ОС ОПО и не сделавших этого, могут собрать пакет необходимых документов и обратиться к предприятию за получением компенсации, а в случае отказа в выплате обратиться с иском в суд. Либо получить выплату через НССО.

— **Вряд ли Ростехнадзор сможет дойти до всех сразу и проверить у каждого наличие полиса ОС ОПО...**

— Да, на это и рассчитывают некоторые недальновидные владельцы предприятий. Однако после трагедий на Саяно-Шушенской ГЭС и шахте Распадская государство всерьез озабочено тем, чтобы ответственность владельцев опасных объектов была защищена, именно поэтому закон об ОС ОПО, несмотря на стойкое сопротивление промышленного лобби, все же был принят. У государства в отношении этого закона позиция очень жесткая, поскольку закон является социально ориентированным, его задача — не только снизить нагрузку на бюджет, но и, в первую очередь, обеспечить финансовую защиту гражданам и предприятиям, пострадавшим от аварий на опасных объектах. И мы, постоянно общаясь с представителями Ростехнадзора, знаем, что перед ним поставлена задача строго контролировать исполнение закона. В этом ему поможет и автоматизированная информационная система на базе НССО, которая уже запущена в промышленную эксплуатацию. Она даст четкое представление о том, кто застрахован, а кто нет. Кроме того, эта система обеспечит взаимодействие между страховщиками и органами государственной власти и позволит получить достоверную информацию о состоянии опасных объектов и статистику аварийности. **Р**



МТС: ШАГ НАВСТРЕЧУ ВОЛОГОДСКОМУ БИЗНЕСУ

ТЕКСТ: АНДРЕЙ ХОЛМОГОРОВ

«Специальные сервисы от МТС» — так называлась конференция для корпоративных клиентов, собравшая в конференц-зале гостиницы «Спасская» представителей более 20 предприятий банковской системы и газовой отрасли, сфер общественного питания и автотранспорта, частных охранных фирм, а также сотрудников МЧС.

«Главная задача подобных мероприятий заключается в том, чтобы вступить с вами в диалог, оптимизировать ваши бизнес-процессы и максимально сократить финансовые затраты», — обратился к аудитории Константин Широков, руководитель группы специальных услуг ОАО «МТС».

Экономить с FMC

Деловой гость, прибывший на встречу с вологжанами из Москвы, знает, о чем говорит: компания МТС оказывает на территории всей России самый большой спектр спецуслуг, а подразделение, которое возглавляет Константин Широков, как раз занимается их реализацией.

Одним из таких продуктов, о котором речь на конференции зашла в первую очередь, является комплекс услуг «Единый короткий номер» (FMC).

«По сути, FMC представляет собою уникальное решение, позволяющее объединить в общую сеть короткие номера фиксированной офисной телефонной сети и мобильные номера сотрудников в одном или нескольких офисах, в пределах одного или нескольких регионов, — пояснил Константин Сергеевич. — В рамках этой сети работники получают возможность общаться по выгодным тарифам и всегда оставаться на связи, а для подключения услуги компании-клиенты МТС могут использовать обычные SIM-карты».

Среди прочих преимуществ данного вида услуги специалисты отметили значительное сокращение расходов на связь, экономию времени (при звонке на короткий номер вызов может быть переадресован на мобильный или стационарный телефон сотрудника, где бы он ни находился) и удобство в обслуживании (имеются в виду сжатые сроки подключения и использование web-интерфейса для управления настройками). Об очевидных плюсах FMC свидетельствует и то, что «Единый короткий номер» уже подключен в таких крупных организациях, как МРСК, Банк ВТБ, «Вимм-Билль-Данн».

Виртуальный автосекретарь

Другой современный продукт от МТС, презентацию которого провел г-н Широков, — услуга «@втосекретарь» — виртуальный многоканальный номер, дающий компании уникальную возможность обрабатывать любое количество звонков и не пропускать ни одного важного звонка от партнеров и клиентов.

«Эта услуга позволяет не только получить единый многоканальный номер, абсолютно независимый от фактического адреса офиса, но и переводить звонки на любые городские и мобильные телефоны, а также на междугородные и международные номера, управлять списком номеров для переадресации, — продолжил Константин Сергеевич. — Кроме того, при наличии этой услуги вы можете записывать разговоры, подключать голосовую почту, включать информационные сообщения и сообщения-приветствия для звонящих, проводить конференц-звонки и даже принимать факсимильные

«Специальные услуги, предлагаемые МТС, направлены не только на оптимизацию бизнес-процессов и экономию средств. Они также призваны повысить эффективность наших клиентов».

сообщения по электронной почте в виде графических файлов. Как видите, спектр возможностей, предлагаемых услугой «@втосекретарь», действительно очень широк!»

Немаловажно и то, что «@втосекретарь» подойдет любой компании, которой необходимо обрабатывать большое количество входящих звонков, не увеличивая при этом число входящих линий. Поэтому вполне уместно говорить о том, что по набору своих

функций услуга практически ничуть не уступает полноценной офисной телефонной станции.

Весьма мобильно!

Разговорились присутствующие и об услуге «Мобильные сотрудники», предоставляемой компанией для определения местоположения транспорта и самих работников с использованием сотового телефона (технология LBS) либо МТС-трекера (GPS).

Услуга позволяет контролировать нахождение объекта с точностью от 150 до 1000 метров, отображать объекты и маршруты их движения на карте, обмениваться оператору SMS-сообщениями с объектами мониторинга, сохранять и просматривать историю перемещений, создавать на карте геозоны и контролировать вход (выход) объектов, создавать отчеты за день, неделю, месяц и экспортировать данные в Excel и XML.

Помимо прочего, благодаря этой мобильной услуге руководитель всегда сможет знать о местонахождении своих сотрудников и заодно удаленно контролировать корпоративный транспорт и следить за тем, чтобы он использовался исключительно в служебных целях.

Обратитесь по адресу!

«Встречи, посвященные специальным услугам, предоставляемым нашей компанией, мы проводим достаточно регулярно, — отметила Людмила Галайда, начальник отдела по работе с ключевыми клиентами Вологодского филиала МТС. — Но в таком расширенном составе, с привлечением коллег из Москвы и Санкт-Петербурга, мы собрали аудиторию в Вологде, пожалуй, впервые. Однако уверена, что отныне проведение мероприятий столь высокого уровня станет для вологжан доброй традицией».

«Такие встречи — это площадка для совместного общения и конструктивного диалога, мы всегда готовы прислушиваться к дельным советам и рациональным предложениям наших клиентов, которые зачастую подсказывают нам пути решения тех или иных задач, — подчеркнул Константин Широков. — Специальные услуги, предлагаемые МТС, направлены не только на оптимизацию бизнес-процессов и экономию средств. Они также призваны повысить эффективность и конкурентоспособность наших клиентов. Впрочем, вы можете убедиться в этом сами, для этого вам будет достаточно обратиться в ближайший офис МТС!»

ЛИХА БЕДА — НАЧАЛО...

ИЛИ МАЛЫЙ БИЗНЕС ВОЛОГОДЧИНЫ В ЛИЦАХ



Когда мы пытаемся выделить в бизнес-сообществе «молодых и успешных предпринимателей», мы неизбежно попадаем в ловушку условностей. Если с возрастом все более-менее ясно (30 - 35 лет), юридически определены критерии малого и микро предпринимательства (оборот до 400 млн руб., до 100 сотрудников), на ниве которого подвизается подавляющее число начинающих бизнесменов, то вот с «успешностью» возникают проблемы.

Между тем, нам кажется принципиально важным рассказать именно о них — молодых, подающих надежды вологодских предпринимателях. Возможно, их товары или услуги еще не обрели массового потребителя. Возможно, их имена мало что говорят широкой публике. Но они

не испугались начать собственное дело, научились зарабатывать и не стесняются заявить о своем успехе — так, как они его понимают.

Кто они? Чем занимаются? Что они думают о себе и бизнесе? В поле нашего внимания оказались несколько молодых людей, которые смогли сегодня успешно реализовать свои деловые способности. Причем не по банальной формуле «купи-продай», а в чем-то особенном, оригинальном и при этом востребованном: общественное питание, производство мягкой мебели, птицеводство... Мы выбрали представителей самых разных сфер, чтобы доказать — у малого бизнеса Вологодчины действительно есть собственное лицо, и оно довольно яркое и неоднозначное!



Бин Бег — мечта, превратившаяся в бизнес

ФОТО: МИХАИЛ ТРАПЕЗНИКОВ

Галина Уханова — первый в Вологде производитель бин бегов, мешковатых кресел со специальным наполнителем, в которые если упадешь, то встать долго не сможешь, настолько в них удобно — они сразу принимают форму тела.

Начинающая предпринимательница окончила Вологодский педуниверситет, потом три года работала PR-специалистом в молодежном центре «Содружество», а с недавних пор занялась собственным делом. И теперь не только продвигает, но и создает.

Отправной точкой стали детские впечатления и настойчивое желание их реализовать: «Еще маленькой я увидела такие кресла впервые в мебельном магазине, и они мне очень понравились, — рассказывает Галина. — Но как я ни уговаривала родителей, мне такого не купили. С тех пор я часто вспоминала про эту свою несбытующую мечту. А в прошлом году, наконец, решила осуществить ее и сшить кресло самостоятельно. Нашла в интернете схему, купила ткань и заказала у знакомой швеи изготовление... А дальше были друзья, которые приходили в гости, восхищались моими бин бегами и говорили: «Мы тоже себе такие хотим». И, наконец, один знакомый просто взял и заказал у меня кресло, однако, нестандартного размера и из другой ткани. Пришлось поискать поставщиков ткани в Интернете, узнать цену на изготовление такого кресла у конкурентов (фирма в Череповце, их я нашла на сайте «ВКонтакте»), оценить все затраты и сопоставить с возможной прибылью». Полученные от первого заказчика в счет предоплаты средства были пущены в дело, и процесс, как говорится, пошел.»

Сам производственный процесс организован довольно просто: все комплектующие покупаются с доставкой у производителей или оптовиков, пошив заказывается швее. Заказчик, если модель есть в наличии, получает товар сразу после оплаты, если нет — ждет, пока будет осуществлен пошив чехла и его набивка. Однако у такой схемы есть и свои недостатки: «Главное — задержки разного рода. Только сейчас у нас появилось много кресел в наличии, до этого почти все изготавливали на заказ. Клиенты ждать не любят — многие отказывались от заказа к моменту изготовления. К тому же были перебои с доставкой наполнителя. Но здесь есть и плюсы — имеем возможность изготовить любую нестандартную модель».

Емкость рынка Галина пока не оценивала, но благодаря использованию различных маркетинговых приемов рассчитывает на успех своего предприятия. Реклама, специальные акции на сайте «ВКонтакте» и других ресурсах, презентация кресел на мероприятиях («На IT-Форуме в «Русском доме» в «Уголке блогера» были наши бин беги, на них можно было абсолютно бесплатно посидеть: и отдохнуть, и оценить»). В планах — освоение новых моделей, тканей и расцветок, совершенствование сервиса и производственного процесса, выход в офлайн и продажа кресел в магазинах города и области.

Для приобретения опыта и полезных связей Галина недавно поступила в бизнес-школу «START-парк», где применяются инновационные технологии обучения. «Моя задача — автоматизировать проект, чтобы иметь возможность заниматься другими делами и уезжать в путешествия».

Чисто и честно



ФОТО: МИХАИЛ ТРАПЕЗНИКОВ

Именно так, по мнению **Андрея Смирнова**, директора клининговой компании «Регионтехсервис», должен вестись бизнес.

«Получив диплом экономиста-менеджера и имея неплохой опыт работы в должности экономиста, ревизора и начальника экономического отдела, мне стало понятно, что хочется более практической деятельности, — рассказывает Андрей о том, как начиналась его карьера руководителя. — Поэтому предложение возглавить «Регионтехсервис» я принял с радостью. Для меня было очевидно, что это достаточно перспективные услуги, прекрасно развитые в Европе и набирающие все большие обороты в крупных городах России. Одновременно с этим я понимал, что компания на тот момент находилась в непростой ситуации, которую требовалось исправить».

На стадии проработки проекта очень важно было изучить его предмет, оценить состояние рынка и его потенциал, подобрать ответственных исполнителей. Эта задача с успехом была решена — сегодня Андрей возглавляет динамично развивающуюся компанию с отличной командой. «Это то, чем действительно можно гордиться», — говорит он. За несколько лет обороты организации и количество клиентов увеличились в разы, существенно расширился перечень сертифицированных услуг.

К теме поддержки предпринимательства со стороны государства у молодого руководителя, как и у многих российских бизнесменов, двойственное отношение: «Весь 2011 год для меня был очень

не простым в связи с увеличением размеров социальных отчислений с 14% до 34%. К концу года государство признало неэффективность такого повышения, но снизило его только до уровня 30%. Поэтому говорить о том, что государство поддерживает малый бизнес, хотя и выделяет его в отдельную категорию, очень сложно... Несомненно, хорошо, когда есть та или иная поддержка государства, но при развитии бизнеса прежде всего нужно полагаться на свои знания, трудолюбие и профессионализм».

«За последние несколько лет объем спроса, в том числе за счет государственного заказчика, вырос в несколько раз, что вызвало бурный рост числа компаний-конкурентов. Жесткая конкуренция и отсутствие у многих компаний достаточного опыта оказания аналогичных услуг привели к падению стоимости и качества услуг, — рассуждает Андрей о ситуации на рынке клининга. — **В связи с тем, что многие компании рассчитываются с собственными исполнителями серой зарплатой, не выполняют обязательств по отчислению налогов и социальных взносов, конкурировать с ними становится все сложнее, ведь оплата труда составляет значительную часть цены услуг.** Пока, к сожалению, фактором, определяющим выбор исполнителя, является стоимость услуги, а уже потом качество ее оказания. Существующие стандарты качества услуг неактуальны и требуют переработки, этим и пользуются недобросовестные исполнители».

На вопрос, какие качества он больше всего ценит в коллегах-предпринимателях, Андрей Смирнов отвечает коротко: «Ответственность и честность».

Барный портрет



ФОТО: МИХАИЛ ТРАПЕЗНИКОВ

Дмитрий Сиротинин и Ярослав Минаков — самые молодые владельцы сети предприятий общественного питания в городе Вологда. Ничего, что их сеть состоит пока всего из двух заведений. Тяга к чему-то новому, креативный подход к организации бизнеса и здоровые амбиции продолжают толкать их на все новые свершения.

Близкие товарищи по жизни, даже внешне чем-то похожие друг на друга, они и как бизнес-партнеры особо не разделяют функциональные обязанности — бухгалтерия, закуп, найм новых работников... Даже за барной стойкой оба не брезгают постоять. В этом, кстати, они видят не вынужденную меру, а особый управленческий прием: «Очень правильно поработать в кофейне самому, чтобы понять, что там происходит. Увидеть, на каких этапах процесса происходит сбой и вовремя вмешаться. Цифры отчетов никогда этого так быстро не скажут».

Правда, совсем без распределения обязанностей было не обойтись. Когда открывался «Крендель» на ул. Октябрьской, Ярослав выступил инвестором проекта (около 1 млн рублей) и взял на себя юридические вопросы, Дмитрий занялся продвижением и хозяйственной частью. Примечательно, что за спиной молодых предпринимателей не стоят влиятельные бизнес-структуры, как в случае с большинством мест общепита, открывающихся в последнее время, — им приходится рассчитывать только на себя. Что же касается перспективы получения государственной поддержки, молодые предприниматели относятся к ней довольно прохладно. «В бизнесе ведь законы суровые — или ты выживаешь, или нет. Зачем кого-то искусственно поддерживать? Если господдержка и должна в чем-то выражаться, то не столько в «живых» деньгах, сколько

в налоговых льготах, сокращении разного рода проверок — пожарных, СЭС и других».

Ни Дмитрий, ни Ярослав на рестораторов не учились, один по образованию журналист-пиарщик, а у другого за плечами английская спецшкола и неоконченное высшее. В какой-то момент захотелось поработать на себя, а не на кого-то. Определенный опыт ведения дел уже имелся (Дмитрий, в частности, успел потрудиться барменом, управляющим ночного клуба, бренд-менеджером и, наконец, открыл с партнерами парикмахерскую), ребята могли сформулировать и обосновать собственную оценку состояния вологодского рынка общественного питания.

По их словам, он и широк, и узок одновременно. С одной стороны, различных кафе и кофеен с каждым годом в областной столице становится все больше, с другой стороны, у потребителя есть возможность сравнивать и выбирать то место, где ему более комфортно. Ребята сделали ставку на творческую интеллигенцию, романтическую молодежь, соответствующую атмосферу, непринужденное общение — и не прогадали. «Мы открыли эту «точку» всего полгода назад. Сейчас у нас более 1000 чеков в месяц, то есть в среднем 3 тысячи посетителей, — делится коммерческой информацией Дмитрий. — Учитывая, что мы не даем массовой рекламы и не стоим на проходном месте, это неплохой результат. Такой проект окупится где-то через года полтора — два».

Отлично понимая, что в системе общественного питания маленькие заведения могут приносить стабильную и большую прибыль, только работая в рамках сети, в этом году Дмитрий и Ярослав планируют открыть в городе еще одну или две похожих «точки». **Формула успеха для них складывается довольно просто: «Главное — не повторять чужих ошибок и делать что-то свое. И получать удовольствие от того, что ты делаешь».**



Ab ovo¹

ФОТО: АЛЕКСАНДР КОРККА

Бывший банковский работник Галина Хлупина еще два года назад и не предполагала, что она всерьез будет осваивать такой малоразвитый в нашем регионе вид сельхозпроизводства, как перепеловодство. Новый бизнес начался как увлечение: «Прочитали с мужем в умной книжке о полезных качествах перепелиного яйца, стали покупать в магазинах города. Решили, что свежее яйцо лучше. Нашли где-то телефон фермера, занимающегося разведением домашней птицы, в том числе и перепелов. Договорились о покупке 10 перепелок». Далее опытным путем, после прочтения энного количества книг и огромных усилий по кормлению и содержанию птицы стало появляться 6–7 яиц в сутки.

«Употребляли яйца сырыми, вареными, добавляли в салаты, делали омлеты, — вспоминает Ирина. — Решили попробовать увеличить количество птицы, и в итоге на данный момент их 1000 голов. Яйца теперь поставляются в магазины города Череповца».

На вопрос о том, какие были трудности в начале самостоятельного пути к коммерческому успеху, молодая предпринимательница без особых раздумий отвечает: «Тяжело было найти подходящее здание с учетом подъездных путей, с учетом небольшой удаленности от города. Администрация Череповецкого района передала во временное безвозмездное пользование здание старого свинарника в пос. Шухободь. Начались

всяческие согласования, проверки... Самое тяжелое было провести свет в здание. На открытие сельхозпроизводства с нуля до поставки первого яйца в магазины у нас ушло 11 месяцев».

Сегодня цели новоявленных аграриев довольно амбициозны: выкупить здание, иметь порядка 20 тыс. голов птицы, наладить сбыт мяса, заняться производством меланжа, заключить контракты на поставку яйца с медицинскими и образовательными учреждениями региона, а также с крупными предприятиями. Правда, есть одно обстоятельство, которое может серьезно нарушить эти планы: «Осенью 2012 года состоится аукцион, и здание, в котором сейчас находится птица, выставляется на торги. На здание имеет виды местный фермер, в котором он намерен хранить урожай капусты», — говорит Галина с тревогой, но все же не теряет оптимизма: «В наше время человек все чаще стал задумываться о правильном и здоровом питании, и я надеюсь, что наша продукция без спроса не останется».

«Я считаю, что без поддержки государства в сельском хозяйстве на данный момент не обойтись, — говорит предпринимательница в завершение, имея в виду не только отрасль в целом, но и собственное производство. — Чиновники районной администрации с пониманием отнеслись к нашим начинаниям, оказали помощь в выделении здания, помогли при подписании договоров о поставке электроэнергии. На стадии открытия производства большую роль сыграло получение грантовой поддержки (300 тыс. рублей)».

¹ Букв. «с яйца» (лат.) — фразеологический оборот, обозначающий «с самого начала».



Методом проб и ошибок

ФОТО: МИХАИЛ ТРАПЕЗНИКОВ

Организатор и руководитель проекта «МиниГород» **Андрей Коротков** рассказывает о том, как начался его бизнес по производству карманных карт Вологды и Череповца: «В 2008–2009 годах, когда у нас в стране развернулся так называемый кризис, у меня, конечно, еще не было четкого понимания того, кем я хочу быть в жизни, но ситуация на рынке труда показывала мне, что надеяться нужно только на себя. Поэтому я решил найти такое занятие, от которого в первую очередь я бы получал удовольствие, ради которого смог бы не раздумывая проснуться в 5 или 6 утра и с улыбкой на лице начать им заниматься, даже если это сейчас практически не приносит денег.

Пробовал реализовывать много идей, но так как никакого опыта ведения бизнеса не было, практически все они заканчивались безрезультатно. В процессе таких поисков появлялись новые знакомые, новые, пускай и минимальные, знания ведения бизнеса, новые, более серьезные идеи. Одна из таких идей вдохновила меня больше всего, сейчас это проект «МиниГород». За счет опыта и той основы, которую мне удалось создать в процессе развития этого проекта, у меня появилось больше возможностей для реализации гораздо более серьезных бизнес-идей. В течение пяти лет стоит цель организовать еще три независимых бизнеса, два из которых ориентированы на всю Россию».

Трудностей на первом этапе создания собственного дела было много: «Нехватка

знаний, отсутствие моральной поддержки со стороны родных и знакомых, — говорит Андрей. — Но главной трудностью я все же считаю отсутствие денег. Больше всего времени я потратил на то, чтобы найти средства для запуска проекта, при условии, что в тот момент я был безработный, недвижимости у меня не было, то есть взять кредит, заложить или продать что-то крупное не было возможности».

Впрочем, Андрей Коротков далек от пессимистичной оценки бизнес-среды в родном регионе. **«Все текущие вопросы по организации бизнеса решить вполне реально. Потребительский спрос на тот или иной товар, а также «правила игры», я считаю, во многом зависят от самого предпринимателя, так как всегда можно найти различные маркетинговые решения по привлечению спроса.**

В конце концов, правила можно задать самому, применив креативные методы работы... По моему мнению, самое главное качество предпринимателя — это целеустремленность, настойчивость и безграничная вера в свой проект. Если точно знать конечную цель, из всех отзывов и мнений слышать и претворять в жизнь только то, что может сделать твой проект еще лучше, ну и конечно получать удовольствие от своего дела, то можно добиться чего угодно». **BB**

РАСШИРЯЯ ГРАНИЦЫ БИЗНЕСА...

С марта 2010 года в Вологодской области на базе БУ ВО «Бизнес-инкубатор» действует «Евро Инфо Корреспондентский Центр» (ЕИКЦ), который оказывает содействие в поиске бизнес-партнеров в других регионах России и за рубежом. За это время несколько десятков вологодских предпринимателей разместили свои анкеты по поиску деловых партнеров в базе данных сети ЕИКЦ.

Основная цель ЕИКЦ — предоставление информационно-консультационной поддержки малому и среднему предпринимательству Вологодской области, заинтересованному в установлении и развитии взаимовыгодного делового сотрудничества с предприятиями и компаниями России и стран Евросоюза. Но задачи ЕИКЦ не сводятся лишь к поиску потенциальных партнеров. К ним относятся и облегчение доступа вологодских предприятий к необходимой информации о программах и проектах поддержки предпринимательства, финансируемых Евросоюзом, и предоставление информации о требованиях и возможностях рынков ЕС и России, а также предоставление другой деловой информации из различных стран по запросам российских предприятий.

ЕИКЦ-Вологодская область является членом «Российской региональной сети Евро Инфо Корреспондентских Центров». В свою очередь, «ЕИКЦ-Россия» — часть Enterprise Europe Network (EEN). Эта сеть объединяет около 250 региональных консорциумов в 50 странах мира. Информационный обмен коммерческими предложениями и запросами осуществляется не только на основе широких возможностей сети «Евро Инфо Центров», но и благодаря ресурсам «Российского Агентства поддержки малого и среднего бизнеса», Торгово-промышленной палаты РФ и других организаций.

Стать клиентом ЕИКЦ несложно. Необходимо лишь заполнить анкету, которая будет размещена в международной и (или) региональной базе данных. Через нее и будет осуществляться подбор подходящих предложений.

ЕИКЦ — некоммерческая организация, поэтому все услуги предоставляются ею на безвозмездной основе, что делает их доступными для всех заинтересованных малых предприятий и индивидуальных предпринимателей.



ЕИКЦ-Вологодская область:
г. Вологда, ул. Машиностроительная, 19
Телефон/факс: (8172) 28-54-65
e-mail: eicc@business-inkubator.ru
www.smb35.ru



УМНЫЙ БИЗНЕС – «УМНАЯ ЕДА»

ТЕКСТ: АННА АРТЕМОВА, ФОТО: ВИТАЛИЙ АНТОНОВ

«Я хотела заняться таким бизнесом, который бы делал клиентов моей компании счастливыми людьми. Долго думала, чем я могу порадовать вологжан. Ответ на вопрос нашелся сам собой — сотни и даже тысячи людей мечтают похудеть. Я привезла в Вологду бизнес-идею, которая позволяет людям быть здоровыми, красивыми и счастливыми», — рассказывает о своей работе директор компании «Умная еда» Елена АРХИПОВА.

— Елена, в Вологде десятки фирм, которые предлагают народу похудеть. Чем же вы радуете жителей нашего города?

— Да, таких фирм действительно много. И зачастую их клиентами уже были те, кто приходит к нам. Приходят, потому что не получилось похудеть или сохранить результат. Мы учим это делать.

— Объясните, что есть жареную картошку вредно?

— И это тоже. Но это в очень упрощенной форме. Мы учим людей не просто правильно питаться, а получать удовольствие от этого процесса. Давайте честно признаемся: кто сидел на диете и пытался есть обезжиренный творог? Очень многие, кто мечтает о хорошей

фигуре и уверенности в себе. А кому нравится есть полезную, но невкусную пищу? Да никому! Потому и не едим! Едим в первую очередь то, что нравится и, как правило, вредит здоровью и фигуре. «Умная еда» — не просто полезная, она вкусная!

— И все же, как убедить человека в том, что ему необходимо питаться правильно?

— На самом деле люди в этом убеждаются сами. К сожалению, чаще всего на горьком опыте — когда начинаются проблемы с лишним весом, здоровьем, уверенностью в себе. Мы лишь помогаем реализовать задуманное. Предлагаем такой вариант решения проблемы, который удобен и приятен. 10-дневный блок питания «по-умному» уже дает результат. Правда, мы рекомендуем трехнедельный курс, поскольку любая привычка формируется за 21 день, как утверждают ученые. Но это



И полезно, и вкусно

Более ста клиентов компании «Умная еда» утверждают, что полезное вполне может быть вкусным. «Мы готовим блюда ресторанного уровня», — говорит Елена Архипова. — И готовим по специальной рецептуре, разработанной диетологом. Ни один наш клиент еще не сказал: «Мне не нравится то, что вы приготовили». Еще одна важная особенность работы компании — доставка блюд на дом или в офис: «Каждое утро курьер привозит нашим клиентам набор продуктов, готовых к употреблению,

на целый день. Людям не нужно считать калории, думать, что из чего приготовить. Даже посуду мыть не нужно! В сумке-холодильнике, который вам привезут, есть все для приема пищи. Мы позаботились даже о влажных салфетках и зубочистках».

Елена Архипова подчеркивает, что при этом к каждому клиенту в компании существует индивидуальный подход. Чем и в каком количестве питаться решает диетолог после того, как изучит особенности

все индивидуально, клиент решает сам, и в нашей практике брали 10-дневный блок, поняв и ознакомившись со схемой нашего питания, дальше питаются самостоятельно.

— **Как вы продвигаете свой бизнес?**

— Мы, конечно, помним о том, что реклама — двигатель торговли, но в нашем случае движущей силой бизнеса является репутация. Людям нравится, они делятся впечатлениями с друзьями, коллегами, те в свою очередь становятся нашими клиентами. Хорошие рекомендации — это основа нашего бизнеса. Вы видите, что у других получилось, и хотите тоже попробовать.

— **А бывает, что у одних получается, а у других нет?**

— Не бывает! Если человек придерживается рекомендаций диетолога, то результат обеспечен. Минус два килограмма за первые 10 дней — это самый скромный результат, который был у нас за три месяца работы. Соблюдать правила здорового питания, как утверждают наши клиенты, просто. Если возникают вопросы — можно их в любое время задать диетологу по телефону. Например, люди часто спрашивают, что им делать, если вечером они приглашены на праздничный ужин. Диетолог посоветует какие-то продукты из сегодняшнего меню убрать, вот и все.

— **Елена, кто является клиентами компании «Умная еда»?**

— Наши клиенты — люди чаще всего успешные и крайне ограниченные в свободном времени. А главное — это люди, которые хотят быть здоровыми и красивыми. Наша система — диетическая еда с доставкой — позволяет решить поставленную клиентом задачу довольно легко. Мы прекрасно понимаем, что многие наши клиенты — люди в нашем городе известные и уважаемые, и даем гарантию конфиденциальности. Мы договариваемся с клиентами о консультациях так, чтобы люди не встречались друг с другом в нашем офисе. Более того, диетолог может по просьбе клиента приехать домой или в офис. Все индивидуально и конфиденциально.

— **А ограничения по полу, возрасту, состоянию здоровья имеются?**

— Таких ограничений нет. Примерно 60% наших клиентов — женщины. Самый молодой клиент компании «Умная еда» — школьник. Мы готовы работать с детьми, но их родители должны понимать, что ребенку нужно помогать. Не секрет, что дети любят конфеты, газировку, мороженое и прочее. Система «Умная еда» такого рациона не предполагает. Объяснять это юному клиенту будут не только диетологи, но и мама с папой. Кстати, помощь психолога у нас также оказывается — некоторым людям бывает нелегко научиться питаться и жить по-новому. Мы помогаем в этом.

«В нашем случае движущей силой бизнеса является репутация. Люди делятся впечатлениями с друзьями, коллегами, те в свою очередь становятся нашими новыми клиентами. Хорошие рекомендации — основа нашего бизнеса».

Что касается состояния здоровья, то здесь мы работаем с самыми разными вологжанками. Если заболевание серьезное, состояние клиента вызывает вопросы, то диетолог обязательно направит человека на консультацию кардиолога, эндокринолога или другого специалиста. И рацион питания будет разработан с учетом полученных рекомендаций.

— **Елена, всем женщинам известно, что беременность и роды не лучшим способом сказываются на фигуре. Таким клиентам ваши услуги могут быть полезны?**


— Конечно! Большинство наших клиенток признается, что до рождения ребенка не имели проблем с лишним весом. Так устроено природой, что все изменения в организме, связанные с беременностью, родами, кормлением грудью, очень сложно потом корректируются. Практика показала, что с «Умной едой» это возможно. Причем не только спустя годы после рождения малыша, но и сразу после и даже во время беременности. Ведь наша система — это не ограничения в питании, это правильное, «умное» питание. Конечно, с беременными женщинами

диетолог работает более плотно, поскольку состояние такой клиентки требует особого внимания. Но питаться полноценно и не набирать при этом десятки килограммов веса — этого вполне можно достичь.

— **Елена, компания «Умная еда» — это ваша собственная бизнес-идея или удачно реализованный опыт других фирм?**

— Правильное питание с доставкой — это не мое изобретение. Подобные проекты успешно работают в нескольких крупных городах России. Когда я решила, что хочу заняться таким бизнесом, поехала в Санкт-Петербург, познакомилась с тем, как работает эта система, поняла, что это именно то, что нужно вологжанам. Потом в северной столице прошла обучение диетологом нашей компании Майя Жукова и наши повара. Так появилась наша команда, название которой придумали здесь, в Вологде, — «Умная еда». На наш взгляд, оно отражает суть нашего дела.

— **Любой бизнес, чтобы быть успешным, должен развиваться. Елена, какие идеи вы намерены реализовать в ближайшее время?**

— Во-первых, мы сейчас работаем над новыми меню — клиентов нужно радовать умной и разнообразной едой. Во-вторых, мы готовимся предложить вологжанам полезные обеды с доставкой в офис. Скорее всего, это предложение заинтересует тех, кто уже с нами сотрудничал и научился готовить дома полезную и вкусную еду. Остается только обеспечить вологжан таким же обедом на рабочем месте, ведь не секрет, что в кафе «умное» блюдо сложно найти, а принесенный из дома обед — вариант, удобный далеко не всем, ведь еду нужно где-то хранить, разогревать. Именно поэтому многие вологжане заменяют обед так называемым перекусом. «Умная еда» позволит им обедать вовремя, в комфортных условиях и с пользой для здоровья и фигуры. Ждем всех желающих! 

**г. Вологда, ул. Чехова, 27,
ТЦ «Панорама» (1 этаж)
тел.: (8172) 50-16-15,
факс: (8172) 78-74-07**

организма обратившегося. Далее в течение десяти дней компания «Умная еда» привозит то, что нужно, и в том количестве, в котором необходимо. «И я вас уверяю, что никто не голодает. Приготовленные блюда разнообразны и обеспечивают организм всеми необходимыми веществами. При таком питании вологжане прекрасно справляются с привычными обязанностями на работе и дома, занимаются спортом и всем, чем пожелают». Диетолог обязательно учитывает непереносимость тех или иных продуктов, а также может предложить постное или вегетарианское меню.



С ПОЛНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ!

Развитию социального предпринимательства в регионе придан новый импульс

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

В России социальная сфера традиционно находится в ведении государства. Оно является и заказчиком, и исполнителем социальных услуг. Но сегодня создаются условия для того, чтобы эту отрасль осваивал также малый и средний бизнес. В этой сфере, как отмечают многие эксперты, заложен наибольший резерв развития. Социальное предпринимательство — одна из последних тенденций в российском деловом сообществе, направленная на решение конкретных социальных проблем.



Что такое социальное предпринимательство?

Особенность социального предпринимательства — нацеленность не только на систематическое извлечение прибыли, но и на смягчение (а то и решение) социальных проблем. Этот вид бизнеса характеризуется следующими ключевыми признаками:

- социальное воздействие — целевая направленность на решение (или смягчение) существующих социальных проблем, устойчивые позитивные измеримые социальные результаты;
- инновационность — применение новых, уникальных подходов, позволяющих увеличить социальное воздействие;
- самоокупаемость и финансовая устойчивость — способность социального

предприятия решать социальные проблемы до тех пор, пока это необходимо, и за счет доходов, получаемых от собственной деятельности;

- масштабируемость и тиражируемость — увеличение масштаба деятельности социального предприятия (на национальном и международном уровне) и распространение опыта (модели) с целью увеличения социального воздействия;
- предпринимательский подход — способность социального предпринимателя видеть провалы рынка, находить возможности, аккумулировать ресурсы, разрабатывать новые решения, оказывающие долгосрочное позитивное влияние на общество в целом.

Социальные предприниматели — кто они?

На сегодняшний день к социальным предпринимателям относят:

- представителей специализированных предприятий, которые трудоустраивают инвалидов;
- некоммерческие и благотворительные организации, вставшие на коммерческие рельсы (например, платный пункт проката реабилитационного оборудования или специализированные биржи труда для инвалидов);
- представителей малого бизнеса, решающих самые разные социальные вопросы: образование и развитие детей, оказание медицинских услуг, благоустройство территорий, производство сельскохозяйственной продукции, содействие занятости населения и др.

Объектом работы предпринимателей является любая социально значимая проблема, а общим итогом работы — улучшение качества жизни людей. При этом социальный бизнес может решать как достаточно сложную проблему (помощь в реабилитации инвалидов), так и локальную (установка велопарковок около вузов, ТЦ). И мотив ведения бизнеса здесь особый, желание помочь людям, сделать их жизнь комфортной. Для многих, кто работает в этой сфере, благодарность клиентов (часто это дети, инвалиды, пожилые люди) дороже сверхприбыли.

Инфраструктура поддержки социального бизнеса

Большой вклад в развитие социального предпринимательства в России вносит Фонд региональных социальных программ «Наше будущее». Он выступает в качестве одного из катализаторов позитивных социальных изменений, содействует развитию социального предпринимательства путем оказания поддержки и предоставления финансирования предприятиям, деятельность которых направлена на решение проблем общества.

Развивая институт социального предпринимательства, Фонд ведет работу по поиску наиболее перспективных инновационных идей и проектов, их эффективной реализации на практике, а также адаптации западных технологий социального предпринимательства к российским условиям.

На сайте Фонда www.nb-fund.ru представлены идеи для создания бизнеса в социальной сфере, размещены презентации реализованных и действующих проектов, а также сформулированы условия участия в программах финансовой поддержки предпринимателей, работающих в социальной сфере.

В настоящее время в Череповце также разрабатываются современные механизмы поддержки социального бизнеса. НП «Агентство городского развития» выбрано одним из партнеров Фонда «Наше будущее» для реализации идей социального предпринимательства. 15 мая на базе Агентства состоялась конференция с участием исполнительного директора Фонда Евгения Живоглазова. На ней обсуждались вопросы российской и мировой практики социального предпринимательства, пути решения социальных проблем региона, было рассказано о работе Фонда и финансируемых им проектах, о Конкурсе «Социальный предприниматель 2012». Организаторы мероприятия приглашают всех инициативных и неравнодушных представителей бизнес-сообщества принять участие в данном проекте! **Р**

НП «Агентство городского развития»

Тел.: (8202) 53-47-53, 53-47-57

www.agr-city.ru

ТОНУС КЛУБ®

тонусклуб.пф, www.tonusclub.ru

ПУСКАЙ БУДЕТ МЕНЬШЕ БОЛЬНИЧНЫХ ЛИСТОВ, ЗДОРОВ КОЛЛЕКТИВ — ЗНАЧИТ, БИЗНЕС ЗДОРОВ!

Эффективность работы персонала напрямую зависит от физических возможностей каждого сотрудника. Хотите повысить работоспособность, улучшить здоровье сотрудников Вашей компании и сформировать дружную команду?

**ТОНУС-КЛУБ® предлагает легкое решение —
КОРПОРАТИВНЫЙ ВЕЛНЕС:**

Современное велнес-оборудование — тонусные столы, виброплатформа, роликовый массажер, вакуумный тренажер и многое другое — всю нагрузку в ходе работы берет на себя.

Вы получаете полноценную нагрузку и при этом отдыхаете.

Занятия направлены не только на формирование красивой фигуры, но и на снятие стресса и усталости, укрепление здоровья.



ПРЕИМУЩЕСТВА:

- Высокое качество и уникальность велнес-услуг.
- Возможность выбора клуба, удобного по территориальному расположению.
- Корпоративные скидки — уже от 3 человек.

Скидки до 30% и более!

- Возможность увеличения контрактов — присоединяйте новых сотрудников в течение срока действия договора и получайте дополнительные скидки!

26–27 мая состоится Дни открытых дверей —

все тренажеры и процедуры
вы можете опробовать бесплатно.

(8172) 70-36-06

г. Вологда, Пешехонское шоссе, 22
ТРЦ «Мармелад», 4 этаж



ФМС НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Федеральная миграционная служба стремится оперативно удовлетворять все пожелания граждан, особенно тогда, когда их обращения носят массовый характер. Об этом рассказал заместитель начальника Управления ФМС России по Вологодской области Сергей ЖЕСТЯНИКОВ.

— Начался отпускной сезон, и наверняка многие озаботились получением загранпаспортов. Как в связи с этим ФМС реагирует на наплыв обращений?

— Сезонность обращений граждан — это главная особенность работы отдела оформленияграничных паспортов. Количество обращений в зимние месяцы, в конце лета и начале осени незначительно, а в весенне-летний период их количество увеличивается в несколько раз, достигает более 1100 в неделю. В настоящее время нами ежедневно принимается в 2 раза больше обращений, чем в конце прошлого — начале этого года.

Как следствие, неизбежное появление очередей. Однако сотрудниками УФМС осуществляется ежедневный мониторинг количества принятых заявлений, по результатам которого принимаются самые разные меры, направленные на улучшение организации работы по данному направлению деятельности. Так, к работе привлекаются сотрудники других отделов, мы предусмотрели предварительную запись для граждан.

С декабря 2011 года по февраль 2012 года мы опробовали механизм сбора коллективных заявок — предприятия, организации и учебные заведения Вологды в эти сроки имели возможность сдать заявления на оформление паспорта нового поколения вне очереди и в удобное для себя время. Всего данной возможностью воспользовалось более 300 человек. Думаем, что эта форма работы будет применяться на всей территории области.

Кроме того, с февраля текущего года нашими сотрудниками организован прием заявлений на загранпаспорта нового поколения с помощью портативного комплекса регистрации биометрических данных в отдаленных районах области. Для нас повышение качества предоставляемых услуг населению — одно из приоритетных направлений деятельности.

— В чем преимущества загранпаспорта нового поколения?

— Его наличие позволяет ускорить процесс прохождения паспортного контроля в пунктах пересечения государственных границ, т. к. люди с такими паспортами идут в отдельную очередь в крупных международных аэропортах не только в России (Шереметьево, Домодедово), но и в Европе,

США. Информация, содержащаяся в них, практически мгновенно считывается пограничниками с помощью сканера.

Загранпаспорт нового поколения изготавливается на «Госзнаке» и содержит электронный носитель информации — чип, интегрированный в пластиковую страницу, содержащий информацию о владельце паспорта: фото, ФИО, номер, дату и орган выдачи (в перспективе — еще и информацию об отпечатках пальцев). Паспорт имеет срок действия 10 лет, количество его страниц значительно выше, чем у паспорта старого образца, что удобно для тех, кто часто бывает за границей и вынужден делать многократные отметки в паспорте.

— Но в то же время некоторые граждане скептически относятся к паспортам нового поколения — мол, дорого да и не во всех странах погранслужбы их признают...

— В истории известны такие случаи, когда люди противились нововведениям. Вспомните, когда распался СССР, многие тоже говорили: «А зачем нам новый паспорт? Просто вкладыш вклейте!» Но время диктует свои условия, и сегодня мы все ходим с российскими, а не советскими паспортами. Новые загранпаспорта — это новая реальность. Достаточно взглянуть на цифры: за 4 месяца 2012 года в нашем Управлении ФМС оформлено 13179 загранпаспортов, из них 10757 нового поколения, и только 2422 — старого.

— Сергей Геннадиевич, вы упомянули о портативных комплексах регистрации биометрических данных. Как они устроены и как работают?

— В январе этого года к нам поступили два портативных комплекса регистрации биометрических данных — один в Вологду, второй в Череповец. Такой комплекс технически ничего сложного из себя не представляет: он состоит из модуля регистрации (фотоаппарата на штативе), модуля управления и цифровой обработки (ноутбук), портативного принтера, которые помещаются в чемодан весом 50 кг. Однако их получение очень важно для нас, т. к. теперь у нас появилась возможность организовать дополнительные места приема заявлений на загранпаспорта нового поколения, оформлять такие паспорта гражданам, проживающим в отдаленных районах, инвалидам по месту жительства с выездом к заявителю. За истекший период с помощью

такого комплекса принято уже 600 заявлений на оформление загранпаспорта.

— Сегодня много говорят о создании электронного правительства, об оказании госуслуг через сеть Интернет. Как обстоят дела в этом направлении в вашем ведомстве?

— ФМС одна из первых приступила к оказанию государственных услуг в электронном виде, это произошло 1 апреля 2010 года. Посредством Единого портала государственных и муниципальных услуг была обеспечена возможность подачи заявлений гражданами по целому спектру услуг. Это выдача загранпаспортов (нового и старого образца), выдача и учет внутренних паспортов гражданина РФ, регистрационный учет граждан по месту пребывания и многое другое.

Подача заявлений через Интернет имеет ряд преимуществ. Во-первых, при подаче заявлений в электронном виде гражданину достаточно прийти всего один раз для получения загранпаспорта старого образца и два для получения загранпаспорта нового поколения: один раз сфотографироваться и второй раз получить готовый документ. Во-вторых, гражданам, подавшим заявления на оказание государственных услуг в электронном виде, обеспечивается приоритетный порядок очного приема. В-третьих, как правило, сокращается промежуток времени от подачи заявления до выдачи оформленного документа. Кроме того, гражданин информируется о каждом этапе работы по его заявлению. И, наконец, прием гражданина осуществляется в индивидуальном порядке в назначенное время. **БВ**

Только цифры

— 5 объектов изготовления загранпаспортов нового поколения работает на территории области: в Вологде, Череповце, Великом Устюге, Соколе и Тотъеме.
— 10559 заявлений в электронном виде поступило в областное УФМС по состоянию на начало мая 2012 г.
— Более 1500 заявлений, поданных через Единый портал госуслуг в 2012 г., отклонено по различным причинам (некорректное внесение сведений и др.), оформлено 820 документов.
— (8172) 76-36-80, 76-36-34, 76-36-79 — телефоны, по которым можно получить консультации по любым вопросам у специалистов областного УФМС.

КТО ЗАЩИТИТ ДОБРОВОЛЬНЫХ ПОЖАРНЫХ?

ТЕКСТ, ФОТО: ИРИНА АЛТАЕВА

«Ах, лето красное, любил бы я тебя, когда б не зной, не комары да мухи...». Впрочем, каждому, наверняка, известны гораздо более крупные по сравнению с вышеупомянутыми насекомыми неприятности, которые оно может принести. Помните жаркое и дымное лето 2010 года? Да и сегодня средства массовой информации то и дело сообщают о пожарах в различных регионах России.



Насколько наша область готова предупредить эту опасность и противостоять ей, мы побеседовали с председателем Совета Вологодского областного отделения ВДПО **Вадимом Шиловым.**

— Вадим Владимирович, ежегодно летом Россия, что называется, горит. Кто и что должен делать, чтобы, если не избежать, то хотя бы минимизировать количество таких пожаров и ущерб от них?

— Что касается профилактики, то этим, убежден, помимо профессионалов на своем уровне должен заниматься каждый. А вот минимизировать потери от них можно лишь в том случае, если быть к ним готовыми.

Как показывает практика, в частности 2010 года, усилий одних лишь профессионалов здесь мало. Понимание этого простого факта и вызвало к жизни в мае 2011 года Федеральный закон «О добровольной пожарной охране», который определяет механизм создания добровольных пожарных формирований на уровне городских и сельских поселений, призванных участвовать

в профилактике и тушении пожаров наряду с профессионалами.

Обязанность по их организации закон возложил на Всероссийское добровольное пожарное общество.

— В нашей области они уже создаются?

— Как говорится, скорее нет, чем да! В июле 2011 года вслед за федеральным был принят региональный закон «О регулировании некоторых вопросов добровольной пожарной охраны в Вологодской области», который, к сожалению, практически не регламентирует эту деятельность.

В декабре того же года было зарегистрировано общественное учреждение «Добровольная пожарная команда Вологодской области», но... Федеральный закон предусматривает систему мер правовой и социальной защиты добровольных пожарных и поддержку их деятельности, но областных нормативно-правовых актов, которые бы определяли эти меры и объемы поддержки, на сегодня нет. Другими словами, до сих пор не решен вопрос о финансовой составляющей для создания и развития добровольной

пожарной охраны. Мы, безусловно, готовы заниматься организационными вопросами, однако совершенно очевидно, что с финансовой точки зрения нам не потянуть оснащение и обучение добровольцев.

У нас же в области средства на эти цели при формировании бюджета на 2012 и последующие годы не предусмотрены.

— А насколько велика потребность в добровольных пожарных на территории нашей области?

— По данным ГУ МЧС России по области вне зоны нормативной доступности пожарных подразделений находятся 3175 населенных пунктов, где проживают около ста тысяч человек. МЧС России определило, что уже в этом году в добровольные пожарные по области должны вступить 9500 человек. Но необходимых для этого 9 млн 549 тыс. рублей в бюджете не предусмотрено.

В итоге мы имеем одну команду в поселении Сидоровское Грязовецкого района, где глава муниципалитета проявил большую готовность этим заниматься и где есть все необходимое: здание, техника, личный состав добровольцев и, главное, желание администрации создать эту команду и обеспечить пожарную безопасность подведомственных населенных пунктов.

Мы создали две пожарные части ВДПО по охране особо опасных объектов — в Грязовецком и Шекснинском районе, они имеют статус добровольных. Они оснащены всем необходимым для эффективной работы, но за пределы своих объектов могут выезжать не далее, чем на расстояние 3–5 километров.

— Какие меры необходимы сегодня, чтобы федеральный закон на территории области начал работать?

— Во-первых, нужно решить вопрос о субсидиях из бюджета Добровольной пожарной команде Вологодской области как некоммерческой социально ориентированной организации. Во-вторых, обеспечить нормативно-правовую базу, которая позволила бы регулировать эту деятельность: проекты соответствующих законов и нормативных актов есть, но они «ходят по кругу» во властных кабинетах. И, конечно, необходимо скорректировать долгосрочную целевую программу комплексного развития противопожарной службы области, предусмотрев в ней финансовое и материально-техническое обеспечение деятельности добровольных пожарных отрядов, материальное стимулирование добровольцев и меры социальной защиты для них и членов их семей. **Р**

СК «СОГЛАСИЕ»: НОВЫЕ ПОДХОДЫ И НОВЫЕ РИСКИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ, ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА КОМПАНИИ

Руководитель Вологодского регионального филиала ООО СК «Согласие» Евгений СТЕЛЬМАШЕНКО вместе с командой других руководителей региональных подразделений компании прошел недельную стажировку по корпоративным видам страхования в лондонском офисе компании Marsh — крупнейшего в мире страхового и перестраховочного брокера, а также авторитетного консультанта в области управления рисками. Мы попросили Евгения Юрьевича рассказать о том, что происходит сегодня на рынке корпоративного страхования.



— Евгений, расскажите, зачем вы ездили в Лондон?

— Основная цель поездки — познакомиться с особенностями эффективного управления страховыми рисками, которые мировой лидер в области страхования наработал за более чем 140-летнюю историю своей деятельности. Обладая многолетним опытом работы, компания Marsh смогла получить доступ к глобальным профессиональным и информационным ресурсам, что позволяет ей сегодня оперировать широким спектром страховых решений как по традиционным, так и нетрадиционным рискам.

— Какие полезные знания, информацию почерпнули в ходе обучения?

— Лондон — это не только красивый город, но и один из крупнейших международных финансовых центров. Мы познакомимся с системой работы страхового брокера Marsh, изучили условия работы крупнейшего страхового рынка Lloyd's, на котором идет размещение основной части страховых рисков мира. Стажировка позволила получить новые знакомства со страховыми андеррайтерами компании Marsh, что дает возможность консультироваться и в прямом режиме получать новости о стоимостях рисков и новых видах страхования на мировом рынке. Все это необходимо для предложения более конкурентоспособных условий нашим крупным корпоративным клиентам.

По итогам поездки я провел обучающий семинар среди сотрудников филиала на тему «Современный страховой рынок, его законы и перспективы развития» и встретил живой интерес слушателей к обозначенным вопросам и готовность внедрять новые направления страхования в нашем регионе.

— Как бы вы охарактеризовали нынешнюю ситуацию на отечественном страховом рынке?

— Страховой рынок России находится сегодня в уникальной стадии развития. С каждым годом страховые компании предлагают все новые и новые продукты по страховой защите. Конечно, мы еще далеки по уровню проникновения различных продуктов страхования в наши предприятия разных отраслей, что вызвано как недостаточным клиентским интересом, так и ограниченностью лучших предложений со стороны российских страховщиков. При этом нужно отметить, что с каждым годом эти показатели растут. Компании все чаще и чаще прибегают именно к страховой

защите своих интересов по различным группам рисков.

— **Какие риски вы бы назвали новыми?**

— Например, страховая компания «Согласие» начала предлагать своим клиентам такой новый страховой продукт, как «Страхование риска отмены мероприятий». Этот страховой продукт в меньшей степени развит в России, чем в европейских странах, но тем не менее востребован и пользуется спросом.

По данному виду страхования клиентами выступают не зрители, а организаторы массовых мероприятий. Страховое покрытие производится не только на отмену всего мероприятия, но и его части, на перенос в другое место проведения или на другие даты. Естественно, решение об отмене клиентом должно приниматься не произвольно. Страхование осуществляется от таких рисков, как пожар, взрыв в месте проведения мероприятия, повреждение места проведения мероприятия и другие страховые риски, связанные с непоявлением участников на запланированном мероприятии, с невозможностью его проведения из-за неблагоприятных погодных условий.

Страховая сумма по этому виду страхования определяется на основании заранее подготовленной сметы расходов на проведение мероприятия. Но при этом оформление самого страхового договора не занимает длительного времени.

Мы считаем, что данный страховой продукт недооценен потенциальными клиентами и имеет хороший потенциал продаж. В том числе и на территории Вологодской

области, где ежегодно проходит более сотни крупных выставок, фестивалей, концертов и конкурсов.

— **Какие еще направления деятельности вы развиваете в корпоративном сегменте?**

— Еще одно интересное для различных компаний направление — это страхование торговых кредитов, которое

«Уверен, что благодаря своевременной страховой защите клиенты СК «Согласие» всегда будут успешными и профессиональными в своих сферах деятельности».

обеспечивает защиту финансовых интересов компании-клиента при использовании в торговых операциях рассрочки платежа. С помощью такого страхования можно не только снизить риски, возникающие при коммерческом кредитовании покупателей, но и получить квалифицированную оценку кредитных рисков компании по своему портфелю покупателей.

Страховая компания «Согласие» планирует в ближайшее время вывести данный продукт на рынок и предлагать его корпоративным клиентам.

— **Почему вы считаете, что на ваше предложение обязательно откликнутся вологодские компании?**

— «Согласие» — это компания, которая достаточно давно предлагает широкий

спектр видов страхования корпоративным клиентам и постоянно расширяет линейку страховых продуктов. Регулярно предлагая новые страховые продукты и улучшая качество услуг, мы развиваем страховую культуру наших настоящих и потенциальных партнеров. И то, что когда-то казалось экзотическим, сегодня многими воспринимается как насущная необходимость.

Например, на Западе в корпоративном сегменте довольно популярно страхование перевозок и хранения ценностей, а также страхование ответственности директоров и должностных лиц. Мы изучили российский рынок и занялись развитием этих направлений. Отклик не заставил себя ждать.

Уверен, что благодаря нашей работе и своевременной страховой защите клиенты СК «Согласие» всегда будут успешными и профессиональными в своих сферах деятельности. **Р**



**Вологда, Мальцева, 52
(8172) 56-08-56**

**Череповец, Металлургов, 1
(8202) 50-64-66**

**СК «Согласие» — надежная
страховая защита
вашего бизнеса!**



*Делегация
руководителей
ООО СК «Согласие»
в здании Lloyd's*

НОВЫЙ УРОВЕНЬ ТОРГОВЛИ И ШОПИНГА

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН, ФОТО: ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

На российском рынке действует несколько компаний — девелоперов, которые развивают сети торговых центров, открывая в городах современные торговые площади. Одной из них является Группа компаний «РЕГИОНЫ», известная развитием сетей ТРЦ «ИЮНЬ» и ТЦ «Сибирский городок». Мы выяснили у председателя Совета директоров ГК «РЕГИОНЫ» Амирхана МОРИ, каков сегодня экономический потенциал сегмента торговой недвижимости в России и Вологодской области.



— Группа компаний «РЕГИОНЫ» выбрала довольно активную стратегию развития на региональном рынке. С чем это связано?

— Дефицит торговых площадей был и порой остается очевидной проблемой российской глубинки. Мы хорошо это понимали. Был составлен рейтинг привлекательности регионов, в который вошли и города-миллионники, и города с населением до 300 тыс. человек — те, в которых есть промышленность, но нет современных торговых площадей.

К каждому городу мы подходим индивидуально. Еще на стадии проектирования объектов проводим масштабные маркетинговые исследования региона, изучаем все особенности расположения площадки под строительство, рассчитываем потенциальный поток покупателей, который сможет обеспечить арендаторам необходимый товарооборот.

Так, в тяжелый период кризиса 2008 года мы открыли крупный ТРЦ в Красноярске. В 2010 году — в Череповце. В этом городе, при огромном потенциале покупательского

спроса и одной из самых высоких в стране динамик роста доходов, до нашего прихода не было ни одного качественного предложения торговых площадей.

— Что представляют собой ТРЦ «ИЮНЬ»?

— Мы предлагаем рынку продукт, созданный на базе лучших западных образцов, собственного опыта и российского менталитета. Первый проект был реализован нами в Санкт-Петербурге. При его создании мы ориентировались на опыт всемирно-известных торговых центров. Проект комплекса делала французская архитектурная компания. Он получился очень красивым, но нам, однако, пришлось адаптировать проект под российскую реальность. То, что подходило Франции, для России выглядело неприемлемым, а именно: соотношение площадей якорных арендаторов и торговой галереи, количество и размеры операторов фуд-корта, циркуляция потоков посетителей. С учетом потребностей петербуржцев потребовалось усиление пула операторов развлечений.

— Что дал вам этот опыт?

— Мы научились адаптировать ТРЦ под нужды местных жителей. И в то же время поняли, что надо иметь своих собственных специалистов. У нас были созданы сильные структуры, занимающиеся стратегическим развитием, девелопментом, менеджментом. После этого с брендом «ИЮНЬ» мы решили идти в провинцию. Ведь там торговля, как правило, пока еще сосредоточена на рынках и ярмарках выходного дня. Например, в Череповце до нашего появления были одни ларьки и перекупщики! Отсюда, необоснованно завышенные цены на товары. А у людей просто нет альтернативы. Мы создаем возможности для всех и, в первую очередь, для покупателя. Мы не ждем, когда регионы «дорастут» до нашего формата, а предлагаем покупателям новый уровень шопинга и проведения досуга.

— Торговый центр — это сплав многих бизнесов. Как строятся ваши отношения с арендаторами?

— Мы создаем современные концептуальные торгово-развлекательные центры, с грамотным управлением. Такие центры востребованы и сетевыми операторами, и местным бизнесом в регионах. Например, в Череповце в качестве арендатора в наш «ИЮНЬ» впервые пришла сеть гипермаркетов «Лента». В городе на тот момент не было федеральных сетевых ритейлеров такого уровня. Сейчас посещаемость череповецкого «ИЮНЯ» можно сравнить с посещаемостью крупного ТЦ в Москве, порядка 700 тыс. человек в месяц.

— В чем отличия реализации проектов в столице и регионах (в концепции, подборе арендаторов, маркетинге и т.д.)? С какими проблемами сталкивается девелопер?

— Принципиальных отличий в реализации проекта в столице и регионах нет. Девелопер сталкивается со всеми существующими проблемами. Однако часто властные структуры в отдельных городах, понимая, что ТРЦ — это привлечение инвестиций, новые рабочие места, как правило, оказывают помощь. Отличается объем инвестиций: в регионах местные подрядчики соглашались на более низкую оплату труда и т.д.

А социально-экономический портрет целевой аудитории в Череповце, Уфе и Питере практически одинаков. И хотя уровень доходов населения может отличаться, их ожидания и готовность к качественному шопингу или проведению досуга совпадают.

— Каким образом вы обеспечиваете высокое качество сервиса в ТРЦ?

— Чтобы постоянно обеспечивать высокое качество сервиса и иметь конкурентное преимущество, мы регулярно проводим опросы, анкетирования и корректируем свою политику. Кстати, во время кризиса поток посетителей в Санкт-Петербурге, в Красноярске у нас не только не уменьшился, но и увеличился. **66**

ЗАКОН О ПАРТИЯХ, КАК ГАМБУРГЕР

Скороспелый закон, упрощающий регистрацию политических партий, активнее обсуждался уже после, а не до его принятия

ТЕКСТ: ВАЛЕНТИН ИВАНОВ

Можно сказать, что системная оппозиция за что боролась, на то и напоролась. Поправки к закону «О политических партиях» оказались более чем радикальными. Ключевое изменение — снижение минимальной численности партии с 40 тысяч до 500 человек: в 80 раз! Теперь в министерстве юстиции лежит более сотни заявлений от таких объединений, как «Субтропическая пария», «Партия без названия» и «Партия любителей пива».

Как будто посмеявшись, авторы закона предусмотрели, чтобы новые объединения не называли себя созвучно с уже существующими: чтобы избиратель не путался. Среди прочего Минюст теперь не вправе отказать партии в регистрации и при обнаружении ошибок должен разъяснить, как их исправить. К тому же, отменяются требования к минимальной численности региональных отделений партии. «Если 500 человек поделить на 82 региона, то получим по шесть человек в каждом отделении. Это не политическая сила, это партия одного человека получается, — заявляет секретарь вологодского бюро «Справедливой России» **Маргарита Савоськина**. — Теперь уже нельзя говорить ни о какой консолидации сил оппозиции».

И хотя законопроект обсуждался в том числе и с участием непарламентских движений, два принципиальных момента, на которых стояли оппозиционеры, не были учтены: уведомительный порядок регистрации и возможность образовывать избирательные блоки. Депутат ЗСО, спрavorосс **Евгений Доможиров** в связи с этим назвал закон бессмысленным: «Лишь партия власти выигрывает от данной инициативы».

Депутат ЗСО от «Единой России» **Владимир Буланов** назвал задачей инициативы демократизацию политической системы страны, но и выразил опасения: «Закон привлечет в политику людей, которые будут воплощать собственные амбиции, а не народные чаяния. В этом случае это будет не развитие, а шаг назад.

В течение долгого времени в стране поднималась планка требований к политическим партиям, к их организации и работе. Политика требует серьезного труда и интеллектуальных затрат, поэтому прежние требования были обоснованы. Теперь получается, что мы возвращаемся в 90-е. Самое главное — чтобы законопроект не навредил, разбалансировал социальную составляющую».

Коммунисты считают, что новый закон позволит активнее создавать «заказные микропартии», а за счет поглощения одних другими будет осуществляться беспрецедентное отмывание денег. «К чему призовут новые партии? Начнется лишь политический торг. Они не завоюют ни одного процента, и только возьмут голоса у нормальных партий», — считает лидер вологодских коммунистов **Николай Жаравин**. Компартия считает

необходимым поднять порог для новых партий до 5 тысяч.

Сторонник Михаила Прохорова **Александр Быков** сравнил закон... с гамбургером, состоящим из хлеба, салатика и котлеты: «Все вместе — вполне съедобная демократическая пища: все быстро испечено и скормлено. А теперь посмотрим на суть. Корка — для официальной оппозиции, чьи интересы совсем не были учтены. Зеленая начинка, сочная и некалорийная, — подачка демократическим силам. Котлета же, самое мясо, — для спецслужб, чтобы они могли следить за политической расстановкой сил в стране и своевременно выявлять опасности для действующего режима».

Недовольство высказывает и депутат Госдумы от ЛДПР **Сергей Каргинов**. По его словам, 500 человек для политической партии — этот не тот результат, которого она должна добиваться: «Не исключено, что в регионах, где осенью пройдут выборы, бюллетени станут размером с портянку. Ими можно будет растапливать печку или заворачивать в них закуску». Сергей Генрихович предлагает законодательно утвердить, чтобы через 2–3 года новые партии увеличили свою численность до 5–10 тысяч человек: «Тогда они подняли бы свой политический вес. В противном случае карликовые политические организации будут только запутывать избирателей, создавать партийные клоны, нарушать течение нормального парламентского процесса».

Возможно, подобная «демократическая вакханалия», регистрация националистических, анархических и прочих движений скомпрометирует идею многопартийности изнутри и вызовет обратные реформы, приведет к «закручиванию гаек». С другой стороны, оптимисты видят в таких медвежьих инициативах стремление к либерализации общественно-политической жизни, доказательством чему служит, например, недавний закон о выборах губернаторов или освобождение партий от сбора подписей перед политическими выборами. **68**

Политическая реформа запущена

Помимо поправок, упрощающих создание партий, зимой и весной этого года еще будучи Президентом Дмитрий Медведев предложил целый ряд важных нововведений. Среди них — уже вступивший в силу Закон о выборах губернаторов, который возвращает прямое избрание глав регионов гражданами, но при этом вводит так называемые «муниципальный» и «президентский фильтр» (подробнее о нем — в одном из ближайших номеров «БиВ»). Еще одна медвежья инициатива — изменение порядка и принципов формирования Государственной Думы РФ. Согласно предложенному законопроекту, страна будет разделена на 225 территориальных единиц (округов), в каждой из которых партии смогут выдвинуть до четырех кандидатов, поменяются и другие правила формирования списков кандидатов от партий, а также способ распределения мандатов внутри этих списков. Также в «пакет Медведева» входит отмена регистрации по подписям на выборах в Госдуму и региональные заксобранья, сокращение количества подписей избирателей, необходимых для регистрации кандидата в Президенты, и увеличение представительства партий в избирательных комиссиях различных уровней.



**Окно
«ПластКом» —
окно класса «люкс»
по цене простого окна!**

Немецкий профиль
и австрийская
фурнитура MASO
в базе
с энергосберегающим
стеклопакетом
БЕЗ ПЕРЕПЛАТЫ!

**СРОК
ИЗГОТОВЛЕНИЯ
2 ДНЯ**

**Ультрасовременно,
выгодно, надежно!**

**«ПластКом» —
за нами тепло!**

Адреса офисов продаж:
г. Вологда, ул. Мира, 13
тел.: 21-06-00, 72-84-62
г. Вологда, ул. Ленинградская, 109 Б
тел.: 53-10-30, 53-28-30

Читайте в выпуске:

КОНСАЛТИНГ

СЕРВИСА МНОГО НЕ БЫВАЕТ — 2

Золотые правила общения с клиентами.

ИНВЕСТИЦИИ В ПЕРСОНАЛ: ЗАТРАТЫ ИЛИ ПРЕДСТОЯЩИЕ ДОХОДЫ?

Как просчитать выгоду при обучении сотрудников.

«БОГ ПРОДАЖ» В ЧЕРЕПОВЦЕ

Советы от бизнес-тренера Майкла Бэнга.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

ХОЧУ РАБОТАТЬ: ТРИ ШАГА К ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЕ МОТИВАЦИИ

Чтобы сотрудники хотели хорошо работать, нужно...

ПСИХОЛОГИЯ

КОУЧИНГ И БРЕНДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЛИЧНОСТИ

Как достичь цели, используя все возможности команды.

ЭКЛЕКТИКА И ПРАГМАТИКА АРТУРА ВАФИНА

Психолог и философ об отношении к жизни и успеху.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ: КАК ПРЕОДОЛЕТЬ СОПРОТИВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛА

А ваш коллектив готов к переменам?

ПРАВА ПОТРЕБИТЕЛЯ

ПОД ЛЕЖАЧИЙ КАМЕНЬ... ТЕПЛО НЕ ИДЕТ

Примеры и правила успешной борьбы за права потребителя.

ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

ОБЛАЧНЫЙ КРАЙ

Три примера онлайн-хранилищ от ведущих IT-компаний мира.

БЫСТРАЯ РЕАКЦИЯ

Представители операторов мобильной связи рассказали о технологических новациях в отрасли.

ИМИДЖ

ВСЕ ПО ПОЛОЧКАМ

Свежие тенденции в мужской моде.

ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

СЕРВИСА МНОГО НЕ БЫВАЕТ – 2

или Как общаться со своими клиентами по-человечески?

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

В прошлом номере мы озадачились вопросом: как компания может обеспечить должный уровень сервиса? Выяснив как, где и кем формируется качество обслуживания, мы подошли к проблеме правильного общения с клиентами.

«Если в компании начинают понимать, что клиенты — тоже люди, и качеству обслуживания начинают уделять не меньше внимания, чем финансовым расчетам, это означает, что компания на верном пути к созданию устойчивого конкурентного преимущества и доминирования на рынке. На пути, который приносит деньги», — писал в своей книге «Первоклассный сервис как конкурентное преимущество» Джон Шоул, известный мотивационный спикер и бизнесмен. Обычно в тренинге, посвященном эффективному взаимодействию с клиентами, я часто цитирую этого автора, т.к. его понимание качественного обслуживания созвучно моим представлениям об оном.

По моему твердому убеждению, обучать сотрудников при общении с клиентом нужно следующим вещам:

- Как правильно выстраивать диалог с клиентом и как этим диалогом управлять.
- Как работать с претензиями клиента, точнее как на них грамотно реагировать.
- Как управлять собственными эмоциями.
- Как сохранять работоспособность при большом количестве контактов.

Вот несколько простых советов для руководителей, которые намерены повышать качество обслуживания в своей компании.

Совет первый: «Контакт! Есть контакт!»

Понаблюдайте, как общаются с клиентами ваши сотрудники:

- Приветствуют ли они клиента?
- Обращаются ли к нему по имени?
- Предлагают ли присесть?
- Смотрят ли они ему в глаза (3–5 секунд, не реже 1 раза в минуту)?
- Встречают ли его с улыбкой?
- С какой скоростью и насколько отчетливо говорят?

Лакмусовой бумажкой качества обслуживания может послужить простой телефонный звонок в собственную компанию под видом клиента. Уже по первым фразам может быть многое понятно. Например, стандартом высокого качества может послужить первая фраза, которую вы услышите: «Добрый день! Компания Х. Секретарь (менеджер) Ольга». Часто можно услышать приветствие и даже название компании, однако

представляться сотрудники далеко не всегда готовы. Отчасти из-за того, что персонализация повышает ответственность за то, что ты говоришь или делаешь. Исчезает анонимность. Что же услышали вы?

Совет второй: «Есть проблема? Нет проблемы? Это ваши проблемы!»

Посмотрите со стороны, как выстраивают свой диалог с клиентами ваши сотрудники.

Структура грамотного диалога такова: контакт, ориентация в проблеме, выбор варианта решения, завершение разговора. Соблюдают ли ее сотрудники? Очень часто бывает, что истинная проблема клиента не выясняется и предлагаемые варианты решений сотрудник предлагает исходя из своих собственных (часто ложных) предположений. Проверить это достаточно просто: выясните, какие вопросы и как задают сотрудники клиентам и слушают ли, что те им говорят. В основе качественного обслуживания лежит решение проблем клиента. Тогда искренне заданный вопрос «Чем я могу вам помочь?» теряет черты сигнала к побегу от продавца в торговом зале.

Совет третий: «Не люблю кошек» — «Ты просто не умеешь их готовить!»

Понаблюдайте, с какой категорией клиентов вашим сотрудникам сложнее всего общаться: с требовательным клиентом, клиентом с претензиями, агрессивно настроенным, непонимающим, болтливым или пассивным. Уверена, для разных сотрудников сложными будут разные категории. Поскольку часто сотрудники сами провоцируют собственной неуверенностью или некомпетентностью неадекватные реакции клиентов. Учиться справляться со сложностями в поведении клиентов вашим сотрудникам поможет простая установка: «Клиенты могут быть самыми разными: умными и глупыми, воспитанными и хамами, старыми и молодыми, красивыми и не очень. То есть они могут быть любимыми!»

Совет четвертый: «Жалобы — это плюс!»

Снова цитата из книги Джон Шоула: «Позитивным следствием повышения качества сервиса может стать увеличение потока жалоб.

Клиенты начинают больше жаловаться, и это хорошо. Жалобы — это возможности исправить проблемы, о которых компания могла бы никогда не узнать, если бы не стратегия сервиса. Но сотрудники, как правило, не любят жалобы. Просто потому, что их никогда не учили работать с ними».

Понаблюдайте, как работают с жалобами клиентов ваши сотрудники:

- Напрямую говорят клиенту, что он сам виноват.
- Подвергают сомнению обоснованность претензий клиента.
- Игнорируют претензии, показывая незначительность, неважность.
- Перекалывают ответственность на другие службы компании и подробно рассказывают клиенту о проблемах в компании («Выносятся сор из избы»).

- или:
- Внимательно выслушивают клиента.
- Приносят извинения за неудобство (неудачное предположение, задержку).
- Предлагают варианты решения проблемы с выгодой для клиента.
- Подробно объясняют, как они будут разрешать ситуацию.
- Делают это в кратчайшие сроки и даже делают больше.

Совет пятый: Качества, необходимые сервисному персоналу

Взгляните еще раз на сотрудников, работающих с клиентами. Обладают ли они следующими качествами: контактность, легкость в общении, «чистота» и стилистика речи, понятность изложения? Кроме того, оцените сообразительность и подвижность их мышления, ориентацию на партнера в процессе общения, позитивное отношение к жизни. Не менее важна и адекватная самооценка сотрудников, которая также проявляется через общение. **BB**

Почему уходят клиенты:

- недовольны отношением — 68%
- не удовлетворены продуктом или сервисом — 14%
- привлечены конкурентами — 9%
- ищут альтернативы — 5%
- переезжают — 3%
- умирают — 1%

ИНВЕСТИЦИИ В ПЕРСОНАЛ: ЗАТРАТЫ ИЛИ ПРЕДСТОЯЩИЕ ДОХОДЫ?

ТЕКСТ: ЮЛИЯ ЯБЛОКОВА, УПРАВЛЯЮЩИЙ БИЗНЕС ПАРТНЕР «ДЖУЭЛ КОНСАЛТ»

Обучение персонала становится все более актуальным и востребованным. Чем выше квалификация работника, чем оперативнее реагирует фирма на изменения в законодательстве и потребности общества, тем более успешно она работает. Большинство руководителей это понимают, но, рассуждая о вложениях в обучение персонала, все-таки задаются вопросом, а насколько они оправданы? И этот вопрос вполне правомерен.

Разберемся, что необходимо для того, чтобы инвестиции были именно вложениями с дальнейшей финансовой выгодой.

Как только возникла мысль о проведении обучения, необходимо ответить на ряд вопросов:

- Каковы бизнес-цели компании в целом на ограниченный период времени (до полугода)?
- Кто вовлечен в реализацию бизнес-задач?
- Каково понимание необходимости обучения у ключевых сотрудников?
- На какую максимально конкретную задачу будет направлено обучение?
- Как будет происходить оценка эффективности обучения? Какие стартовые показатели необходимо оценить и зафиксировать до начала тренинга?
- Кто из сотрудников действительно ценен для компании?
- Какими ресурсами для проведения обучения располагает компания?

После того как стало ясно кого, чему, с помощью чего обучать, можно переходить к следующему этапу — непосредственно обучению. Далее менеджер по обучению персонала предоставляет отчет об эффективности проведенного обучения. Отчет должен включать не описание того, как прошло обучение, кто проводил, кому понравилось и должен иметь четкие отслеживаемые показатели: число обученных, затраты на тренинг, изменение целевых компетенций, числовое выражение влияния тренинга на ключевые бизнес-процессы. Более того, менеджер по окончании обучения обязан отразить 3 ключевых элемента общей оценки обучения: реакция (участников тренинга первичная и вторичная), знания, изменение в поведении. Почему именно эти элементы? Если участнику понравился тренинг, то он вероятнее всего будет использовать полученные знания. Если он получил актуальные знания, то он будет желать применить их в работе (хотя бы для проверки их действенности). Если участник на основе примененных знаний

приобрел уже после тренинга навык, значит, тренинг прошел не зря. При этом важно правильно выбрать метод оценки каждого показателя. Например, наблюдение не подойдет для оценки знаний, а тест — для реакций. Руководитель, вводя такую, на первый взгляд сложную систему оценки проведенного обучения, естественно, столкнется с сопротивлением менеджера по обучению. Но ведь задача не облегчить жизнь менеджеру по обучению, а получить максимально достоверные данные

Если участнику понравился тренинг, то он, вероятнее всего, будет использовать полученные знания. Если он получил актуальные знания, то он будет желать применить их в работе (хотя бы для проверки их действенности). Если участник на основе примененных знаний приобрел уже после тренинга навык, значит, тренинг прошел не зря.

об эффективности инвестиций в обучение.

Краеугольным вопросом инвестиций в обучение персонала остается вопрос измерения показателей. В этом вопросе могут помочь статистические и математические методы оценки инвестиций. Например, расчет значения показателя возврат на инвестиции (ROI). Расчет показателя производится по стандартной формуле:

ROI = (Прирост доходов — Затраты на обучение) / Затраты на обучение x 100%.

Но наиболее точным и достоверным является комплексный экспертный подход. Он предполагает разностороннюю оценку группой экспертов (экономист, менеджер по обучению, руководитель участников тренинга и т.д.) показателей, существенных для бизнес-процессов и являющихся целевыми для проведения обучения. В данном случае отчет о проведении

тренинга имеет и статистические, и описательные, и сравнительные блоки.

Но даже если отчет подготовлен качественно, существуют факторы, усложняющие оценку эффективности обучения:

1. На бизнес-результат, получаемый после тренинга, влияет большое количество факторов. И многие из них не связаны с тренингом. Например, активность конкурентов, введение IT-инноваций, появление новых сотрудников и т.д.

2. Знания только через некоторое время превращаются в навык. На уровне навыка, полученная польза от тренинга начинает приносить результат.

3. Обучение кадрового резерва. Руководитель понимает, что нужно обучать и готовить к должности, но зачастую окончание тренинга и вступление в должность удалены во времени.

4. Не все полученные знания подкрепляются посттренинговыми рабочими задачами. А это значит, что не подкрепленные практической работой знания утрачиваются очень быстро и так далее.

Более того, в оценку эффективности инвестиций в персонал необходимо включать не только оперативные показатели, рассчитываемые сразу после тренинга, но и отсроченные. Например, необходимо учитывать частоту увольнения персонала, прошедшего обучение, средний срок работы обученных сотрудников, переход сотрудников, прошедших обучение, в категорию «наставник» и т.д.

Если отвечать на изначальный вопрос: инвестировать или нет, то ответ однозначный — не просто инвестировать, а управлять инвестициями, поскольку инвестиции в обучение влияют на ряд дополнительных важных показателей. Таких как мотивация персонала (вклад в работника правильно ему разъясненный расценивается как внимание со стороны руководства и заинтересованность в долгосрочной работе); выделение фокусных бизнес-процессов (затраты на обучение по конкретным направлениям автоматически расцениваются персоналом как выделение ключевых направлений в работе или для развития); разъяснение ожиданий руководства (при проведении мотивационной и разъяснительной работы относительно планируемого тренинга менеджер по обучению параллельно разъясняет ожидания руководства); закрепление персонала в компании (особенно, если обучение сопровождается заключением дополнительного соглашения, предполагающего отработку определенного срока). **66**

«БОГ ПРОДАЖ» В ЧЕРЕПОВЦЕ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАТЮШИЧЕВ,
ДИРЕКТОР НОУ «ИНСТИТУТ ПОВЫШЕНИЯ И ПЕРЕКВАЛИФИКАЦИИ КАДРОВ»

Как поднять продажи в своей компании? Как сделать так, чтобы сотрудникам хотелось продавать больше? И как делать так, чтобы сотрудники продавали именно столько, сколько вам нужно? На эти и многие другие вопросы 17 и 18 марта 2012 отвечал Майкл Бэнг, один из самых востребованных бизнес-тренеров Европы на мастер-классе «Управление продажами», который проходил в Череповце.

Кто такой Майкл Бэнг?

Бэнг — датчанин. Получив образование, он работал специалистом

нефтедобычи в Африке, в туристическом бизнесе в Испании, много путешествовал и работал во многих странах мира, получив



обширный опыт в области управления и принятия решения в кризисных ситуациях. Будучи специалистом в области продаж, управления персоналом и мотивации, он получил лицензию Бизнес Консультанта и Бизнес Тренера.

Более 50 тыс. продавцов, руководителей отделов продаж, топ-менеджеров и бизнесменов — представители международных компаний, таких как Panasonic, Toyota, Nestle, и крупных российских компаний (Сбербанк, МТС, Мегафон) посетили тренинги Майкла. В качестве выступающего он принимал участие во многих мероприятиях по всей Европе в США, Мексике, Японии, Израиле и в России. По признанию многих, кто с ним знаком, позитивная энергия Майкла заряжает, как батарейка Duracell, и участники его семинаров остаются «заряженными» в 10 раз дольше, чем после обычного обучения.

Хорошая мотивация

Приезд Майкла Бэнга в Череповец состоялся с подачи Учебного центра «MNOGOKURSOV.RU», который подписал соглашение об открытии представительства международной консалтинговой компании Business Forward. Это уже второй семинар, проводимый в Вологодской области в рамках этого соглашения, первым побывал на Вологодчине Анатолий Мигов с семинаром «Как создать БУМ клиентов прямо сейчас».

В уютном зале ресторана «Шоколад» более 30 руководителей и владельцев бизнеса Череповца и Вологды вместе с Майклом Бэнгом искали и находили ответы на многие животрепещущие вопросы бизнеса: как найти подходящих продавцов; как управлять продавцами на основе статистики, а не на основе мнений; как создать хорошую систему заработной платы, мотивирующую ваших продавцов продавать больше; как создать неденежную мотивацию; как создать команду? Результатом двухдневной работы стал индивидуальный план по увеличению продаж и управлению продажами, который составил каждый участник семинара.

Эффективный найм

А в июле к нам приезжает Алексей Фадеев с практикумом «Где найти нормальных сотрудников?» Он посвящен тому, как эффективно нанимать людей и минимизировать вероятность неудачи в таком неопределенном деле, как найм. Большинство компаний совершают не менее 10 смертельных ошибок для своего бизнеса, когда принимаются за поиски новых сотрудников.

На тренинге можно узнать о технологии найма, в разы сокращающей как потери ресурсов во время самого найма, так и последующие издержки по обучению и вследствие текучки ошибочно нанятых сотрудников. **Р**

ХОЧУ РАБОТАТЬ: ТРИ ШАГА К ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЕ МОТИВАЦИИ

ТЕКСТ: АНАСТАСИЯ ФАЛЬКОВА, КОНСУЛЬТАНТ ЦЕНТРА
КОРПОРАТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ И ОЦЕНКИ «ЦЕНТР-ПРОФИ»

Вопросы мотивации персонала не теряют свою актуальность для руководителей организаций. В конце прошлого года консалтинговое агентство «Центр-Профи» провело исследование потребностей руководителей малого и среднего бизнеса. В результате исследования было выявлено, что 72,5% руководителей компаний хотели бы сделать систему мотивации персонала более эффективной. Желание вполне закономерное, так как за счет грамотно построенной системы мотивации можно увеличить до 30% производительность и, соответственно, прибыльность компании.

Давайте разберемся, что руководитель компании может предпринять для того, чтобы система мотивации персонала работала эффективно. Сначала определим главные особенности малого предприятия:

1. Малая дистанция власти. От рядового сотрудника до руководителя можно «дотянуться рукой». Что это дает? Сотрудник может принимать участие в решении стратегических вопросов компании и непосредственно влиять на ее развитие. В самой этой возможности заложен сильнейший мотивирующий ресурс. Важно вовремя понять, как этим ресурсом воспользоваться.

2. Малое количество персонала. Как правило, в компании нет сложных разветвленных структур, каждый сотрудник находится как на ладони. Что это дает? Становится проще понять, что стимулирует сотрудника на работу, и нет необходимости строить сложные, мудреные схемы оплаты труда с огромным количеством непонятных для персонала коэффициентов. Потребность в мотивировании становится «оперативной», т.е. необходимо сделать для работников очевидной связь производительности их труда и зарплаты. Каким образом это сделать, является отдельной достаточно обширной темой для обсуждения.

Теперь нам важно понять, какие шаги мы можем сделать уже сегодня?

ШАГ 1. Проанализировать, какие возможности (материальные и нематериальные) для мотивирования имеет компания. Здесь важно рассмотреть:

- какие способы поощрения уже используются по отношению к персоналу. Например, система квартального премирования, ценные подарки по результатам месяца/года, награждение билетами в театр и прочее.

- какие способы поощрения разрабатывались, но по каким-то причинам не применялись. Например, думали произвести комплексную оценку рабочих мест, разработать и внедрить систему

грейдов или KPI-премирования, но так и не осуществили. Выделите причины: почему эти способы не были использованы или не прижились и что в ваших силах сделать, чтобы система начала работать. Учитывая высокую занятость руководителей, можно привлечь к этой работе грамотных специалистов, которые могут либо провести обучение, либо помогут вам выстроить эту систему.

- как можно перестроить (построить) переменную часть оплаты труда. И здесь важно задуматься над тем: а) как измерить результативность сотрудников; б) как учесть в оплате труда желаемые критерии результативности; в) какие современные схемы премирования помогут решить задачу построения мотивирующей системы оплаты труда.

Проанализировав возможности компании на предмет способов поощрения, ответьте, какие способы вы готовы использовать уже сегодня, а какие требуют дополнительного времени на обдумывание, и двигайтесь дальше.

ШАГ 2. Пересмотреть технологии подбора персонала. Дело в том, что на этапе подбора можно минимизировать риски попадания «не тех» сотрудников в компанию. Достаточно включить в интервью пункт о мотивации сотрудника и выяснить:

- что ожидает сотрудник от работы: стабильности, денег, карьеры, добрых отношений с коллегами, профессионального развития, славы, власти и др.;

- какое содержание работы для него наиболее привлекательно;
- что вдохновляет на трудовые свершения;
- какой для него будет «идеальная» работа.

Зная эти нюансы, вы сможете соотнести тот арсенал способов мотивации, который уже есть в компании, и то, чего хочет (хотел бы) сотрудник. А также понять, что еще нужно для развития организации. Например, если «голый» процент от продаж является для сотрудника неприемлемым, то никакие дополнительные бонусы не смогут ему заменить необходимой стабильности в поступлении денежных средств. При этом руководитель может пересмотреть систему поощрения и выделить ресурсы, которыми можно воспользоваться, чтобы привлечь нужных сотрудников.

ШАГ 3. Перераспределить способы поощрения. Как мы уже с вами говорили, сотрудники бывают разные, и что для одного является стимулом к работе, для другого будет вызывать сопротивление и тормозить работу. Например, для высокоорганизованного сотрудника свободный график работы будет являться приятным стимулом, подтверждающим его профессионализм и подчеркивающим доверие руководства. Для другого, не столь организованного, подобный график работы будет способствовать расслаблению, снижению желания работать и достигать результата. Стимул один, а активность менеджеров разная. Кроме того, приоритеты одного и того же человека со временем изменяются, и ранее действовавшие системы поощрения просто перестают работать. Анализ системы мотивации на предмет ее эффективности необходимо делать хотя бы раз в 1–2 года.

Перечисленные шаги являются подготовительным этапом, первой ступенькой к построению эффективной системы мотивации. Для того чтобы начать само строительство, руководителю необходимо ответить на три важных вопроса: На что мотивируем? Кого мотивируем? Каким образом мотивируем? А выбор способа ответа на эти вопросы зависит от собственной мотивации руководителя. **БВ**



24-25 мая тренинг

«Искусство мотивирования персонала.

Постановка системы оплаты труда в организации»

Вы сможете:

- проанализировать существующие способы мотивации;
- разработать новые схемы повышения результативности персонала.

Центр корпоративного обучения и оценки. Тел.: (8172) 75-03-17, 75-03-19
Координатор проекта — Фалькова Анастасия www.cprofi.ru

КОУЧИНГ И БРЕНДИНГ

КАК ИНСТРУМЕНТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЛИЧНОСТИ

ТЕКСТ: О.Э. ИЛЬИНА, К.П.С.Н., КОУЧ, ДИРЕКТОР АНО ЦЕНТР
«ПСИХОЛОГИЯ ЗДОРОВЬЯ» (Г. ЯРОСЛАВЛЬ)

Еще недавно для того, чтобы стать кем-то и более-менее успешно жить, человеку требовалось воспринимать как можно больше информации из окружающего мира. Это привело к информационной перегрузке. Поэтому сегодня в целях оптимизации жизненных затрат человек ориентируется только на необходимую для него информацию. Его не интересуют абстрактные идеологические системы ценностей. В фокусе внимания — яркие личности, их представляющие, то есть брендовые имена.



Создание личного бренда

Личный успех и успех вашей организации зависят от вашей способности продвигать себя на рынке в условиях жесткой конкуренции. Чтобы быть узнаваемым среди многих профессионалов и сильных руководителей, необходимо сделать свое имя брендом.

Создать личный бренд — это укрепить свой авторитет и значительно повысить эффективность профессиональной деятельности. Личный бренд — это то, что позволяет вам выделиться из среды конкурентов, это то, благодаря чему ваши потенциальные клиенты будут о вас помнить и отдавать предпочтение именно вам. Личный бренд — это то, что выгодно выделяет вашу персону из общего ряда и создает прибавочную стоимость, это то эмоциональное содержание имиджа, которое определяет приоритетность выбора именно вас.

Брендинг личности — это непрерывающийся процесс самопознания, в ходе которого вы выявляете свои сильные качества и навыки, определяете свои уникальные таланты и предъявляете себя рынку с учетом этой уникальности.

Что такое коучинг?

Коучинг сегодня является эффективным методом раскрытия и развития потенциала человека, максимизации его

собственной производительности, установления новых отношений на уровне личности, команды и организации в целом. Это современная инновационная технология прорыва.

Но коучинг — это не только алгоритм, который применяется в определенных обстоятельствах. Это метод управления, метод взаимодействия с людьми, способ мышления, способ бытия. Один из основоположников коучинга У. Тимоти Голви, создатель метода «Внутренняя игра» и автор книги «Работа как внутренняя игра», определяет коучинг как «искусство создания с помощью беседы и поведения среды, которая облегчает движение человека к желаемым целям так, чтобы оно приносило удовольствие».

Для меня коучинг — это мастерство жизни. Мастерство оказываться там, где вы хотели бы быть. Как это делает орел — свободная и сильная птица высоких гор! Он ловит мощный поток воздуха и парит, следуя ему, меняя направление и высоту. Он уравновешен и доверяет потоку, своей силе, своему крылу. Вот оно — состояние полета. И, когда надвигаются тучи, орел парит высоко над ними.

Коучинг об этом — о полете в жизни с удовольствием, где вместо потока воздуха под крыльями вдохновение идей, смелость желать и смелость следовать своей мечте и превращать ее в реальность, осознанно отвешая себе на важнейшие вопросы: Что я хочу? Почему мне это важно? Для чего я этого хочу? И что я готов для этого сделать?

Просто ли это? Отнюдь. Но того стоит. Значимые результаты коучинга — это, во-первых, достижение человеком или командой поставленной цели. Во-вторых, у участников коучингового процесса возрастает уровень осознанности и ответственности, нарабатывается навык эффективного индивидуального подхода к решению задач повышенной сложности в любой жизненной области (не только в бизнесе и профессиональной сфере, но и в личной и духовной жизни), а также происходят трансформации стратегий управления жизнью (в том числе перестройка взаимоотношений).

Программа совершенствования личности

В центре «Психология здоровья» была разработана программа совершенствования личности под названием «Двухтомник успеха: Коучинг & Брендинг», которая уже в течение более двух лет успешно апробируется в Ярославле. Программа состоит из двух частей: Том I «Мастерская по коучингу: Стратегии успеха» и Том II «Мастерская по брендингу личности: Формирование социально значимого статуса».

Обе части программы содержат не только теоретические положения, но и практические упражнения. Как показывает практика, «Двухтомник успеха» интересен директорам, управляющим, собственникам бизнеса, менеджерам, а также людям, ориентированным на успех.

Мастер-класс Ольги Эдуардовны Ильиной на тему «Коучинг как инструмент развития резерва управленческих кадров» был представлен в ноябре 2011 г. в рамках Второй межрегиональной научно-практической конференции «Государственная политика по формированию и развитию кадровых резервов: региональный аспект», проводимой Вологодским филиалом Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ. Фрагмент мастер-класса можно посмотреть по адресу: <http://www.ags-vologda.ru/main/ru/190>.

РЕКЛАМА

АНО Центр «Психология здоровья» представляет:

**Программа совершенствования Личности
«Двухтомник успеха: Коучинг & Брендинг»**

Вологда, 9–10 июня 2012 года

Ведущий программы — к.п.с.н., коуч Ольга Эдуардовна Ильина.

Формат программы — 2 дня с 10 до 19 часов. Стоимость участия — 5000 руб.

Скидки при предварительной регистрации.

Телефоны для записи: +7-921-824-80-88, +7-920-121-50-88 www.psychology.ru

ЭКЛЕКТИКА И ПРАГМАТИКА АРТУРА ВАФИНА

ТЕКСТ: ИРИНА ТОЛСТАЯ

Порой нам нужен нетривиальный взгляд на вроде бы знакомые вещи. Хорошо ли быть прагматиком? Нужно ли стараться совмещать несовместимое? Интервью с политологом, психологом и философом Артуром Вафиным, взятое специальное для нашего издания, если и не проясняет окончательно эти вопросы, то, по крайней мере, дает повод задуматься над ними.

— Часто приходится слышать, что сегодня востребованы лидеры-прагматики. Например, о Владимире Путине говорят как о прагматике. Но что это значит? Кто такие прагматики?

— Давайте вспомним, что по этому поводу говорил американский философ Чарльз Сандерс Пирс. Он говорил, что функция познания заключается не в отражении действительности, а возможности наиболее результативного действия. Жизнь человека — это всегда действие, даже бездействие есть особого рода действие, так как у бездействия есть цель: начиная от желания отдохнуть от какой-либо деятельности и заканчивая защитными механизмами. Прагматики — это те люди, которые осознают, что жизнь равна действию. Из этого действия извлекается польза, оно связано с целью и выгодой, как общественной, так и личной.

— А как тогда быть с этикой?

— Тут может быть несколько подходов. На этику можно смотреть как на нечто универсальное. В рамках такой этики есть ценности, которые абсолютны. Иной взгляд, когда универсальность одной единственной этики подвергается сомнению. В одной культуре не убий — заповедь, непререкаемый авторитет, в другой — убийство допустимо, возможны смертные казни и так далее.

К обеим этикам можно подойти прагматически. Безусловно, идеалы куда не уйдут. Преступления останутся преступлениями, исходя из прагматических соображений, совершать дурной поступок будет невыгодно. Приведу пример. Некий субъект совершает ограбление, делает он это не из-за корысти, по необходимости. Ему надо кормить жену и детей, а с работы уволили. Допустим, крадет этот субъект мешок картошки. Если человек воспитан в культуре, в которой воровство осуждается, то этого субъекта будут мучить угрызения совести, которые могут довести его до самоубийства или косвенного убийства себя, да и близких. Я имею в виду такую практику,

как залить горе водкой, замывать грешок огненной водицей, от которого страдает не только одна личность, но и те, кто рядом с ней.

Прагматически, воровство картошки — это неправильный поступок. Что надо было сделать? Найти работу.

Этот пример слишком простой, но, согласитесь, очень знакомый. Более сложные примеры можно найти у Достоевского в «Преступлении и наказании» или более зазорный, но не менее поучительный пример у Лескова в «Железной воле».

— Но есть же еще и ответственность...

— Все верно. Есть суждение, что ответственность — это основание для успеха. С этим трудно не согласиться. Дам по поводу ответственности такую иллюстрацию: психолог, консультант, бизнес-тренер и даже политтехнолог должны быть ответственны не только перед заказчиком или своей совестью, но и перед теми, на кого заказчик распространяет полученные знания. Нужно заботиться не только о боссе, но и о тех людях, которые находятся в его подчинении: секретари, менеджеры, рабочие. Это нужно осмысливать, это нужно понимать. Правда, секрет здесь прост: нужно любить человека. Понятно, что любить не эротически, а соци-

«Жизнь равна действию, из этого действия извлекается польза. Действие связано с целью и выгодой, как общественной, так и личной».

ально: не принимать недостатки, но и не рубить с плеча, попытаться понять.

— Но не грозит ли подобная рефлексия выгоранием?

— Рефлексия помогает решить сложные этические проблемы. Тактически решения таких проблем бываю невыгодны, но стратегически... Я к тому, что не стоит во имя сиюминутной выгоды совершать недобуданные поступки. Мир должен быть

лучше. Именно должен. Пожалуй, это лучшая идеология из возможных. Хотя пришло уже время осознать, что не все люди стремятся к общему или личному счастью. Есть люди, которые мыслят деструктивно. Однако если их деструктивность ограничивается лишь собственным воображением, а не физическим насилием против других, то и с такими людьми нужно уметь общаться и работать.

— Предлагаю отойти от рассуждений о морали и коснуться земных вопросов. Как работают прагматики?

— Жизнь и мир в целом богаты и разнообразны, поэтому прагматики — это эклектики. Чтобы работать с «цветущей сложностью» или «полифонией» необходимо уметь совмещать порой несовместимое.

Мне известна только одна сфера, где эклектика почти недопустима. Я говорю о сфере науки. Наука занимается поиском истин. Причем истин специфических, которые могут отбрасываться и становиться частью истории. И тут вряд ли можно заниматься эклектикой. Да, тут возможна междисциплинарность, которая, заметьте, не предполагает слияния. В остальных сферах жизни эклектика допустима: литература, архитектура, медиа-арт — современный мир пропитан эклектикой. Позитивна эклектика и в некоторых психологических практиках, особенно это касается тренингов. Разные психологические школы дали человечеству множество инструментов. Будет глупо не воспользоваться таким многофункциональным орудием. К слову, это касается и политических идеологий, и практик бизнес-консультирования.

— Вы говорите, что эклектика — это современность. Не означает ли это, что придут другие времена и эклектика окажется ненужной, когда уйдет в прошлое современность, именуемая постмодерном? В той же психологии снова будут четкие деления на психоаналитиков и экзистенциалистов.

— Все эти деления на когнитивистов, гештальтистов и экзистенциалистов существуют до сих пор. И эти границы требуются, но где? Границы требуются в рамках науки. Психоанализ — это вообще отдельная тема, так как в рамках психоанализа есть и фрейдизм, и юнгианский психоанализ, и психоанализ Адлера, и структуралистский психоанализ Жака Лакана... Наука не лишена ориентированности на практику, но это не ее основной предмет забот. А вот в прагматике, где главное — действие, практика для получения пользы, эклектика необходима.

Что касается эклектики, то я говорю о современном тренде. Оглянитесь, эклектика повсюду! Причем эклектика была всегда, взгляните на картины Иеронима Босха... И дело тут вовсе не в постмодерне. Постмодернизм — это не эклектика. Повторюсь, дело в тренде. Да, он может измениться. Не будем гадать. Эклектика как минимум вписана в актуальную и живую историю — это важнее. **EB**

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ: КАК ПРЕОДОЛЕТЬ СОПРОТИВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛА

ТЕКСТ: АННА КЛИМОВА, ПСИХОЛОГ

Сегодня очевидно, что инновации и преобразования — единственный способ повысить уровень и качество жизни в массовом масштабе. Но при этом каждому человеку свойственно недооценивать потенциальный запас новых идей и решений — мы упорно не осознаем, сколько всего еще можно придумать, решая ту или иную задачу. Поэтому зачастую действуем по шаблону в ущерб эффективности. Мы склонны «пересиживать» системные проблемы вместо того, чтобы пытаться решать их.

Спротивление переменам — естественное явление жизни любой организации. Оно проявляется в нежелании проводить или поддерживать изменения, потому что они заставляют выйти из зоны комфорта, отказаться от чего-то привычного и начать двигаться в незнакомом направлении, прикладывая непривычные усилия. Инновации — это тоже перемены, и потому они будут встречать сопротивление как внутри компании, так и снаружи.

Движение сопротивления

Как проявляется сопротивление? Наиболее распространенной формой сопротивления является отрицание. Необходимость изменений обуславливается проблемами, наличие которых люди бессознательно отрицают. Либо действительно их не видят, либо не хотят их решать, руководствуясь установкой «все само собой образуется».

Бывает, что сотрудники не противостоят нововведениям открыто, однако отсутствие заинтересованности в успешности проводимых изменений, так называемая индифферентность, весьма негативно сказывается на их работе. А последующий «провал» проекта изменений обычно только подтверждает их уверенность, что он и не заслуживал серьезного внимания.

Спротивление может проявляться и в демонстрации собственной некомпетентности, когда работники не могут сделать даже то, что в действительности сделать вполне способны. Демонстрация некомпетентности может быть и намеренной — как косвенное проявление серьезного противостояния изменениям.

Во время реализации нововведений немалую опасность представляет нетерпение людей. Они могут говорить, что проект отнял уже слишком много времени, а отсутствие быстрого успеха свидетельствует о неуспешности проекта. После таких заявлений может начаться жесткое противостояние дальнейшему проведению изменений.

Очень часто, вместо того чтобы работать над собой, мы стремимся изменить кого-то из своих окружающих. Это тоже один из видов сопротивления.

Иногда сопротивление принимает форму отсрочки — сделаю это позже, сейчас у меня нет времени, подумаю об этом завтра... Этот феномен получил название прокрастинация — установка все откладывать на потом.

У меня на это пять причин

Причины сопротивления нововведениям могут быть сформулированы следующим образом.

1. Эмоции — обида, гнев, разочарование, страх участников перед изменениями делают их поведение иррациональным, непродуктивным на длительное время. Причем именно тогда, когда бывает необходима слаженная и эффективная работа. В ситуации высокой неопределенности, изменения привычного хода вещей именно боязнь неизвестности является, пожалуй, самой главной причиной сопротивления переменам. Предсказуемый или воображаемый отрицательный результат парализует активность.

2. Сложность конструктивного урегулирования конфликта интересов участников изменений. Во-первых, в большинстве организаций нет «установки» на признание возможных конфликтов интересов и тем более на их урегулирование. Во-вторых, не у всех руководителей есть навыки разрешения конфликтных ситуаций, ведения сложных переговоров. В-третьих, многие конфликты интересов оказываются внутренними, личными конфликтами инициаторов и агентов изменения. Это «выводит» эти конфликты из публичной сферы и не позволяет работать с ними профессионально и систематически. В-четвертых, соперничество, возникающее в конфликте, очевидно не способствует повышению лояльности и мотивированности работников.

3. Проблемы в коммуникациях. Во-первых, часто слабые коммуникативные навыки просто не позволяют людям услышать и понять друг друга. Во-вторых, картина мира, набор представлений о том, что происходит в компании, определяется местом человека по отношению к изменениям, должностной позицией. Когда люди принципиально по-разному видят и оценивают происходящее, очень трудно прийти к согласованным действиям, договоренностям.

4. Недостаток лидерства. В наших организациях часто не хватает проводников изменений в лице людей, способных вовлечь работников в процесс достижения очевидных и признанных целей. Для организации это чревато разобщенностью, недоверием, неясностью перспективы, неверием в достижимость целей и благополучный исход начинаний.

5. Дефицит информации. Если людям непонятно что, почему и как предстоит изменить, то сопротивление обеспечено. Прежде чем большинство людей согласятся принять предлагаемые изменения, они хотят получить ответы на вопросы: что это будет означать для меня и моих коллег, есть ли варианты лучше предлагаемого, нужно ли нам следовать этому курсу? Если организация не дает ответа на эти вопросы, у сотрудников возникает ощущение «смутности» целей и естественное желание не идти «туда, не знаю куда».

Что делать?

Попробуем сформулировать ответ на закономерный вопрос: «Что необходимо сделать, чтобы изменить лежащие в основе сопротивления установки и стереотипы?»

1. Один из способов изменения установок — воздействие посредством страха. Некоторые исследователи пришли к выводу, что страх может заставить людей изменить свои установки. Однако для результата большое значение имеет уровень испытываемого страха. Если, например, используются низкие уровни возбуждения страха, люди часто их игнорируют. Предупреждения недостаточно эффективны, чтобы привлечь к себе внимание. Если используется возбуждение умеренным страхом, люди, как правило, осознают ситуацию и начинают менять свои установки. Если же применяется возбуждение высоких уровней, люди обычно просто не воспринимают угрозу, поскольку она слишком сильна, а потому маловероятна. У них душа уходит в пятки, и они попросту не воспринимают никаких убеждений (хорошим примером являются телевизионные программы о вреде курения, в которых участвуют больные раком легких. Курьезики просто выключали телевизор и отказывались слушать, поскольку информация представлялась слишком страшной).

2. Другим способом изменения установок является устранение несоответствий между установками и поведением. Так, например, исследования показывают: в том случае, когда человеку, устраивающемуся на работу, было сделано несколько предложений и ему пришлось выбирать, выбор впоследствии часто представлялся человеку ошибочным. Однако этот слабый конфликт, или диссонанс, длится, как правило, недолго. Теория когнитивного диссонанса утверждает, что человек старается активно устранить расхождение представлений посредством изменения установок и поведения. Таким образом, сделав выбор и начав работать на новом месте, люди начинают учитывать отрицательные чувства к компаниям, от предложений которых они отказались, и положительные — к компаниям, которые они выбрали. В итоге новые работники могут прийти к убеждению, что они сделали правильный выбор.

3. Предоставление информации. В отдельных случаях новая информация может изменить убеждения, а в итоге и установки. В одном классическом исследовании было обнаружено, что работники-члены профсоюза отрицательно относились к менеджменту. Однако, когда некоторые из них получили повышение и сами стали менеджерами, их установки изменились. Они поняли, что именно делает компания для помощи рабочим, и с течением времени эта новая информация привела к изменению их убеждений относительно менеджмента, а также установок в отношении

компании и профсоюза. Они стали большими сторонниками компании и меньшими сторонниками профсоюза.

4. Еще один способ изменения установок — убеждение, исходящее от друзей или коллег. Например, если все в организации соблюдают дресс-код, то сотрудник, не разделяющий принятый в организации стиль одежды, постепенно меняет свой внешний вид.

Важно также помнить, что в случае личной заинтересованности человека в каком-либо вопросе он вполне вероятно будет

сотрудники. В этом случае полезно назначить их членами соответствующих комитетов. Дав им возможность участвовать в принятии решений, компания способствует тому, чтобы установка этих сопротивляющихся и недоброльных изменилась. Как только они начинают понимать, каким образом определяются критерии оплаты труда или льготы, как долго и напряженно надо работать комитету, чтобы улучшить ситуацию, изменившаяся установка способствует превращению сопротивляющихся нововведениям в проводников этих изменений.

Готовность к переменам — это не только установка, но и личностная черта, которая присуща небольшому числу людей: лишь около 20% склонны к поиску лучшего, уже имея хорошее.

Ветер перемен

Готовность к переменам — это не только установка, но и личностная черта, которая присуща небольшому числу людей: лишь около 20% могут наслаждаться ветром перемен, т.е. склонны к поиску лучшего, уже имея хорошее. Большинство же людей скорее ориентировано на сохранение достигнутого (зоны комфорта), а не на достижение нового.

стараться отрицать крайние расхождения между его поведением и поведением других людей. Вряд ли этот работник позволит им оказать на него какое-либо влияние. Для него слишком выгодно придерживаться привычной линии поведения, поскольку он эмоционально включен в происходящее.

5. Хорошим способом изменения установок является привлечение к сотрудничеству, когда люди, не удовлетворенные существующим положением вещей, привлекаются к активной работе по изменению ситуации. Например, в организации внедряется новая система оплаты труда или изменяются критерии предоставления льгот. Естественно, найдутся недовольные этими нововведениями

Ощущение свободы и открытости будущему есть форма принятия на себя реальной ответственности за решения, его формирующие. Это совсем не безответственное будущее, где нас ждет чудо или крах, а область, где реализуются наши сегодняшние решения. Обращенность к будущему, следовательно, должна расцениваться как принятие на себя ответственности за настоящее и за его последствия. Будущее становится в большей степени вызовом, чем ответом на вызов. Поэтому развивая в себе готовность к изменениям, осознавая характер своего сопротивления новому, вы расстаетесь с привычками, просто берете и делаете! **BB**



Наружная реклама
Сувенирная продукция
Оперативная полиграфия
Промо-акции
Организация мероприятий

Делаем сами и с умом!








апрель
 г. Вологда, ул. Марии Ульяновой, 37, оф. 1
 тел.: +7 960 295 50 00, тел.факс: (8172) 72-33-82

ПОД ЛЕЖАЧИЙ КАМЕНЬ... ТЕПЛО НЕ ИДЕТ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ШАЛУШКИНА,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОЮЗА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ГОРОДА ВОЛОГДЫ

Как много историй о нарушенных правах мы слышим, читаем и даже переживаем сами. И единицы потребителей решаются бороться за свои права. Как признаются вологжане, они не знают, как это делать, а многие не хотят волокиты, которую придется пройти в ходе разбирательств. В этом номере журнала «Бизнес и Власть» в нашей традиционной рубрике «Права потребителя» мы расскажем, как можно добиться того, что другим кажется невозможным.

Холодно, однако...

Жильцы дома №4-в по улице Конева несколько лет подряд мерзли в своих квартирах. В некоторых из них домашние термометры показывали всего +8 градусов.

Дом строило ЗАО «Горстройзаказчик», которое в 2009 году сдало его потребителям с существенными недостатками. Как выяснилось, строители нарушили технологию установки окон, что и стало причиной холода в квартирах. Пошел четвертый год с момента сдачи дома, жильцы мужественно терпели дискомфорт, даже не пытаясь отстоять свои права, вероятно, по причине их незнания.

Готовь претензии летом

И только один из собственников жилья решил предъявить претензию строительной фирме, с которой был заключен договор купли-продажи, с требованием устранить недостатки в установленные сроки. Заявление потребителя было официально зарегистрировано, но никакой реакции на него не последовало — никто так и не пришел осмотреть квартиру и удостовериться в объективности заявленных претензий.

Когда на улице похолодало и окна новостройки напомнили о себе, хозяин квартиры подал исковое заявление в суд. И снова от «Горстройзаказчика» ни ответа, ни привета. К тому времени установленные законом «О защите прав потребителей» сроки для выполнения требований заявителя истекли, и в его пользу начала «капать» неустойка в размере 1% от стоимости товара за каждый день просрочки. Если учесть, что стоимость квартиры составляет больше миллиона рублей, то к моменту суда неустойка составила почти 800 тысяч рублей.

Наконец буквально накануне судебного заседания истцу позвонили: «Нам бы приятней к вам, посмотреть, что там случилось...»

«У вас было для этого полгода, — отрезал потребитель. — Теперь будем договариваться в суде». Во время судебного разбирательства представители ответчика пытались оправдаться — якобы они послали ответ с уведомлением, мол, сам истец на почту не явился. Однако доказать факт не смогли. В суде потребитель потребовал немедленного устранения недостатков и снизил неустойку до разумных пределов — 20 тыс. рублей.

Представители ответчика все же добились у него разрешения осмотреть окна, и ровно в назначенное им время в квартиру пожаловали директор по производству, представитель подрядчика и главный инженер строительной организации. Они сразу поняли, что отрицать наличие очевидных дефектов не имеет смысла, поэтому предложили хозяину квартиры заключить мировое соглашение и получили согласие.

В течение недели окна в квартире привели в надлежащее состояние и выплатили ее владельцу неустойку.

Остальные жильцы пятиэтажного дома в очередной раз перезимовали в холодных квартирах, причем платили за улетающую в окна тепло по установленному тарифу...

Потребителям, обреченным на успех

Напоминаем: если продавец, изготовитель или исполнитель услуги не удовлетворил обоснованное требование потребителя в добровольном порядке, последний вправе обратиться за защитой своих интересов в суд.

1. Как подготовить документы в суд? Исковое заявление подается в суд в количестве экземпляров, достаточном для всех участников процесса, плюс один экземпляр для суда. Скажем, если к участию в деле будет привлечен

не только магазин, продавший бракованный товар, но еще, к примеру, сервисный центр, заявление нужно подготовить в четырех экземплярах: три передать в суд, а один оставить у себя. К исковому заявлению прилагается также расчет заявленных исковых требований (его нужно предоставить и ответчику).

При подаче искового заявления необходимо принести с собой не только копии документов, но и их подлинники, потому что судьи зачастую отказываются принимать копии.

2. Выбор суда. Исковое заявление подается в суд по месту жительства истца или по месту нахождения ответчика. Здесь право выбора предоставляется потребителю. Дела о защите прав потребителей рассматривают как мировые, так и федеральные судьи районных судов.

Мировой суд рассматривает дела о компенсации имущественного вреда (а иски о защите прав потребителей, как правило, относятся именно к этой категории дел), если сумма исковых требований не превышает 500 МРОТ.

3. Подаем заявление. Исковое заявление подается судье на личном приеме или направляется по почте с уведомлением о вручении. Если к нему прилагаются подлинники документов, лучше не рисковать и подать заявление лично.

«Представители строительной организации сразу поняли, что отрицать наличие очевидных дефектов не имеет смысла, поэтому предложили хозяину квартиры заключить мировое соглашение».

Обычно прием в судах ведут судьи. Чтобы узнать, к какому из них необходимо обратиться, зайдите в канцелярию по гражданским делам. Как правило, там вывешен список с фамилиями судей и закрепленными за ними территориями (или категориями дел). В некоторых судах заявления принимает экспедиция. Это даже удобнее, потому что не придется терять время в очередях. К тому же в экспедиции на вашей копии документов обязательно должны поставить отметку о приеме (у судьи получить такую отметку бывает сложно).

4. Государственная пошлина. Потребитель освобождается от уплаты государственной пошлины за обращение в суд, если цена исковых требований не превышает 1 млн руб. Если же заявленная сумма больше, пошлина платится с суммы, которая превышает 1 млн руб. **66**

ОБЛАЧНЫЙ КРАЙ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Одним из символов сегодняшнего времени в области сетевых коммуникаций являются облачные технологии. Часто под словом «облако» понимают весь Интернет — все, что находится за пределами брандмауэра компьютера, включая традиционный аутсорсинг. Однако сегодня большинство рассматривает облачные сервисы как виртуальные сервера, доступные через Интернет.

Всего несколько лет назад облачное хранение и обмен данными были востребованы в первую очередь коммерческими компаниями, в том числе работающими в сфере IT. Сегодня же с развитием широкополосного Интернета такая модель онлайн-хранилища, в котором многочисленные тексты, таблицы, фото- и видеофайлы хранятся не на компьютере или внешнем диске пользователя, а на распределенных в сети серверах, все более привлекательна для частных лиц.

На мировом рынке представлено множество облачных сервисов — Microsoft SkyDrive, SugarSync, Bitcasa, SpiderOak, Box.net, Wuala и других. В апреле этого года было объявлено о запуске сразу двух крупных проектов в этой сфере — Google Drive и «Яндекс.Диск», которые обещают составить прямую конкуренцию Dropbox — одному из старейших в мире и пока самому известному в России облачному сервису.

Dropbox

Облачный сервис Dropbox является популярнейшим инструментом для хранения и синхронизации данных между различными девайсами, будь то десктопы, нетбуки или смартфоны.



Для того чтобы начать использовать Dropbox, необходимо зарегистрироваться на сайте сервиса www.dropbox.com/register. После регистрации пользователь получает 2 Гб для хранения своих файлов. Нужно сказать, что этот сервис, в принципе, платный, но благодаря несложным действиям можно увеличить свой Dropbox до 16 Гб фактически бесплатно.

Одно из главных достоинств Dropbox состоит в том, что в результате своей универсальности и популярности оброс он целым букетом дополнительных функций, утилит и сервисов. Итак, что он может, помимо синхронизации между компьютерами?

- Резервное копирование данных.
- «Расшаривание» файлов — предоставление доступа к файлам и папкам с другого компьютера.

- Папка важных документов. Сделав папку «Documents» в Dropbox и сохранив документы туда, их можно редактировать дома, на работе или в дороге.
- Групповая работа с файлами. Если есть группа, которая работает удаленно, то Dropbox поможет ей в совместной работе над файлами.
- Папка автоматического поиска. Приложения, такие как uTorrent или Transmission, умеют выполнять автоматический поиск по той или иной папке. Если сделать Dropbox такой папкой, то любой торрент-файл, который был туда скопирован, запустится в клиенте, что приведет к старту закачки.

Как сообщают специализированные издания, 23 апреля вышла новая версия Dropbox, позволяющая ее пользователям еще проще обмениваться файлами.

Google Drive

Раньше у владельцев учетных записей в Gmail, работавших с удаленным сервером, помимо возможности отправлять файлы по электронной почте, была лишь возможность загружать их в онлайн-приложения Google Docs. Теперь появился облачный сервис Google Drive (drive.google.com). Он предлагает бесплатное хранилище данных довольно большого объема — 5 Гб. Дополнительный объем, если это необходимо, обойдется в 5 долл. в месяц за 100 Гб (в SugarSync такой объем стоит 15 долл. в месяц, в Dropbox — 20 долл.). Можно наращивать объемы и дальше — вплоть до 16 Тб.



Новый сервис задуман как расширенный вариант Google Docs, только работать с файлами теперь можно с помощью специальной бесплатной утилиты для Windows или Macintosh. Она создает отдельные локальные папки, содержимое которых синхронизируется с облачным хранилищем. Когда вы перетаскиваете файлы в такую папку, они автоматически загружаются в хранилище,


после чего становятся доступными с любого устройства, подключенного к сети Интернет. Любые изменения в файлах также синхронизируются.

В отличие от Dropbox, сервис Google позволяет не только хранить, но и редактировать файлы: в нем есть специальные программы для работы с текстами, таблицами и презентациями. Правда, файлы в формате Microsoft Office редактировать нельзя, можно только просматривать. Чтобы внести в такие документы изменения, надо сперва преобразовать их в формат Google. Также Google Drive позволяет «на лету» конвертировать видео самых разных форматов в файлы, которые воспроизводятся сервисом.

Папки и файлы Google Drive можно открывать для совместного доступа, а документы пересылать как почтовые вложения. Google уверяет, что сервис полностью конфиденциален и пока не используется для адресной рекламы.

«Яндекс Диск»

У российской поисковой компании уже имеется сервис, позволяющий размещать файлы в открытом доступе — «Яндекс.Народ» (narod.yandex.ru). Новая служба «Яндекс.Диск» (disk.yandex.ru) не является ее аналогом или развитием. Это самостоятельный сервис, который скорее она напоминает Dropbox, хотя и имеет свои особенности. Своим пользователям «Яндекс» готов выделять от 3 до 10 Гбайт пространства, в котором можно хранить и просматривать файлы любых форматов. После активации подключенный к Интернету пользователь попадает в интерфейс «Яндекс.Почты», где появляется новая вкладка «Файлы» (если у пользователя нет почтового ящика на «Яндексе», придется завести). На компьютер пользователя устанавливается специальная программа (сейчас она доступна для ОС Windows и Mac OS X, через некоторое время появятся приложения для мобильных платформ Android и iOS).

Теперь все файлы, которые помещаются на компьютере в папку YandexDisk, автоматически сохраняются на «Я. Диск» в сети. Каждый такой файл может быть как личным, так и публичным, эти и другие свойства файлов легко контролируются из почтового ящика «Яндекс». По заверению создателей «Яндекс.Диска», хранить личные данные на этом сервисе абсолютно безопасно. Он надежно защищен самыми совершенными технологиями, а передача файлов происходит по безопасному зашифрованному протоколу; более того, все загружаемые файлы проверяются антивирусной программой Dr.Web. 



БЫСТРАЯ РЕАКЦИЯ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Этот номер нашего журнала посвящен инновациям, поэтому мы решили выяснить у компаний, работающих в отрасли связи — одной из самых «продвинутых» в технологическом плане сфер российской экономики, — как они реагируют на очередные веяния научно-технической революции.

«Изменения в отрасли телекоммуникаций сегодня происходят не просто быстро, а стремительно. От этапа разработки технических решений до внедрения их в эксплуатацию проходит, как правило, всего несколько недель или даже дней», — говорят эксперты. При этом зачастую пользователям сложно сориентироваться в меняющемся технологическом многообразии. Помочь в этом любезно согласились представители всех четырех сотовых операторов, работающих в нашем регионе.

МТС: Интернет-услуги становятся все более востребованными

«Главным событием в работе компании за минувший год в Вологодской области стало значительное расширение покрытия сети третьего поколения — 3G. Это современная технология, позволяющая значительно повысить и качество голосовой связи, и скорость мобильного Интернета», — говорит **Владимир Швердин**, директор Вологодского филиала ОАО «МТС». — Кроме того, в Вологодской области корпоративным клиентам МТС доступны конвергентные решения в сфере телекоммуникаций за счет объединения фиксированной и мобильной связи, IP-телефонии, услуг доступа в Интернет». По его словам, они позволяют компаниям снижать операционные издержки, оптимизировать корпоративные коммуникации, повышать эффективность ключевых бизнес-процессов.

Как отмечают в компании, нынешняя ситуация характеризуется стремительным ростом таких сегментов, как M2M (machine-to-machine) и мобильный Интернет. «Наибольшим спросом в этой области пользуется тариф МТС «Телематика», специально ориентированный на передачу данных по технологии M2M в сфере мониторинга транспорта, платежных систем и систем безопасности, на предприятиях ЖКХ», — говорят в сотовой компании. — Вообще, сектор M2M услуг в сфере мобильной связи активно развивается, потому что бизнес и муниципальные предприятия ищут новые возможности для автоматизированного контроля, оптимизации расходов, экономии ресурсов».

Еще одно новшество, характерное для всей отрасли связи, — активное распространение услуг по передаче данных через защищенный канал, полностью исключая возможность для посторонних лиц получить доступ к данным. Обеспечить такую высокую степень безопасности позволяет услуга мобильного безопасного удаленного доступа — APN.

Очень быстро растет объем платежей с мобильного телефона (оплата коммунальных услуг, штрафов ГИБДД и т. д.), развивается мобильное телевидение. «Мы видим, как много абонентов смотрят мобильное телевидение каждый день, а у некоторых абонентов общее время просмотра телепередач

Решение вопроса «цена / качество» и выбор поставщика услуг — это задача, которую каждый абонент должен будет решать самостоятельно.

превышает 144 часа, то есть 6 суток в месяц. В топ-5 телеканалов входят «Первый», «НТВ», «2Х2», «Россия-2», «Россия-1».

«Билайн»: фокус на клиенте

В основе всех научно-технических разработок «Билайн» лежит принцип «фокус на клиенте»: «Сегодня наши абоненты стремятся получать как можно больше информации, не ограничивать себя в общении, пользоваться сервисами, которые делают жизнь проще и комфортнее», — рассказывает **Евгений Забродин**, директор Вологодского филиала ОАО «ВымпелКом». — «Билайн» предоставляет весь спектр услуг для бизнеса: мобильная и фиксированная связь, Интернет, аренда сетей и каналов. Например, для бизнес-рынка инновационным является тариф «Конструктор», позволяющий с помощью большого количества опций сконструировать тариф именно под свой бизнес и тем самым оптимизировать расходы. Все большую популярность получает «облачный» сервис «Microsoft Office 365», предлагаемый совместно с услугами «Билайн». Он дает возможность пользоваться

привычными офисными приложениями без их установки на компьютеры сотрудников. Также «Билайн» предоставляет комплексные решения M2M с индивидуальным подходом к каждому клиенту в любых сферах бизнеса».

Будущее телекоммуникационной отрасли, по мнению Евгения Забродина, в первую очередь связано с развитием и модернизацией сетей. «Сегодня мы говорим уже о переходе на связь 4G. С увеличением скорости передачи данных развитие получит, например, и цифровое мобильное телевидение, и беспроводные сервисы (NFC), позволяющие использовать телефон как единый терминал оплаты всех покупок и многие другие.

Конечно, для подобных инноваций будут нужны и соответствующие телефоны. С каждым днем растет число пользователей смартфонов, а это значит что инновационные сервисы и разработки «Билайн» будут доступны все большему числу абонентов».

«МегаФон»: спектр телекоммуникационных услуг из «одного окна»

Константин Гулейков, директор Вологодского регионального отделения Северо-Западного филиала ОАО «МегаФон» согласился с коллегами, что технические изменения в отрасли связи, как и в любой другой высокотехнологичной отрасли, происходят достаточно быстро.

«В последнее время бурно развивается мобильный Интернет, постоянно увеличиваются скорости передачи данных. Сейчас человек может оставаться на связи, в центре событий, находясь практически в любом месте. Для корпоративных клиентов это, например, возможность организовать мобильный офис, оставаться в рабочем процессе вне стен офиса. Также развиваются другие услуги, связанные с Интернетом, например, мобильная коммерция».

Еще одно направление развития отрасли связи — это так называемые конвергентные услуги (т. е. находящиеся на стыке мобильной и фиксированной связи). Так, после объединения с «Синтеррой» «МегаФон» стал универсальным оператором связи. «Абоненту удобно получать весь спектр телекоммуникационных услуг из «одного окна», от одного оператора», — говорят в компании. — Гораздо удобнее, когда в одном месте можно получить информацию об используемых услугах, настроить, оплатить, выбрать необходимое сочетание и к тому же получить за это бонус в виде скидки».

Говоря о перспективах развития телекоммуникаций, в «МегаФоне» отметили, что сегодня вся отрасль движется в эту сторону развития стандарта связи 4-го поколения. «В настоящее время мы проводим масштабную подготовительную работу. 23 апреля 4G в стандарте LTE стартовала в сети «МегаФона» в Новосибирске, в мае она будет запущена в Москве. В первом полугодии планируются к запуску сети в ряде других городов России. Связь 4G в стандарте LTE предполагает доступ к высокоскоростному Интернету — скорость передачи данных увеличится в десятки раз, что позволит предлагать абонентам новые услуги высокого качества».

Tele2: The Best Deal

«Миссия нашей компании звучит так — предоставлять лучшее соотношение цены и качества услуг на всех рынках Tele2 (The Best Deal), — говорит Вячеслав Козин, региональный управляющий директор «Tele2 Вологда». — Так, мы работаем только с надежными поставщиками и на современном оборудовании. И передовые научные разработки в Tele2 обеспечивают снижение

издержек на техподдержку сети и высокий уровень качества связи в любых погодных условиях. К примеру, оборудование Nokia Siemens Networks, которое мы используем. Оно потребляет очень мало электроэнергии (в разы меньше своих более ранних аналогов) и снабжено всепогодным корпусом, позволяя обходиться без кондиционеров и шкафов, что немаловажно для нас, учитывая российский климат».

В компании также отмечают, что сегодня потребитель становится все более мобильным. «Люди чаще пользуются связью и Интернетом «на ходу». И 4G, конечно, позволит ему в движении эффективно работать с контентом любого объема. Наши испытания сети стандарта LTE, которые прошли в конце марта в Омске и в Пскове, показали, что качество услуг в сети GSM не снизилось, а скорость работы с мобильным Интернетом действительно впечатляет и достигает 80 Мбит/сек.

На наш взгляд, наиболее быстрым и эффективным способом обеспечить высокоскоростной беспроводной широкополосный доступ всем абонентам российских сотовых сетей является применение принципа технологической нейтральности. Он

подразумевает возможность использования любой разрешенной технологии на уже имеющихся у операторов полосах радиочастот. И компания Tele2 последовательно отстаивает данный принцип».

Таким образом, можно сделать вывод в росте значимости передачи данных по высокоскоростным каналам. В системах сотовой связи следующих поколений голосовая информация будет передаваться по сетям передачи данных и уже не будет самостоятельной услугой (скорее всего, мы будем платить не за время, затраченное на разговор, а за объем данных, переданных во время разговора). То же, по всей видимости, ждет и передачу SMS и MMS.

Вопрос лишь в том, как будет исчисляться стоимость оказанных услуг по передаче данных. Ввиду повышенного спроса на безлимитные тарифы в настоящем, можно ожидать, что в будущем абоненты также будут платить не за объем переданной информации, а за аренду выделенного канала. Ну, а решение вопроса «цена / качество» и выбор поставщика услуг — это задача, которую каждый абонент должен будет решать самостоятельно. **БВ**

Реклама

ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

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

КЛИНИНГОВЫЕ УСЛУГИ

- Профессиональная уборка любых помещений.
- Уборка прилегающих территорий.
- Мытье окон и наружная чистка зданий.
- Мытье окон и чистка фасадов
- 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

STONES

немецкое качество



STONES STETSON MEUCCI BARUTTI
LLOYD OLYMP LAGERFELD
BUGATTI GARDEUR NOBEL DIGEL



РЕКЛАМА

г. Череповец,
салон-магазин «STONES»
ул. Металлургов, 3, тел.: (8202) 57-71-48, 57-73-41
ТЦ «Северо-Западный», 2 этаж,
тел.: (8202) 32-31-18

ВСЕ ПО ПОЛОЧКАМ

Изменился ли мужской гардероб за последние годы?

Серию публикаций о моде мы продолжаем разговором о мужской одежде. В этот раз нашим гидом по стилю стал Александр РАДЕМАХЕР, фэшн- и тренд-консультант IGEDO Company, который рассуждает об особенностях мужской высокой моды и отмечает ее новейшие тенденции.

Было время, когда мужчины не смотрели на себя в зеркало даже перед выходом на работу или в свет. Заботу о своем внешнем виде они доверяли портным и ограничивались лишь этим.

Тенденции и fashion-показы женской и мужской моды всегда очень сильно отличались. В то время, как подиумы с женскими коллекциями были полны идей, вдохновения, искусства, новых материалов и технологий, мужские показы мод сводились лишь к вариациям проверенной классики из сезона в сезон.

Конструкторы женской одежды создают целую линию, которая олицетворяет собой идею бренда с экстравагантными и яркими вариациями, которые в меньшей степени подходят для обычной жизни. Дизайнеры мужской одежды, напротив, сосредоточивались на пригодных для ежедневной носки фасонах с акцентом на хороший крой.

Корень относительной стабильности мужской высокой моды может быть найден в отношении мужчин к моде в целом. Для большинства из нас самое главное в одежде — функциональность, вещи должны быть удобными и соответствовать случаю. Мужчины в отличие от женщин склонны разделять вещи в своем гардеробе: работа отдельно, отдых отдельно, и все это разложено по разным секциям, как в жизни, так и в уме.

Отношение к мужской моде стало меняться порядка трех сезонов назад. Но, по крайней мере, дизайнерское представление о мужском гардеробе существует, и потребуются какое-то количество времени, чтобы привнести его в повседневную жизнь представителей сильного пола. Уверен, в недалеком будущем в мужской одежде обязательно что-то изменится.

Сейчас можно выделить основные тренды — это крупная вязка, кожаные акценты и объемные пальто, а также сине-красная клетка, которая может использоваться в рубашках, шарфах, шортах и брюках, пиджаках. На подиуме в мужских коллекциях есть даже цветочные принты — то, что мы чаще видим в женских вариантах одежды, но ставшее данностью в мировой швейной промышленности для мужчин.

В моде традиционный мужской костюм, состоящий из брюк и пиджака, но обязательно яркого цвета. Конечно, далеко не всем мужчинам подойдет костюм розового, голубого или желтого цвета, но молодежь может себе это позволить в свободное от работы время. Если яркие брюки смущают, можно носить только цветной пиджак. Кстати, пиджак модного костюма должен быть достаточно свободным, длинным, с неширокими лацканами и на двух пуговицах, а брюки — узкие и укороченные. Помимо отворотов, в брюках модно закатывать края.

В то время как прогресс не стоит на месте, модные тенденции имеют циклический характер и зачастую повторяются. Теперь уже не только женщины вовлечены в соревнования «кто лучше выглядит», мужчины также с интересом следят за модными веяниями и хотят быть элегантными и хорошо одетыми. И как раз для этого нужно быть в курсе изменяющихся тенденций индустрии моды! **BB**

ОТКРЫТЬСЯ НОВОМУ

Совместно с магазином-салонем STONES журнал «Бизнес и Власть» сформировал три актуальных в этом весенне-летнем сезоне образа молодого руководителя. В нашем представлении он всегда уверен в себе, жизнерадостен и готов к чему-то новому. Дать свой комментарий по каждому образу любезно согласилась Дарья КОКЕЕВА, директор по развитию ювелирного бренда My Ki, совладелец сайта www.watch-n-jewel.com.

Образ 1: «Элегантность в моде»

Увы, у мужчин возможностей «играть» с офисным дресс-кодом меньше, чем у женщин. Тем сложнее задача! Идеального кроя костюм с правильной обувью — полдела, а самовыражаться можно в аксессуарах. Галстук, портфель, ремень, часы выделяют вас из толпы, а образ серьезного, но не скучного делового человека поможет добиваться поставленных целей!

СОРОЧКА, 3280 руб., OLYMP
ГАЛТУК, 2450 руб., OLYMP
ПИДЖАК, 11980 руб., DIGEL
САКВОЯЖ, 8870 руб., MANZONI
БРЮКИ, 4950 руб., DIGEL

ФУТБОЛКА, 2380 руб., STONES
ФУТБОЛКА-ПОЛО, 1100 руб., LERROS
КУРТКА, 8480 руб., STONES
РЕМЕНЬ, 1480 руб., PARMIGIANI
ШОРТЫ, 3450 руб., STONES
СУМКА ДОРОЖНАЯ, 11890 руб., RITTER

ПИДЖАК, 9950 руб., STONES
ПУЛОВЕР, 2750 руб., STONES
ДЖИНСЫ, 4850 руб., STONES

Фото: Михаил Трапезников.
Модель: Алексей Епифанов, директор Череповецкого агентства ОАО «СГ МСК».
Одежда предоставлена магазином-салонем STONES.

Образ 2: «Одежда как способ коммуникации»

О многих чертах характера можно узнать по манере одеваться: правильно подобранные друг к другу вещи говорят о хорошем вкусе и уважении к себе; комплект из футболки-поло и куртки — о фантазии и предусмотрительности (ведь в путешествии нужно быть готовым к любой погоде); яркий цвет — об индивидуальности и стиле (недаром яркие тона в даже деловом облике так любимы европейскими мужчинами).



Образ 3: «Стильный минимализм»

Белая футболка, сидящие по фигуре джинсы и пиджак с заплатками на локтях — универсальный и весьма стильный вариант как для офиса, так и для похода, например, в гости. Кстати, такой образ можно дополнить спортивными часами на каучуковом ремешке.

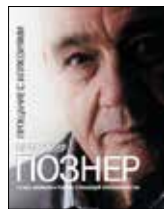
Только читателям журнала «Бизнес и Власть» до 30 июня при покупке костюма в магазине STONES — в подарок сорочка из коллекции 2012 года.

ВОЛШЕБНЫЕ ОДЕЖДЫ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Существует расхожее суждение, что «воспоминания — это волшебные одежды, которые от употребления не изнашиваются». Мы любим вспоминать и делиться воспоминаниями. Они служат и самооправданием, и назиданием. Возможно, именно поэтому опубликованные мемуары известных и талантливых людей всегда пользовались особым читательским интересом. И не только благодаря яркости прописанных образов или насыщенности жизненного сценария. Дневники и воспоминания «великих» — это еще и памятники уходящей эпохи, позволяющие понять современность.

«Прощание с иллюзиями» Познера



Недавно вышли в свет мемуары «человека из телевизора» Владимира Познера, написанные им для американского читателя еще двадцать лет назад (в 1990 году книга Parting With Illusions стала сенсацией в США и 12 недель держалась в чартах The New York Times), а ныне немного исправленные и дополненные.

Это не просто мемуары личности с очень сложной, но поистине головокружительной судьбой: Познер родился в Париже, провел детство в Нью-Йорке и только в 18 лет впервые приехал в Москву. Отчаянно желая стать русским, он до сих пор пытается разобраться, кто же он, и где его настоящая Родина. Книга примечательна тем, что Владимир Познер видел многие крупнейшие события XX века «с разных сторон баррикад» и умеет увлекательно и очень остро рассказать об этом. Но главное — он пытается трезво и непредвзято оценить Россию, Америку и Европу. Познер знает изнутри наше и западное телевидение, политическое закулирье и жизнь элит. Поэтому, кстати, известный журналист не только точен, глубок и ироничен в своих наблюдениях, но и весьма осторожен высказываниях.

Как бы мы не относились к сегодняшней фигуре Владимира Познера, его книга — пожалуй, первая попытка в русской литературе XXI века честно и непредвзято порассуждать о вопросах национального самосознания, вероисповедания, политики и особенностях русского менталитета.

Маркес: «Жить, чтобы рассказывать о жизни»

По языку, сочности текста, да, впрочем, и по сюжету мемуары Габриэля Гарсиа Маркеса малоотличимы от его художественной прозы. Здесь все так же прекрасно: те же яркие краски, те же невероятные истории, те же



чувство юмора, те же латиноамериканское буйство страстей, те же персонажи. Проститутки, военные перевороты, мечты и чаяния будущего великого прозаика, снова перевороты и снова проститутки.

В 500-страничной книге он описывает свою жизнь до 28 лет, т.е. с детства и до отъезда в Париж. Перевел книгу российский писатель и журналист Сергей Марков, который лично знаком с Маркесом, его друзьями и любимыми женщинами. По словам Маркова, «во многом мемуары Маркеса перечеркнут множество его разноречивых биографий».

Выход книги был приурочен издателем к четвертому юбилею: Маркесу 85, 45 лет его роману «Сто лет одиночества», 30 лет назад он получил Нобелевскую премию по литературе, а 10 лет назад он впервые опубликовал свои мемуары, которые наконец переведены на русский.

Дневники легионера Мюррея



Записки Саймона Мюррея о службе во французском Иностранном легионе во времена Алжирской войны тоже читаются как литературное произведение, хотя будут местами побурлянее маркесовских.

Примечательно, что издатель в аннотации пишет больше об авторе, нежели о книге: «Инвестиционный банкир и член советов директоров различных фирм, от сталелитейных компаний до модных домов Hermès и Tommy Hilfinger, основатель одной из первых и крупнейших компаний мобильной связи Orange (проданной в итоге за 35 млрд долл.), глава азиатского филиала Deutsche Bank, кавалер высших наград Англии и Франции — ордена Британской

империи и ордена Почетного легиона, любитель острых ощущений и экстремального спорта, занесенный в Книгу рекордов Гиннеса как старейший участник марафона через марокканскую пустыню и экспедиции к Южному полюсу, — Саймон Мюррей набирался знаний не в Гарварде или Кембридже — школой жизни для него послужила военная служба. Блестящую интуицию и готовность к риску, умение мгновенно реагировать на внезапные изменения обстановки и привычку брать на себя ответственность за сложные решения — все эти необходимые для ведения успешного бизнеса качества Саймон Мюррей приобретал в горах и пустынях Северной Африки».

В 1960-м году автору этих дневников было девятнадцать, поэтому они не столь претенциозны как его современная биография. Зато в них есть все, что можно ожидать от записок той поры: дружба, любовь, жизнь африканских колонистов, тяготы воинской службы, переменающиеся с приключениями в самоволках. Чтение и увлекательное, и поучительное.

Путевые заметки Петра Вайля



Строго говоря, книга Вайля «Слово в пути», вышедшая в свет несколько лет назад, не относится к жанру мемуаров. Точнее, это симбиоз воспоминаний, историко-культурологических эссе и кулинарных зарисовок. Эрudit и яркий публицист, исколесивший весь мир, Петр Вайль писал в 2000-х годах для нескольких журналов статьи, снимал телепередачи, работал над книгами (самые известные — «Гений места» и «Карта Родины»). Собственно, «Слово в пути» — это посмертный сборник ранее не изданных ранее в виде отдельной книги колонок, эссе и интервью.

При этом сборник не распадается на части. Во многом это происходит благодаря главному объединяющему элементу — личности автора. И его уникальному стилю — концентрации мысли, образа, эмоций, тонких наблюдений на квадратный сантиметр текста. Если авторское переживание — очень уместно подобранное, нужное именно тут и очень дозированное. Если исторический факт — прочувствованный, пережитый, поданный лично. Три-четыре странички из книги — и очередной город возникает перед тобой, как живое и безумно привлекательное место.

«Слово в пути» — это, по сути, книга путешественника и книга о путешествиях, которая понравится и тем, кто любит читать, и тем, кто любит ездить по миру. **65**

КЛАССИКА ЖАНРА

БОЙЛЕРНАЯ / BOILER ROOM

Режиссер: Бен Янгер. США, 2000.

Фильм впервые появился на экранах в самый пик помешательства на акциях — в начале нулевых практически каждый мечтал продавать или покупать ценные бумаги, быть брокером и заработать таким нехитрым способом свой миллион. Именно об этом и повествует «Бойлерная» (или, как правильнее было перевести название картины, «Топка» — так на профессиональном сленге называют биржу, на которой продают бумаги убыточных, обанкротившихся или вовсе не существующих компаний).

Работа брокеров и биржевое устройство в целом показаны здесь с довольно интересно-го ракурса — история рассказывается от лица

молодого и неглупого парня, который в детстве перенес психологическую травму и теперь пытается реализовать себя в этом мире всеми возможными путями, начиная с подпольного казино и заканчивая «левой» брокерской компанией. Оставив в стороне вопрос о художественных достоинствах фильма, подчеркнем, что он не утратил своей актуальности и даже практической полезности для определенной категории зрителей: не только биржевых игроков, но и менеджеров по продажам (смотри мастер-класс по технике ведения телефонных переговоров от Вин Дизеля), а также руководителей компаний (пример вдохновляющего публичного выступления от Бена Аффека).



ПОЛИТИЧЕСКАЯ ДРАМА

МАРТОВСКИЕ ИДЫ / THE IDES OF MARCH

Режиссер: Джордж Клуни. США, 2011.

Вчерашний выпускник Гарварда Стивен Майерс (Райан Гослинг) трудится в избирательном штабе образцового кандидата в президенты (Джордж Клуни). Его таланты не остаются незамеченными — и вот ему уже поступает предложение возглавить кампанию конкурента, сенатора от Арканзаса. Но амбиции уступают место лояльности, и Майерс отказывается — а вскоре понимает, что оказался пешкой в партии многоопытных ветеранов предвыборной борьбы (Филип Сеймур Хоффман и Пол Джаматти). У дебютанта, впрочем, есть и свой козырь в рукаве — соблазнительная стажерка с нелюбимой тайной (Ивэн Рейчел Вуд).

Как пишет журнал Time Out, никакого особого месседжа в картине не обнаруживается — Клуни как актер и режиссер «лишь соорудил в меру волнительный триллер о том, с каким удовольствием карьеристы втыкают ножи друг другу в мощные спины». Однако фильм стоит посмотреть, чтобы увидеть, как играющий Майерса Гослинг за полтора часа переживает вполне убедительное превращение из смышленного пиарщика в матерого политтехнолога, в глазах которого к концу фильма отчетливо читается: «никогда не верь политикам». Ну как тут не подумать про скорые губернаторские и муниципальные выборы в России — скоро у нас таких молодых и уже матерых волков будут целые стаи.



НАШЕ КИНО

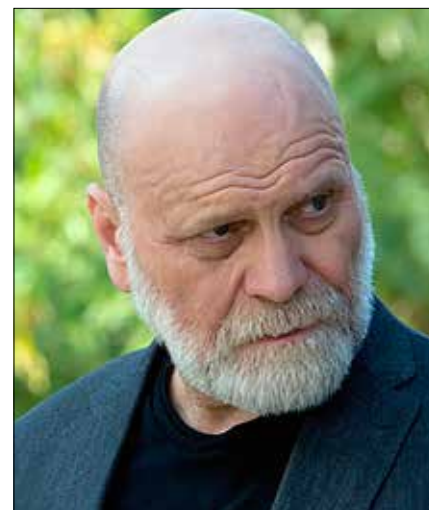
ДИРИЖЕР

Режиссер: Павел Лунгин. Россия, 2012.

В массовом сознании Лунгин никогда не был однозначным режиссером. В то время, как одни восторгались его «Островом», другие обвиняли в конъюнктурщине и пеляли на «Олигарха» и «Свадьбу», снятые до «Острова».

«Дирижер», судя по всему, также будет оценен публикой полярно. Кто-то увидит в картине всего лишь полуторачасовой видеоклип на музыкальное произведение митрополита Иллариона Алфеева, а кто-то философскую притчу о покаянии и вере.

Собственно, главная сюжетная линия фильма сводится к следующему. Некий дирижер Петров везет свой оркестр на гастроль в Иерусалим. Исполняться должна оратория «Страсти по Матфею» (которая звучит в течение всего фильма). Дирижер непроницаем, тенор лебезит и теряет голос, солистка ревнует мужа-солиста, тот изменяет жене — в общем, нормальный коллектив на гастролях. Но постепенно Святая земля берет свое, и экзистенциальные вопросы выходят на первый план. В то же время за кадром набирает обороты духовная музыка...



СУДЬЯ РАССУДИТ

ТЕКСТ: АНТОН ЯНКОВСКИЙ, ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

Галина ОСОКИНА — федеральный судья Вологодского областного суда. Но многие люди, не знакомые близко с судебной системой, знают ее совсем в иных амплуа: вузовский преподаватель, член Общественной палаты области, председатель родительского комитета школы, литератор... Мы побеседовали с Галиной Александровной и попытались соединить все эти грани в единое целое.



Ее университеты

— Галина Александровна, когда и с чего началась ваша судебная деятельность?

— Это было в середине семидесятых годов, когда я в 17 лет, то есть сразу после окончания средней общеобразовательной школы, устроилась работать секретарем судебного заседания Харовского района, поскольку сама я родом из Харовска.

— Где получили высшее образование?

— В 1984 году я окончила учебно-консультационный пункт Всесоюзного юридического заочного института, который спустя четыре года был переименован в факультет ВЮЗИ, после чего еще несколько раз претерпевал смену статусов. В итоге сейчас этот вуз известен как филиал Московской государственной юридической академии им. О. Е. Кутафина в городе Вологде. К слову, это

очень уважаемое в профессиональной сфере государственное учреждение высшего профобразования. Моей направленностью стала уголовно-правовая специальность. Позже я работала старшим следователем, а затем и адвокатом в городе Балтийске Калининградской области, председателем Вашкинского районного суда. На протяжении восьми лет преподавала на юридическом факультете Вологодского государственного педагогического университета, а также в стенах филиала МГЮА.

А вы читали?

— Знаю, что вы автор нескольких книг. Расскажите подробнее о своем творчестве.

— Я пишу стихотворения, рассказы и эссе. Вполне можно сказать, что стихи пишу столько, сколько помню себя саму. Первая официальная публикация состоялась в Харовской районной газете «Призыв», когда я еще была ученицей 5 класса. Безусловно, мною создано гораздо больше текстов, чем опубликовано, но по своей натуре я не такой человек, чтобы отдавать предпочтение количеству. Собственно, на данный момент изданы всего 3 книги. Это сборник «Записки судьбы», сборник «Куда уходит солнце», в который входят рассказы о моей родной деревне, о моей любимой бабушке, и совместная книга поэзии, включающая, помимо подборки моих авторских стихов «Музыка любви», перекликающиеся по тематике стихотворения поэтессы Татьяны Царевой (ее сборник называется «Я подарю тебе сиреневую встречу»). Книги были изданы в Санкт-Петербурге и Вологде в 2007, 2010 и 2011 годах соответственно, причем все достаточно скромными по нынешним меркам тиражами: от 100 до 1000 экземпляров.

— Галина Александровна, что заставляет вас братья за тексты?

— В их написании я фактически черпаю силы. Я раскрываюсь в них, освобождаясь через творчество от негативной энергетики, которая волей-неволей со временем копится во мне в силу специфики моей профессиональной деятельности и вынесения беспристрастных приговоров. Самое интересное, что за написанием произведений, последовав моему примеру, взялись и несколько коллег по работе, что мне особенно приятно.

— Вы упомянули про свою родную деревню. Где находится ваша малая родина?

— На речке Кубене в Харовском районе есть деревня Мятнево, в которой стоит родовой фамильный дом, привечающий

уже шестое поколение нашей дружной семьи. В свое время этот дом моему прадеду построил его отец, мой прапрадед. Сейчас дому насчитывается уже более 140 лет!

Сотрудничество с Тутунджан

— Прозаический сборник «Куда уходит солнце» проиллюстрирован рисунками известного художника Джанны Тутунджан. Как случилось это памятное сотрудничество с Джанной Таджатовой?

— Признаюсь честно, Джанна Тутунджан не специально выполнила свои работы к моим рассказам и воспоминаниям. Но, внимательно прочитав мои тексты, она любезно предоставила мне рисунки, которые, на ее взгляд, максимально подходили для оформления прозы. С мнением Джанны Таджатовой я согласилась и до сих пор благодарна ей за состоявшееся сотрудничество, которое для меня очень ценно.

— А почему две своих первых книги вы выпустили под псевдонимом Галина Александрова?

— Мне хотелось получить от читателей совершенно непредвзятое мнение, абстрагированное от соотношения текстов с моей личностью. После этого я, конечно, призналась близкому кругу людей, что автором являюсь именно я. Но самое главное, что читатели сказали правду, и в подавляющем большинстве это были добрые положительные отклики, а к критике, когда она тем более конструктивна, я всегда относилась с должным вниманием и уважением. Ценны для меня и замечания, высказанные в рамках заседаний литературного объединения под руководством Ольги Александровны Фокиной.

На все сто

— Как получилось, что вы стали членом Общественной палаты Вологодской области, и почему столь недолгий период времени вы проработали в ее составе?

— То, что я влилась в ряды членов палаты, — скорее закономерность, объясняющаяся моей активной гражданской позицией. А то, что проработав там немногим менее года, я была вынуждена оттуда уйти — моей профессиональной деятельностью и загруженностью на постоянном месте работы. Мне бы не хотелось говорить высокопарных фраз, но, в принципе, я такой человек, который не может отдаваться избранному делу наполовину. Жизнь воспитала меня отдаваться работе на все 100%, без холостых оборотов.

Сыновья и дочка Тома

— Галина Александровна, вернемся к большой дружной семье. Вы многодетная мать. Сколько у вас детей?

— Четверо. Старшему сыну Артему 33 года. Он окончил юридический

факультет, одно время работал секретарем судебного заседания, но потом решил все же сменить род деятельности и получил второе высшее образование, отучившись на философском факультете Санкт-Петербургского государственного университета. Так что трудовой династии у нас пока не получилось. Среднему сыну Михаилу 28 лет, младшему сыну Александру 14 лет, дочке Тамаре 12 лет. С нетерпением жду, когда старшие сыновья начнут радовать меня внуками.

— Правда ли, что Тamarу вы взяли в 6-летнем возрасте из Белозерского детского дома?

— Да, и мы никогда не делали из этого секрета. Считаю, что лучше знать правду. Но в любом случае Тома — это моя любимая дочь, с тех самых пор как я увидела ее фотографию в одной из областных газет.

— На момент оформления опекуинства у вас и без того было трое сыновей. Плюс переезды, колоссальная занятость на работе. Галина Александровна, сразу прошу прощения за, может быть, не совсем деликатный вопрос, но вы мечтали о дочке, именно ее вам и не хватало в вашем «мужском царстве»?

— Вопрос мальчик или девочка не был для меня принципиален. Просто на ту пору появилось твердое ощущение, что я могу еще кого-то осчастливить, способна еще кому-то что-то отдать, накормить, одеть, обогреть, поделиться частичкой своего сердца. Кроме того, этот пример стал уроком воспитания для моих старших детей.

— Тем не менее, люди сейчас ожесточены. Не обижают ли Тamarу окружающие?

— Гораздо хуже было бы, если бы мы придумали для нее некую сказку, создали миф. А благодаря тому, что мы от нее не скрыли сам факт опекуинства, позволяет надеяться, что никто не кинет в нее камень, а если и посмеет это сделать, удар придется мимо цели. Тamarу мы просто любим, и в этом и заключается секрет нашего совместно обретенного счастья.

Все за все в ответе

— Давайте переклещимся с этой темой, хотя знайте: вашим поступком нельзя не гордиться. Сравнительно недавно у нас в стране был создан институт присяжных. Как вы относитесь к этому суду?

— Положительно. Люди не могут обмануться, тем более что свое решение они принимают на основании работы, проделанной профессионалами.

— Что бы вы упомянули среди главных пороков современного общества?

— Бездуховность и неуважение к женщине. Моральные ценности утрачены, воспитательному аспекту также уделяется минимум внимания. Надо менять сознание

людей. Мужчин необходимо научить быть мужчинами, женщин — женщинами. Нельзя рожать детей, а потом их бросать. Нельзя предавать людей. Каждый за все должен нести ответственность. Ребенок по своей природе должен быть с мамой. Мама для него — это как вода, как глоток чистого воздуха, как частичка ясного неба. Я не собираюсь заниматься назиданиями, но если кто-то последует моему примеру, я буду крайне признательна этим людям, буду этому только искренне рада! **BB**

**ФЛОРИСТИЧЕСКОЕ
ОФОРМЛЕНИЕ
ИНТЕРЬЕРА**
(ОФИС, КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ, ПРИЕМНАЯ)

**ИЗГОТОВЛЕНИЕ
И ДОСТАВКА БУКЕТОВ**
ПО ТЕЛЕФОННОМУ ЗВОНКУ

**РАЗРАБОТКА
КОРПОРАТИВНЫХ
БУКЕТОВ И КОМПОЗИЦИЙ**

ЦВЕТ ОК ФЛОРИСТИКА

*Счастье
в каждом цветочке!*

пр. Победы, 41
тел.: 8(8202) 52-04-04

ул. Краснодонцев, 116
тел.: 8(8202) 23-14-85

пр. Победы, 136а
тел.: 8(8202) 52-06-06

ул. Наседкина, 3
тел.: 8(8202) 31-23-99

пр. Шекнинский, 23
тел.: 8(8202) 63-88-63

КОНСУЛЬТАНТ-ФЛОРИСТ
тел.: 8(8202) 52-06-06

www.cvetok35.ru

РЕКЛАМА

ПУТЕВКА В СПОРТ:

ФИТНЕС-ТУРЫ КАК ОСОБЫЙ ВИД ТУРИЗМА

ТЕКСТ: АННА АРТЕМОВА

Отдыхать, как известно, можно по-разному. Одни мечтают в отпуске выспаться, другие — посмотреть как можно больше достопримечательностей, третьи — обрести отличную физическую форму. Любителей очень активного отдыха среди вологжан в последнее время становится все больше, и фитнес-туры набирают популярность. О новом направлении туризма рассказывает фитнес-тренер и турист со стажем Нина ЕГОРОВА.



— Нина, а когда появился фитнес-туризм в Вологде?

— Фитнес-туры давно пользуются большим спросом на Западе. В России они появились примерно 5 лет назад, сначала таким видом отдыха заинтересовались жители Москвы и Санкт-Петербурга. В 2009 году первые фитнес-туристы отправились из Вологды. Это были люди, которые решили отказать от обычного пляжного отдыха, который обеспечивал им не только положительные эмоции, но и лишние килограммы. В столицах этот вид отдыха очень популярен. В небольших городах о нем мало кто знает.

— Что представляет из себя фитнес-тур?

— Фитнес-тур — это поездка на 7–14 дней в другую страну группы единомышленников с целью активного

отдыха. Это люди разного возраста, профессий, социального статуса, с различной физической подготовкой. Сначала будущие участники тура определяются с датой поездки, затем выбирают страну, формируют команду (20–30 человек) и отправляются отдыхать. Группу набирают под определенного тренера, он объединяет туристов для общего дела. Тренировки проходят 3 раза в день. Инструктор дает рекомендации по питанию группе в целом и каждому туристу в отдельности. Как показывает опыт, даже если человек попадает в фитнес-тур один, то есть едет без друзей, родственников, знакомых, еще по дороге в аэропорт он без труда вливается в компанию — ведь все участники тура едут ради одной цели.

— И какова цель?

— Привести себя в хорошую физическую форму. В первую очередь люди стремятся похудеть, а также повысить тонус мышц, укрепить сердечно-сосудистую систему, опорно-двигательный аппарат, улучшить обмен веществ. Пожалуй, всем знакома ситуация, когда после тура «все включено» встаешь на весы и жалеешь о том, что было включено. Фитнес-туры нацелены на то, чтобы впечатления от отдыха были приятными во всех отношениях.

— И все фитнес-туристы этих целей достигают?!

Разница понятий

Фитнес-туры, йога-туры — это относительно новые виды активного отдыха. Но в туристической индустрии давно существуют так называемые спортивные туры. Это поездки на крупные спортивные соревнования, такие как чемпионаты мира или Европы по различным видам спорта, Уимблдонский турнир и другие.

Спортивные туры дают болельщикам возможность побывать в самом центре спортивных событий, не растративая свое время на многочисленные организационные моменты поездки, и при этом в полной мере разделить радость победы любимой команды или спортсмена. Стоимость таких поездок — это, как правило, цена входного билета на ста-

дион плюс проживание в отеле. Она зависит от уровня соревнований и категории гостиницы.

А вот спортивный туризм, в отличие от спортивных туров, — это вообще не отдых, а вид спорта, в основе которого лежат соревнования на определенных маршрутах с преодолением препятствий (перевалов, вершин, порогов, каньонов, пещер и пр.) и на дистанциях, проложенных как в естественной среде, так и на искусственном рельефе. Существуют разные виды спортивного туризма, в том числе и популярные в России: пешеходный, лыжный, горный, водный, парусный туризм, спелеотуризм (путешествия по подземным полостям) и так далее.



— Не все в одинаковой степени, но успехи есть у каждого без исключения. Во-первых, природа помогает: морской воздух (а фитнес-туры предполагают поездку к морю или океану) насыщает клетки кислородом, улучшает обмен веществ, заставляет организм работать, как часы, и худеть. Во-вторых, в команде невозможно расслабиться, то есть, когда все «твои» делают упражнения, ты не сможешь не присоединиться, когда никто не ест пирожки, ты тоже этого делать не будешь. К тому же между туристами обычно устраиваются «соревнования» — кто больше килограммов сбросит за время поездки, и, конечно, каждый хочет победить. И само осознание того, что полетел в другую страну ради того, чтобы привести себя в форму, обязывает ко многому. Людям просто стыдно при таких обстоятельствах прогуливать тренировки и нарушать диету.

— Тренировки 3 раза в день — это только фитнес?

— Занятия самые разные. Это и аквааэробика, и йога, и пилатес, и танцы. Тренировки чаще всего проходят

на свежем воздухе, у моря и даже в море. Например, во время водных процедур, мы танцуем кан-кан, играем в догонялки, боксируем. Согласитесь, что приятных впечатлений от таких упражнений

Само осознание того, что полетел в другую страну ради того, чтобы привести себя в форму, обязывает ко многому. Людям просто стыдно при таких обстоятельствах прогуливать тренировки и нарушать диету.

гораздо больше, чем в спортивном зале. С группой туристов может поехать один тренер, который владеет разными методиками, а может отправиться и целая команда инструкторов.

— Все-таки очень непривычно — отправиться в другую страну только ради занятий спортом.

— Спорт не мешает в свободное от него время загорать, ездить на экскурсии и заниматься шопингом, spa-процедурами и прочими видами отдыха.

— Нина, как выбирают страны для фитнес-тура?

— Как правило, выбираются страны, перелет в которые не занимает много времени. Мы с нашими туристами были в Египте, Индии, Турции. Но на самом деле поехать можно в любую страну мира, все зависит от желания и возможностей группы.

— Кстати о возможностях. Насколько отличается стоимость фитнес-тура от цены обычной путевки?

— Услуги фитнес-инструктора — это 10 процентов от стоимости путевки. Все остальное — как при оплате обычного тура: топливный сбор, трансфер. Чем раньше бронируются путевки, тем они дешевле.

— А ездят в фитнес-туры только женщины?

— Чаще всего женщины. Бывает, что летит семья, где спортивным туризмом будет заниматься только мама. Остальные отдыхают по обычной программе. И всем нравится! Лично я не помню, чтобы из фитнес-тура приезжали вологжане, которые остались недовольны поездкой. Зато всегда есть такие, кто желает поехать еще. **BB**



Ваш вклад в будущее

Снятие средств без потери процента*

8 (800) 200-23-26 www.bm.ru

 **Банк Москвы**
Вместе с вами

ОАО «Банк Москвы» - Ресурс

Вклад «Мне выгодно» принимается в рублях, долларах США и евро. Минимальная сумма первоначального взноса 1 000 рублей РМВ/30 долларов США/еуро. Срок вклада: от 91 до 1095 дней по выбору клиента с точностью до дня. *Ставки по вкладу «Мне выгодно» от 91 до 1095 дней: в рублях РМВ - от 3,5 % до 8,00 %; в долларах США - от 1,45 % до 5,05 %; в евро - от 1,45 % до 5,05 %. По льготному удостоверению - надбавка к процентной ставке: в рублях - 0,25%; в долларах США/еуро - 0,1%. По вкладу предусмотрен: рост процентной ставки при переходе на следующий суммовый интервал и уменьшение ставки при переходе в следующий временной интервал; досрочительные взносы; ежемесячная капитализация процентов с возможностью выплаты в любой день; однократная выплата части вклада до незначительного остатка после 181 дня с сохранением процентов по вкладу; льготная автоматическая пролонгация, после пятого раза денежные средства перечисляются на вклад «До востребования»; досрочное расторжение договора вклада с выплатой процентов в размере 80% от процентной ставки, действующей на дату открытия пролонгации вклада, в случае наложения вклада в банке более 181 дня; и по ставке вклада «До востребования», в случае наложения вклада в банке 181 день и менее. ОАО «Банк Москвы» - участник системы страхования вкладов № 104.

группа ВТБ