

ТЕМА НОМЕРА
**ОЛЕГ КУВШИННИКОВ КАК
УПРАВЛЕНЕЦ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ**

СТР. 18

В2В
**ЗА ГАЗ
НУЖНО ПЛАТИТЬ!**

СТР. 36

ИМИДЖ
**ТРИ ОБРАЗА ДЛЯ СОВРЕМЕННОЙ
БИЗНЕС-ЛЕДИ**

СТР. 63

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной
деловой журнал

№1 (36)
февраль-март 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

**2011/2012:
ИТОГИ
И ПЕРСПЕКТИВЫ**

СТР. 12

**СЕМЬЯ И РАБОТА
В ЖИЗНИ УСПЕШНОЙ
ЖЕНЩИНЫ**

СТР. 39

WWW.VOLBUSINESS.RU



**ОЛЕГ БАРИНСКИЙ:
«ЧЕМ УСТОЙЧИВЕЕ ОБЩЕСТВО,
ТЕМ ВЫГОДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ»**

Для тех, кто принимает решения



ISSN 2074-5087

9 772074 508706 >

Жилой комплекс Тремьера



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 пульта 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 ПРОПУЩЕННЫЕ НОВОСТИ****ПРАВСТВЕННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ?**

Наш обозреватель Иван Белов уверен, что причина митингов, прокатившихся по стране, кроется не в итогах голосования, а в самом устройстве и жизненном укладе современной России.

8 НОВОСТИ**10 ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ****ВЫБОРЫ ПРЕЗИДЕНТА ГЛАЗАМИ
ВОЛОГОДСКИХ БЛОГЕРОВ**

Блогеры может быть и не лучшая, но уж точно умнейшая часть нашего общества. Вот как некоторые из них комментируют недавние выборы.

12 ТЕМА НОМЕРА**2011/2012: ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Социально-экономические результаты года 2011 и планы на 2012-й: куда движется регион?

**ГЛАВНЫЙ ПРИОРИТЕТ — СОЗДАНИЕ
НОВОГО КАЧЕСТВА ЖИЗНИ**

Губернатор Олег Кувшинников о том, что уже сделано и что предстоит сделать Правительству области в ближайшей перспективе, — в эксклюзивном интервью нашему изданию.

ОБЩЕСТВЕННЫЙ КОНСЕНСУС КАК ОСНОВА ДЛЯ РЫВКА

Какие задачи стоят сегодня перед областными властями? Мнение Константина Гулина, заместителя директора Института социально-экономического развития территорий РАН.

СЕКРЕТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ «TELE2 ВОЛОГДА»

Вячеслав Козин, региональный управляющий директор известного сотового оператора, о достигнутых успехах и планах на будущее.

ПРОМЭНЕРГОБАНК — ЭТО УСПЕХ И НАДЕЖНОСТЬ

Председатель Правления ОАО «Промэнергобанк» Александр Постнов о результатах в бизнесе, которые были достигнуты его кредитной организацией в прошлом году.

**ВОЛОГОДСКИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ
ЦЕНТР СУБКОНТРАКТАЦИИ**

О возможностях развития производственной кооперации малых, средних и крупных предприятий рассказывает директор НП «Агентство городского развития» Оксана Андреева.

25 МЕХАНИКА БИЗНЕСА**КОМУ ВЫ ЗВОНИТЕ ЧАЩЕ ВСЕГО?**

В компании МТС провели опрос и выяснили структуру расходов вологжан на сотовую связь. И сделали абонентам выгодное предложение.

ОЛЕГ БАРИНСКИЙ: «Я НЕ ЗНАЮ ЛЕГКИХ ВИДОВ БИЗНЕСА»

Известный череповецкий предприниматель и общественный деятель, владелец сети «Морсен» рассказывает о том, как строил свой бизнес в середине 90-х и как преодолевает кризис конца 2000-х.

30 СОБЫТИЕ**С «ОТКРЫТЫМ СЕРДЦЕМ»**

19 января в областной столице состоялось вручение Народной премии «Открытое сердце», ставшей преемницей премии «Провинция», вручавшейся до этого в Череповце.





Nikolaevskiy

Restaurant

Мы ценим наших клиентов.
Наши клиенты ценят безупречный сервис.



любой формат
любой уровень

Любой каприз...

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

32 ТОЧКА ЗРЕНИЯ

ДРУЖБА НАРОДОВ — ПОЛИТИЧЕСКИЙ ЛОЗУНГ ИЛИ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ?

На эту тему мы беседуем с Владимиром Боглаевым, гендиректором Череповецкого литейно-механического завода, на котором сегодня успешно работает, возможно, самый интернациональный коллектив в стране.

34 B2B

ЭКОНОМИЯ НА АТС В ОФИСЕ

Компания «Энфорта» раскрывает широкие возможности альтернативной автоматической телефонной станции.

ЗА ГАЗ НУЖНО ПЛАТИТЬ!

В середине марта стартует кампания по согласованию лимитов природного газа на будущий год. При этом важнейшим критерием при согласовании лимитов является платежная дисциплина потребителей.

39 СПЕЦПРОЕКТ

СЕМЬЯ И РАБОТА В ЖИЗНИ УСПЕШНОЙ ЖЕНЩИНЫ

80% российских женщин считают, что одновременно заниматься домом и делать карьеру очень трудно. Пять участниц нашего весеннего опроса доказывают, что это не совсем так.

44 АКТУАЛЬНО

ПО ЗАКАЗУ

Принципиально новый цикл семинаров по работе в сфере госзаказа начинает работать в областной столице на базе Вологодского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы.

СОЦИАЛЬНЫЕ РЫЧАГИ НА БЛАГО ВОЛОГЖАН

«Протянуть руку помощи, чтобы не протянуть ноги» — таков негласный девиз демографической политики государства как на федеральном, так и на региональном уровне.

49 ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

64 КНИГИ

ФИЛОСОФСКИЙ РОМАН

Интеллектуальная проза — сегмент на книжном рынке не массовый. Но есть в нем такие произведения, которые в состоянии заинтересовать собой не только заядлых книголюбителей, но и вполне широкие читательские круги.

65 ФИЛЬМЫ

66 ТУРИЗМ

РОЖДЕСТВО С ЕВРОПЕЙСКИМ УКЛОНОМ

Десять праздничных дней нового года Иван Власенко с друзьями и коллегами по работе — сотрудниками «Росбанка» — посвятил самому зимнему виду отдыха — катанию на горных лыжах в Польше.

68 ХОББИ

ОХОТА ПУЩЕ НЕВОЛИ

Адвокат Евгений Рюмин делится своими соображениями о прелестях охоты в вологодских лесах.



44



61



68

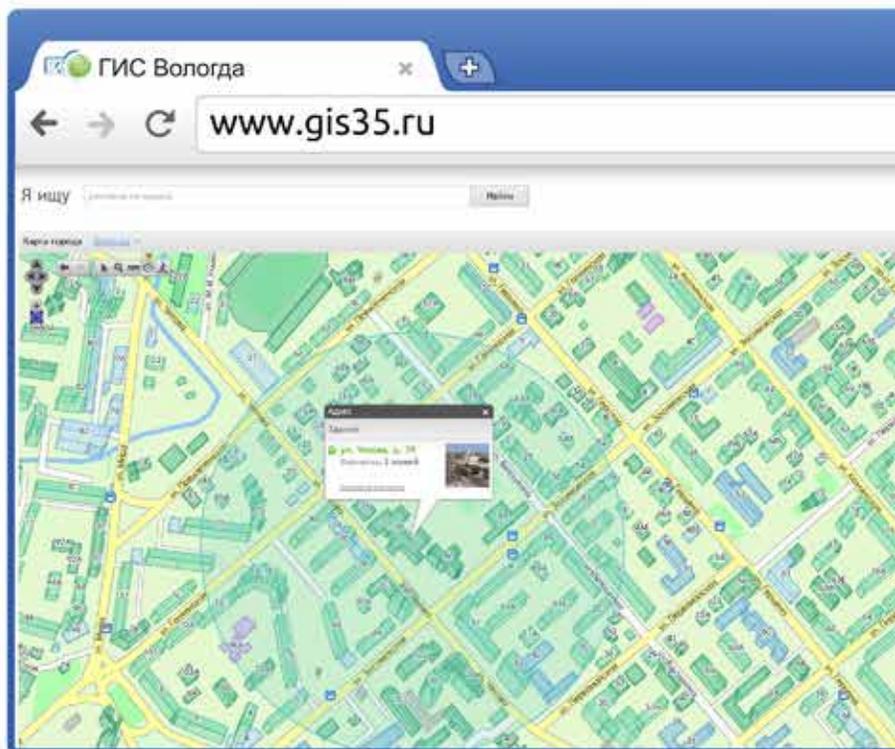
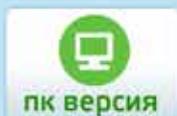
NEW



новый

ГОРОДСКОЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
СПРАВОЧНИК
www.gis35.ru


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



БИЗНЕС И ВЛАСТЬ

УЧРЕДИТЕЛЬ
ООО «КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР «ЮСКАР-ФИНАНС»

ИЗДАТЕЛЬ
ООО «АН-МЕДИА»

«ОБЛАСТНОЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»
СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ: ПИ № ТУ 35038, ВЫДАНО
ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ СВЯЗИ
И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ПО ВОЛОГДСКОЙ ОБЛАСТИ
11 АВГУСТА 2010 ГОДА.

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
АЛЕКСАНДР ВЕНИАМИНОВИЧ МАЛЬЦЕВ

ДИРЕКТОР
ТАТЬЯНА ВОСТОКОВА

КОРРЕКТОР
ЕКАТЕРИНА КОРОЛЕВА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ
АННА АРТЕМОВА
ЕЛЕНА БЕЛОВА
СВЕТЛАНА ДАМИРОВА
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) 708717, 765513
ТЕЛЕФОН/ФАКС: (8172) 765512
E-MAIL: BUSINESS-MAGAZINE@YANDEX.RU

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

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 06 МАРТА 2012 Г.

ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 13 МАРТА 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) 708717, 765513
E-MAIL: VOLBUSINESS@GMAIL.COM

WWW.VOLBUSINESS.RU
БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ



Наш первый в этом году номер выходит на стыке зимы и весны. Поэтому не случайно он получился и по форме, и по содержанию обновленным, даже, я бы сказал, весенним. Так, мы подготовили большой мартовский спецпроект «Семья и работа в жизни успешной женщины». Ничего подобного мы до сих пор не делали. Новым является и содержание рубрики «Имидж», где мы по многочисленным просьбам читателей всерьез занялись вопросами моды и стиля: в этом номере — обзор тенденций весенне-летнего сезона от профессионалов своего дела.

«Политическая весна» в нашем регионе многими связывается с приходом в областное Правительство нового губернатора и его команды. После неожиданного для многих перемещения Вячеслава Позгалева из своего кресла, которое он занимал в течение 15 лет, в кресло депутата Государственной Думы вологодскую общественность взбудоражило назначение на освободившийся пост энергичного и прямолинейного мэра Череповца. Конечно, это событие, без преувеличения являющееся определяющим для жизни региона на годы вперед, не могло остаться нами не замеченным. На сайте журнала в декабре — январе мы провели опрос и выяснили, что подавляющее большинство (40,2%) посетителей сайта с наибольшим интересом прочитали бы интервью именно с Олегом Кувшинниковым как новым главой региона. Что ж, удовлетворяем наш общий интерес.

Этот номер журнала увидит свет спустя полторы недели после выборов 4 марта, когда первые комментарии по поводу их результатов, скорее всего, утратят свою яркость. Однако тема передачи президентской власти от Дмитрия Медведева к Владимиру Путину на фоне активной трансформации политической системы страны вряд ли перестанет быть актуальной. Этому посвящены материалы в рубриках «Пропущенные новости» и «Обратная связь».

Несмотря на пессимистичные экономические и политические прогнозы, которые щедро раздают самые разные аналитики, нам начавшийся год кажется все-таки благоприятным. Благоприятным, по крайней мере, для диалога и дискуссии. Приглашаем всех желающих присоединиться.

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



ПРАВСТВЕННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ?

В рамках рубрики «Пропущенные новости» мы продолжаем знакомить вас с событиями, которые по окологензурным соображениям были либо недостаточно освещены, либо вообще проигнорированы самым доступным для россиян источником информации — федеральными телеканалами. На этот раз речь пойдет о недавних выборах Президента РФ и протестных акциях оппозиции. Наш обозреватель Иван БЕЛОВ уверен, что причина митингов не в итогах голосования, а в самом устройстве и жизненном укладе современной России.

Митинги как симптом

«Честность и справедливость» — так можно коротко сформулировать суть требований участников многотысячных акций протеста, прокатившихся по стране после декабрьских выборов в Госдуму и вспыхнувших с новой силой после выборов Президента. Имевшие место фальсификации итогов голосования вывели на улицы сотни тысяч людей самых разных взглядов, которые сошлись в одном — у них нет будущего. И дело тут не в названии победившей партии или личности нового-старого главы государства. Причиной массового протеста стало недовольство системой, а манипуляции с выборами — это лишь повод его выразить.

Представляется, что за «тучные нулевые» власть стала как никогда далека от общества. Рост коррупции, расслоение на богатых и бедных, безответственная демагогия власти, укрепление вертикали власти достигли своего апогея. Бюрократия и близкий к власти бизнес оформились в отдельное сословие с соответствующими привилегиями: непомерно высокими зарплатами, медобслуживанием, недвижимостью за рубежом, правом ездить с «мигалкой» по встречной полосе и т. д. К концу 2000-х гг. правящий класс создал систему, замкнутую исключительно на себя. Такое ощущение, что она в принципе не способна решить стоящие перед гражданами и обществом проблемы, так как не заинтересована в результате. Повсеместно происходит подмена интересов общества интересами ведомственными, а зачастую и личными. Поэтому и проваливаются практически все реформы: судебная, пенсионная, военная.

И это полбеды. Система даже не в состоянии реализовать вполне здравые инициативы своей верхушки. Как следствие, исполнение приказов, поступающих сверху, искусно имитируется. Причем имитация проникла во все сферы жизни: политику, партийную и общественную жизнь, бизнес, СМИ, культуру, образование и здравоохранение. Одновременно исчезла конкуренция, столь необходи-

Движущая сила акций протеста — так называемый креативный класс. Несмотря на очевидную разницу во взглядах, его представители — активные пользователи Интернета, который функционирует благодаря горизонтальным связям, без иерархии и вертикали власти.

мая для развития институтов общества, науки, высокотехнологичных отраслей. Сложившаяся система самовоспроизводится, подбирая кадры по принципу лояльности, а не профессионализма или моральных качеств. Эта система неконкурентоспособна, прожорлива и, в конечном счете, опасна для своих граждан.

Системный кризис

В демократических государствах власть существует для бизнеса, общества и отдельных граждан. В современной России, наоборот, мы все существуем для государства. Общество — почти как пирамида Хеопса: господствуют вертикальные связи

при почти полном отсутствии горизонтальных. Массовые митинги в крупных городах — это сигнал о том, что Россия стоит на пороге системного кризиса и нравственного обновления. Движущая сила акций протеста — так называемый креативный класс (кто-то предпочитает называть их «рассерженными горожанами»). Несмотря на очевидную разницу во взглядах, все они — активные пользователи Интернета, который функционирует благодаря горизонтальным связям, без иерархии и вертикали власти. «Креативный класс» формирует свои представления о справедливости (честных выборах, разделении властей, политической конкуренции) не из федеральных телеканалов, а из свободного, международного, всемирного интернет-пространства. Именно поэтому первыми честность выборов в Госдуму под сомнение поставили обитатели Интернета. Уже позже к ним присоединились представители системной и внесистемной оппозиции.

Сам по себе массовый выход «креативного класса» на улицу сам по себе ничего не меняет. Главной задачей для рассерженных горожан сейчас становится создание принципиально новых партий, исходящих из интересов общества, с четкими механизмами обратной связи, партий, которые так или иначе дистанцированы от правящего класса и властных структур. Только такие политические организации могут обеспечить реальную модернизацию общества. Учитывая, что в Госдуме сейчас находится медвежий пакет законопроектов об упрощенной процедуре регистрации политических партий, вскоре у «креативного класса» появится реальная возможность получить политическое представительство.

Кроме того, не стоит сбрасывать со счетов и тот факт, «эстетические расхождения» с существующей властью осознает все большее число граждан, причем не только в мегаполисах. По всей видимости, это означает, что протест будет шириться если не на улицах, то в социальных сетях, блогосфере, на форумах. Слова будут оборачиваться поступками — «теория малых дел» в условиях информационного общества еще покажет себя на практике. Собственно, она уже себя показывает. Об этом говорят успехи некоторых благотворительных акций, положительная реакция местных властей на отдельные заявления групп граждан.

На наш взгляд, для самоорганизующегося гражданского общества очень важно не упустить момент и удержать инициативу. **BB**

Правительство новое — чиновники прежние

Недавно назначенный губернатор Вологодчины Олег Кувшинников сформировал новый состав правительства области. Перед этим прошла масштабная пиар-акция «Команда Губернатора: Ваш выбор», в ходе которой представителям общественности предлагали голосовать за претендентов.

В результате пост первого зам. губернатора занял член прежнего правительства — Виктор Рябишин. Заместителем губернатора по экономике был переназначен Леонид Иогман. Из прежней команды в новую также перешел и Сергей Воробьев, который будет курировать вопросы ЖКХ и капстроительства в ранге зам. главы региона. Прежним остался и зам. губернатора, глава департамента финансов Сергей Тугарин. В новый состав правительства из старого переместились зам. губернатора по социальной сфере Иван Поздняков, а также многие начальники департаментов: образования — Елена Рябова, здравоохранения — Александр Коляничко, труда и занятости — Игорь Даценко, физкультуры, спорта и молодежной политики — Олег Димони, социальной защиты населения — Евгений Артемов. Должность управляющего делами правительства осталась за Любовью Лебедевой.

Почти все новые члены областного правительства череповчане: зам. губернатора по сельскому хозяйству Николай Гуслинский, зам. губернатора области, глава аппарата правительства — Алексей Шерлыгин, зам. губернатора по правовым вопросам и вопросам имущественных отношений — Вадим Хохлов, глава департамента имущественных отношений — Любовь Балаева. Департамент культуры возглавил известный вологодский актер Всеволод Чубенко.

Сам Олег Кувшинников заявляет, что намерен существенно сократить количество чиновников. Новый Губернатор уже снизил количество своих заместителей с 18 до 8 человек: «В департаментах — огромное количество чиновников, которые не выполняют свои функции эффективно. Всего в аппарате Правительства работает 3600 человек, затраты составляют 2 млрд рублей в год. Если и дальше наращивать аппарат, то решения будут проходить в разы медленнее», — заявил журналистам Губернатор.

Коснутся сокращения и чиновников, работающих в представительствах за пределами области. В частности, штат московского будет уменьшен вдвое — до 15 человек, в Санкт-Петербурге и вовсе втрое — до 4 человек.

Итоги выборов президента страны и глав муниципалитетов

Лидер президентского голосования Владимир Путин набрал в Вологодской области меньше голосов, чем в среднем по России, — сообщает ИА «СеверИнформ». В целом по России действующий премьер-министр получил порядка 63,6% голосов. На Вологодчине же за него проголосовали лишь около 60% избирателей. При этом, как заметил глава региона Олег Кувшинников, комментируя итоги голосования, «явка значительно превысила зафиксированную 4 декабра, участие в выборах приняло 609 тыс. избирателей».

Одновременно в области состоялись выборы глав городов и районов. Мэром Череповца избран Юрий Кузин. Новыми главами районов стали: Бабушкинский — Александр Секушин, Великоустюгский — Иван Хабаров, Верховажский — Геннадий Непомилуев, Вожегодский — Сергей Семенников, Кирилловский — Сергей Усов, Кич-городецкий Александр Летовальцев, Никольский — Вячеслав Панов, Нюксенский — Виктор Локтев, Сямженский — Александр Фролов, Тотемский Сергей Селянин, Чагодощенский — Александр Косенков, Шекснинский — Вячеслав Полуни.

Николай Тихомиров — сенатор

Спикер областного парламента прошлого созыва Николай Тихомиров пошел на повышение. Теперь он представляет губернатора Вологодской области в Совете Федерации. На этом посту Николай Тихомиров сменил москвича Валерия Федорова, который был сенатором от исполнительной власти нашего региона без малого 11 лет. Законодательную власть Вологодчины в верхней палате российского парламента по-прежнему будет представлять москвич Юрий Воробьев.

Вакантное место в Законодательном собрании области, образовавшееся после ухода Николая Тихомирова, занял врач Николай Шамурин. В региональном парламенте он будет заниматься вопросами здравоохранения.



Превысил полномочия — штраф 80 тысяч

Бывший глава территориального управления Министерства имущественных отношений Владимир Коробицын признан виновным в превышении должностных полномочий, — сообщает ИА «Росбалт». Суд установил, что еще в 2007–2008 годах Коробицын незаконно, без проведения конкурса передал ООО «Фирма Исток» железнодорожный тупик, производственные здания и сооружения с инфраструктурой.

Кроме того, еще до заключения договоров аренды чиновник дал разрешение на сдачу недвижимости фирмой в субаренду. От незаконного использования имущества в течение трех лет ООО «Фирма Исток» получала крупный доход, задолжав при этом арендную плату за использование имущества. В итоге суд приговорил Коробицына к штрафу в 80 тыс. рублей.

180 млрд капвложений в Вологодчину

Более 180 миллиардов рублей составил объем капитальных вложений «Газпрома» в Вологодскую область за 6 лет. Такая информация прозвучала 21 февраля в центральной офисе газовой компании, где прошла рабочая встреча председателя правления Алексея Миллера и губернатора Вологодчины Олега Кувшинникова. По сообщению пресс-службы газового монополиста, сейчас компания реализует на территории области ряд стратегических проектов: строительство газопроводов «СРТО — Торжок», «Грязовец — Выборг», «Починки — Грязовец» и системы магистральных газопроводов «Ухта — Торжок». В текущем году «Газпром» направит на реализацию газотранспортных проектов в Вологодской области еще 60 млрд руб.

Также на встрече речь шла о газификации региона. До конца года «Газпром» закончит проектирование строительства газопровода-отвода к г. Устюжна с отводами к деревням Дубровка и Даниловская общей протяженностью 81,1 км. Кроме того, на экспертизе в «Газпроме» находятся обоснования инвестиции в строительство газопроводов-отводов к Кириллову, Белозерску, Липин Бору, Вытегре и Харовску.

«Северсталь» снижает объемы производства

Объемы производства на предприятии «Северсталь» в нынешнем году снизятся, но спад будет незначительным. Об этом на встрече с бизнес-сообществом Вологды заявил владелец предприятия Алексей Мордашов, — сообщает ИА «Северинформ». По словам бизнесмена, причиной спада является экономический кризис, продолжающийся в некоторых странах Евросоюза, где находятся стратегические партнеры России (в Европу из нашей страны везут нефть, газ, металл, древесину и продукцию химической промышленности).

В то же время Мордашов пообещал, что все взятые на себя социальные обязательства предприятие выполнит. Речь, в частности, идет о выплате зарплат, социальном пакете, налогах и реализации инвестиционных проектов: «Мы считаем, что вышли из предыдущего кризиса гораздо лучше подготовленными. У нас не осталось активов, которые терпят убытки, как было раньше с зарубежными активами. Сейчас у нас два завода в США — они прибыльные. Накопился определенный опыт в реструктуризации. Уверен, что и у вас тоже опыт переживания спада экономики есть, — сказал Мордашов, обращаясь к вологодским бизнесменам. — Все это вселяет надежду, что, если замедление роста будет, мы сможем с этим справиться, и никаких тяжелых последствий спад за собой не повлечет».

Агрокомплекс «Надеево» на грани банкротства

Серьезные проблемы у крупнейшего агропромышленного предприятия области — свиноводческого комплекса «Надеево». Его работа сейчас приостановлена, 49 тыс. голов скота вырезаны. Маточное поголовье составляет всего 400 голов. Руководство предприятия заявляет, что для продолжения работы им нужны инвестиции.

«Вологодский район дал гарантию в объеме 90 млн руб. Этих средств, конечно, недостаточно. Чтобы инвестиционный проект заработал, первый транш должен быть порядка 300 млн руб., а общий объем инвестиций — 600 млн руб.», — пояснил радио «Премьер» глава района Александр Гордеев.

На момент сдачи номера в печать вопрос о кредите решался в головном офисе «Россельхозбанка». Ситуацию серьезно осложняют многомиллионные долги агропромышленного предприятия за газ и электроэнергию. Эксперты заявляют, что ЗАО «Надеево» близко к банкротству.

«Шексна» стала доступнее

Строить предприятия в индустриальном парке «Шексна» теперь станет проще. 1021 тыс. га земель лесного фонда перевели в земли промышленности — соответствующее распоряжение подписал Владимир Путин. Об этом ИА «СеверИнформ» сообщил заместитель Губернатора области по экономическому развитию Леонид Иогман.

«Теперь инвестору нет нужды проходить сложную бюрократическую процедуру перевода лесных земель в земли промышленности, — пояснил Леонид Иогман. — Инвестор может приходиться, выбирать участок и, согласовав, сразу начинать строительство. Раньше эта процедура была сложнее, что приводило к серьезным задержкам, либо к рискам инвестора, который начинал строительство до этого перевода, подвергаясь риску штрафов. Процедура перевода занимала от 3 месяцев до года. Теперь в индустриальном парке «Шексна» земли промышленности готовы принять инвесторов. Создан некий прецедент перевода такого большого массива из одной категории в другую».

Больше порядка, меньше хлопот

Тариф «Эксперт» с бизнес-обслуживанием

Безлимит за 300 руб./мес.

Закажите звонок консультанта

на сайте tele2.ru

☎ в Вологде (8172) 511 171 в Череповце (8202) 511 171

В тарифе «Эксперт» абоненту ежемесячно предоставляется 2000 мин. исходящих вызовов на все местные телефоны Вологодской области, а также абонентам Tele2 Россия по цене 0 руб. Начиная с 2001-й мин. в месяц, стоимость всех местных вызовов составляет 0,40 руб./мин. на номера Tele2 Россия — 1,50 руб./мин. Стоимость исходящих вызовов внутри контракта — 0 руб. Абон. плата — 300 руб./мес. Подключение доступно для юридических лиц и ИП. Тарификация поминутная. Соединения до 3 сек. не тарифицируются. Тарифы с учетом НДС. За пределами области подключения действуют роуминговые тарифы. Подробности по телефону: (8172) 511 171. Вологодский филиал Открытого акционерного общества «Санкт-Петербург Телеком», г. Вологда, ул. Ленинградская, д. 71. ОГРН 1027808223903. На правах рекламы.

TELE2
Для дела

ВЫБОРЫ ПРЕЗИДЕНТА ГЛАЗАМИ ВОЛОГОДСКИХ БЛОГЕРОВ

ТЕКСТ: АНТОН НОСОВ

Блогеры может быть и не лучшая, но уж точно умнейшая часть нашего общества. На политехнологические разводки не покупаются, а псевдопатриотический треп пропускают мимо ушей, цинично оставляя в сухом остатке главное. Трезвость суждений и ясность мысли — вот что отличает участников вологодской блогосферы от менее продвинутого большинства жителей области. Убедиться в этом можно прочитав обзор сетевых дневников вологжан, который мы полностью посвятили недавним выборам Президента России.

Предприниматель **Анна Гуслистова** не так давно стала мамой и, судя по ее блогу, все свое время посвящает дочке. Может быть, поэтому среди милых постов о первых шагах ребенка, запись об итогах выборов похожа на крик отчаяния:

«С утра Леночка порадовала меня первыми МА-МА. А вечером я увидела ЭТИ 60%. И мне стало очень плохо. Кроме того, что муж работы лишится, ЭТО будет у власти еще 6 лет. Путин, ты не мой президент, я не голосовала за тебя, ты мне не нравишься. Ты не должен быть там, где сейчас. Ты идешь к диктатуре, а страну ведешь к полному разворовыванию и обнищанию. Эта победа не за тебя. Это победа отчаяния и сожаления».

Блогер из Череповца **Дмитрий Носков** — философ, и, возможно, поэтому настроен еще пессимистичнее. По его мнению, сама

система общего избирательного приводит к тому, что у власти оказываются популисты:

«Считать ли Путина легитимным президентом — это не тот вопрос. Вопрос в том, что при этом общем избирательном праве ситуация ВСЕГДА будет возвращаться к «проблеме Путина», потому что vox populi всегда будет тяготеть к пустым по сути и ярким на словах политикам. Эта особенность современной демократии, проявляющаяся в Италии, Франции, США, в этих странах менее губительна, чем в нашей по причине отсутствия у нас надежного экономического фундамента, не говоря уже о политических традициях и прочей малопонятной для нас лабуде. Малиновые пиджаки и тренировочные штаны всегда будут желать понятного кандидата, простого как они сами, с простыми и внятыми мыслями, а все прочие граждане всегда будут в меньшинстве, со своим

смешным умением понимать сложные концепции и разбираться в нюансах возможностей, необходимостей и последствий. Меньшинство всегда будет проигрывать тем, кто голосует сердцем, кто выбирает методом тыка, кто верит любому, кого способен понять».

Примерно о том же, но более простым языком пишет в своем блоге пиар-менеджер **Лилия Сенченко**. Она констатирует: Путин — это реальный выбор реальных россиян, нравится это кому-то или нет:

«Меня забавляет интернет-возня вокруг выборов. «Результаты подтасованы! Не могут люди так голосовать, все мои знакомые проголосовали за Прохорова! (Зюганова, Жириновского, Миронова (нужное подчеркнуть))». Такая иллюзия страны в миниатюре. «Мы тут в ЖЖ давно все по-другому решили — чего быдло голосует не так?» ЖЖ, ВКонтакте, Твиттер и Фейсбук — это еще не вся страна. Ваши личные знакомые — не все россияне, и даже не половина. Это все равно, что возмущаться «Смехопанорамой» или «Домом-2». Кто их смотрит? Если они идут годами в прайм-тайм, значит, смотрят и смотрят многие. Поэтому все эти разговоры о нелегитимности и прочем, мягко говоря, безосновательны».

Лилия Сенченко слово вторит блогер с ником **Yurgen-den**, называющий себя «простым советским пареньком».

«У нас и топ-менеджер московской фирмы, и алкоголик из деревни Миндюкино имеют право отдать только один голос на выборах. Но алкоголиков и прочих люмпенов, которых нынешняя жизнь, где полторашка крепкого — 90 рублей, вполне устраивает. Их в стране тупо в разы больше, чем здравомыслящих людей, а демократия, повторюсь, власть большинства. Поэтому президент Путин, а не Прохоров или Зюганов. Давайте поздравим большинство, их кандидат заслуженно победил. Может, на самом деле вернуться к монархии и престолонаследию? Тогда мы, по крайней мере, будем уверены в том, что будущий царь получит хорошее образование, не будет связан с ФСБ, а нынешний не заинтересован в вывозе капитала за рубеж. Заодно исключим из бюджета затраты на выборы».

Отсутствие реального выбора среди допущенных к выборам претендентов — еще один упрек, часто встречающийся в вологодской блогосфере. По этой причине пиарщик из Вологды **Владимир Пешков**, имея



за своими плечами 10 лет работы на политической ниве и несколько предвыборных компаний, вообще не пошел голосовать. Вместо этого взял урок танго, выпил в баре кружку пива, а затем написал проникновенный пост под названием «Выборы, которых не было»:

«У некоторых людей хватает юмора и оптимизма называть происходящее комедией. Нет, это фарс. Почему все эти люди голосуют годами за одного и того же человека? Он что, им отец родной? Они же его не обожают, они просто идут и голосуют. В 2000-м, в 2004-м, в 2008-м (за дублера) и в 2012-м. Что это за выборы, когда все на старте гонки могли безошибочно назвать фамилию победителя? За что тогда соревновались остальные? Неужели за свой демократический имидж? Зачем Михаил Прохоров так рвется в политику? Не по инерции ли участвуют в выборах политические динозавры Зюганов и Жириновский, у которых стаж на федеральных выборах вдвое больше, чем у Путина? Кому нужен путинский спарринг-партнер Миронов?.. Я впервые не то, что на выборы не ходил, я даже не интересовался результатами. Я, который когда-то был активным членом одной почившей ныне в бозе партии, который брался почти за любые выборы и даже работал на некоторых из них за идею, а не за деньги».

Череповецкий блоггер и дизайнер **Александр Тараш** от безысходности проголосовал за лидера КПРФ, хотя потом пожалел, что не последовал примеру Владимира Пешкова:

«Сбегал, голоснул за Зю. Противный Зю, но другого выхода не вижу. Теперь смотрю — все тщетно. Лучше бы дома посидел, пирожки поел. Если государство играет с нами в игры, то я тоже буду играть. Голосовать за кого попало, играть в рулетку. В моем небольшом мире, где я живу, ничего особо не поменяется от того, что кто-то новый сядет за руль государственного аппарата».

Ну, а глава Вологды **Евгений Шулепов** как всегда радуется читателей своего блога позитивным отношением к жизни. Победой Путина градоначальник доволен, явкой тоже:

«Я хочу поблагодарить всех вологжан за участие в выборах. Явка в Вологде составила 62,8%! Это говорит о том, что вологжане не безразличны к будущему своей страны. К своему будущему, и будущему своих детей. Вместе с вами мы будем и дальше планомерно работать на благо нашего города и нашей России. Вместе мы будем укреплять стабильность, улучшать качество жизни, двигаться вперед! Сегодня я принял участие в митинге, на котором несколько сотен вологжан выразили свою поддержку вновь избранному Президенту и его курсу на стабильное развитие страны».

Это была выжимка из блогов вологжан на тему президентских выборов. Посмотреть полный вариант вы, как всегда, можете на сайте журнала «Бизнес и Власть» по адресу volbusiness.ru. **62**

РЕКЛАМА



АВИАПРЕДПРИЯТИЕ «СЕВЕРСТАЛЬ»

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 — 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
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 года				
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 года				
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 года				
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 года				
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.

2011 год стал годом медленного, но все же преодоления последствий экономического кризиса конца нулевых. Недавно глава Минэкономразвития РФ Эльвира Набиуллина сообщила, что ВВП России в начале 2012 г. вырос на 3,9% по сравнению с январем 2011 г. Цифры, которые публикует Росстат относительно экономики Вологодской области, также вселяют осторожный оптимизм.

Так, оборот розничной торговли и платных услуг населению в регионе в январе 2012 г. относительно начала 2011 г. вырос на 2,5–3,5%. Объем работ, выполненных в промышленном и жилищном строительстве, вырос почти в 2 и 4 раза соответственно. Объем инвестиций в основной капитал в 2011 г. составил 118 млрд руб. или 153,4% к 2010 г. Общие итоги миграции населения также можно считать положительными — число выбывших за прошлый год меньше числа прибывших (на 624 человека). Число организаций — хозяйствующих субъектов пошло в рост и составляет на начало этого года порядка 40 тыс. зарегистрированных единиц.

На фоне такого оздоровления кажется странным, почему декабрьское голосование на выборах в Государственную Думу показало значительное падение среди вологжан популярности той политической силы, которая находилась в трудные времена рецессии у власти и, как могла, вытаскивала регион из кризиса. 34,5% голосов, полученных «Единой Россией» на выборах 4 декабря 2011 г. ясно свидетельствовали о кризисе доверия населения если не к отдельным представителям «партии власти», то к партии как таковой, к проводимой ею политике. «Надо было бороться за умы», — сделал вывод Вячеслав Позгалев, лидер местных единокороссов, уходя с поста губернатора. А какие выводы сделала новая региональная власть в лице губернатора Олега Кувшинникова и его команды? Как, с одной стороны, обеспечить устойчивый рост областной экономики, а с другой — вернуть доверие граждан к власти? Попытка ответить на эти вопросы предпринимается в этой теме номера.





2011/2012: ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

ГЛАВНЫЙ ПРИОРИТЕТ — СОЗДАНИЕ НОВОГО КАЧЕСТВА ЖИЗНИ

Губернатор Олег Кувшинников о том, что уже сделано и что предстоит сделать Правительству области в ближайшей перспективе

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ, ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ПРАВИТЕЛЬСТВА ОБЛАСТИ

Прошло три месяца с того момента, как новый глава региона приступил к своим обязанностям. В первые дни пребывания на новом посту экс-мэр Череповца Олег Кувшинников заявил о продолжении прежнего курса, но в то же время со всей очевидностью перед ним встала задача решения ряда застарелых и сложных проблем: растущий госдолг, недостаточно диверсифицированная экономика, неэффективная муниципальная власть... Все это время новый глава региона принимал дела: встречался с руководителями федеральных, региональных и местных органов власти, обновлял команду, беседовал с жителями области, выделял и систематизировал первоочередные проблемы. Настала пора подвести промежуточные итоги. В плотном рабочем графике Олега Александровича нашлось время, чтобы дать эксклюзивное интервью журналу «Бизнес и Власть».



— Будучи на посту губернатора уже более двух месяцев, вы наверняка вошли в курс всех основных дел. Дайте, пожалуйста, общую оценку ситуации: что из задуманного удалось воплотить в жизнь за этот срок, и с какими трудностями пришлось столкнуться?

— Вопрос, конечно, объемный. Если коротко, то, во-первых, удалось сформировать команду. Удалось сделать первые шаги по оптимизации структуры Правительства для принятия быстрых решений по оперативным вопросам. Проект «Команда губернатора: ваш выбор», я считаю, сработал очень эффективно. Второе — выработана стратегия развития региона на краткосрочную и среднесрочную перспективу. В основе этой стратегии — опора на мнение людей, создание нового качества жизни, новой экономики и нового качества власти.

С какими трудностями столкнулся? Очень сильно возрос объем работы по сравнению с тем, что было раньше, увеличился поток информации, которую приходится обрабатывать. Неожиданностью стало то, что состояние бюджета оказалось столь сложным. Я знал, что есть дефицит, но не знал, что такая большая долговая нагрузка лежит на бюджете — порядка 30 миллиардов рублей. Потребуется приложить немало усилий, чтобы сделать бюджет сбалансированным.

— Понятно, что с таким бюджетом всем придется жить по средствам, но чем это грозит населению, бизнесу?

— Бизнесу это ничем не грозит. Налоговую нагрузку увеличивать не будем. Те льготы, которые предоставлены Правительством области в рамках реализации инвестиционных проектов, остаются в прежнем объеме.

Простым людям тоже ничего не угрожает, все принятые на себя бюджетные обязательства в рамках нашей текущей деятельности будут выполнены. Если будет необходимо, будут привлекаться заемные средства.

Корректировке подвергнутся целевые долгосрочные программы. В основном это касается капитального строительства, реконструкции, ремонта. Сейчас идет процесс рассмотрения их целесообразности и перенос строительства некоторых объектов на среднесрочную перспективу.

— К вопросу о порой непростою взаимодействии власти и бизнеса. Возможно ли перенесение на областной уровень позитивного опыта, наработанного в Череповце, по диалогу между предпринимателями и властными структурами?

— На посту мэра Череповца у меня была очень ясная установка: нужно создать благоприятную среду для развития бизнеса. В правильности этой позиции я убежден и сейчас. Потому что бизнес, особенно малый и средний, — тот рычаг экономики, который может вытащить регион из любого кризиса. Но многие понимают под малым и средним бизнесом торговлю, недвижимость, риэлторские услуги и т.п. Для меня же это, в первую очередь, предприятия производственной направленности — предприятия, которые производят какой-либо продукт или сервис.

— Но ведь о диверсификации экономики у нас говорят давно, и все время этому что-то мешает...

— А у нас традиционно считалось, что металлургия и химия будут всегда главным поставщиком средств в бюджеты всех уровней. Конечно, диверсификацией заниматься начали, однако эта работа в какой-то момент показала свою неэффективность. Направление по созданию индустриальных парков — Сокол, Шексна — было правильным, но реализовывалось оно не совсем правильно. Инвесторов нет! А их нет потому, что не сформирован соответствующий инвестиционный климат. Кроме того, индустриальные парки были созданы для того, чтобы привлечь инвесторов с многомиллиардными оборотными активами, а таких в мире оказалось мало — кризис на дворе.

Мы слишком увлеклись глобальными проектами, сейчас надо сфокусироваться на создании технопарков и бизнес-инкубаторов. Надо давать помещения, надо оказывать консалтинговые услуги, нужна грантовая поддержка — так и будут рождаться очаги предпринимательства.

Это с одной стороны. С другой стороны, необходимо наращивание производительности в тех отраслях, которые у нас всегда были источниками бюджетных доходов. Например, сельское хозяйство. Еще несколько десятилетий назад мы являлись поставщиками сельхозпродукции не только в столицу, но и в Европу, а сейчас не можем обеспечить потребности области в зерне, мясе, овощах и т.д.

Можно и нужно расширять продуктовую линейку предприятий, занимающихся производством продукции с высокой добавленной стоимостью. Если говорить о переработке леса, то это производство бумаги. Если о химической отрасли, то здесь необходимо развивать производство метанола, меламина,



В первые месяцы губернаторства Олег Кувшинников провел целую серию встреч с жителями районов области. (Встреча в Великом Устюге).

лакокрасочной продукции. Металлопереработка, штамповка, производство «белой» техники — этим всем тоже надо заниматься. И это все вполне по силам малым предприятиям.

Я дал поручение Правительству области, и в ближайшее время мы сформулируем основные направления и параметры, по которым будет развиваться «новая экономика». Программу представим на обсуждение гражданам.

— Еще одна животрепещущая тема — отношения областных властей и муниципалитетов, необходимость изменения формата этих отношений. Вы много ездили в последнее время по районам, как общее впечатление?

«Многие понимают под малым и средним бизнесом торговлю. Для меня же это, в первую очередь, предприятия производственной направленности — предприятия, которые производят какой-либо продукт или сервис».

— Отношение к ситуации в районах у меня неоднозначное. Не во всех районах есть четкие программы социально-экономического развития конкретных территорий — привлечение инвестиций, занятость и т.д. Не у всех глав муниципальных образований вообще есть желание что-либо делать, нет стимула, например, создавать новые рабочие места, чтобы молодежь оставалась... Как этот стимул создать? Надо передавать

муниципалитетам полномочия по развитию экономики, передавать часть налогов, которые собираются на их территории: НДФЛ, налог на прибыль, на землю и другие. Чтобы у них была заинтересованность в той же борьбе с безработицей. Я всегда привожу такой пример: создание ста новых рабочих мест увеличит доходную часть местного бюджета на 5–50 млн рублей. То есть такой стимул мы сейчас районам даем, дальше надо думать о кадровом вопросе, о формировании на местах команд эффективных управленцев.

— А есть люди, которые готовы эти новые полномочия взять и ответственно их осуществлять, как вам кажется?

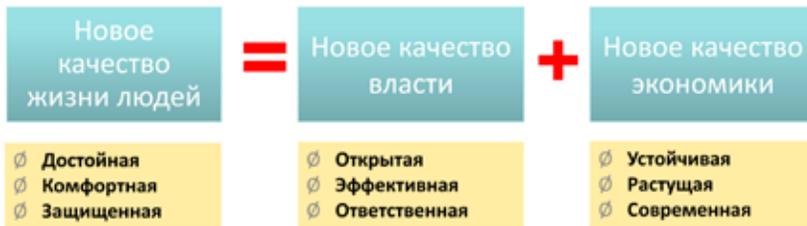
— Людей таких много, я в этом уверен. К сожалению, пока нет реальных механизмов привлечения активных и способных людей во власть. Работает принцип личной преданности и родственных связей, а не профессиональные качества и компетенции. Но — и это показал проект «Команда губернатора» — найти новых людей всегда можно.

— А какие качества вы как руководитель больше всего цените в подчиненных?

— Быстрота мышления. Порядочность, исполнительность и прочий стандартный набор качеств, конечно, тоже важен. Но умение быстро мыслить и самостоятельно принимать решения в современном мире особенно необходимо.

— Я так понимаю, те качества, которые вы цените в других людях, вы цените и в себе? Я спрашиваю об этом, чтобы понять, благодаря каким личным качествам вам удалось сделать столь стремительную карьеру.

Приоритеты в работе Правительства Вологодской области



— Ну, не все качества, которые я ценю в людях, есть у меня. Например, спокойствие. Что же касается второго вопроса, я не считаю свою карьеру стремительной. Мне 47 лет, другие к этому возрасту добивались гораздо большего... Я очень поступательно шел по карьерной лестнице, не пропустив ни одной ступени: рабочий 3-го, 5-го, 6-го, 7-го разрядов — бригадир — мастер — старший мастер — начальник прокатного стана — начальник цеха — заместитель директора — заместитель мэра — мэр. Так что здесь обошлось без каких-либо рывков.

— А как ваша семья отнеслась к новому назначению? Больше обрадовалась или огорчилась, что муж и отец будут теперь значительно реже бывать дома?

— Вы знаете, моя семья до такой степени привыкла к моему ритму жизни, что это известие не вызвало каких-то особых эмоций. Я ведь и в Череповце большую часть своего времени проводил на работе. И на заводе я работал круглые сутки, и в мэрии — то и дело

приходилось решать сложные оперативные вопросы. Поэтому члены семьи отнеслись с пониманием. Вообще, они всегда и во всем меня поддерживают. Как только сын закончит третий класс, семья переберется в Вологду, и все встанет на свои места.

— Напоследок политический вопрос: как вы относитесь к предложению руководства страны вернуть выборы губернаторов?

— Выбираться должны не только губернаторы, но и руководители на всех уровнях власти, начиная от президента и заканчивая главой сельского поселения. Я, например, против института сити-менеджеров, так как считаю, что назначение из числа узкого круга лиц никогда не будет эффективным. А когда должностное лицо избирается всеобщим голосованием, тогда возникает особая ответственность за принимаемые решения. Кроме этого, я считаю, было принято правильное решение об обязательности ежегодного отчета губернаторов и мэров перед депутатами как представителями населения. Должна быть налажена обратная связь

Слагаемые новой стратегии Правительства области просто формулируются, но не легко достигаются.

между гражданами и властью, и эти механизмы должны развиваться.

— Вы имеете в виду, что теперь и члены вашего правительства тоже будут отчитываться не только перед вами, но и перед обществом?

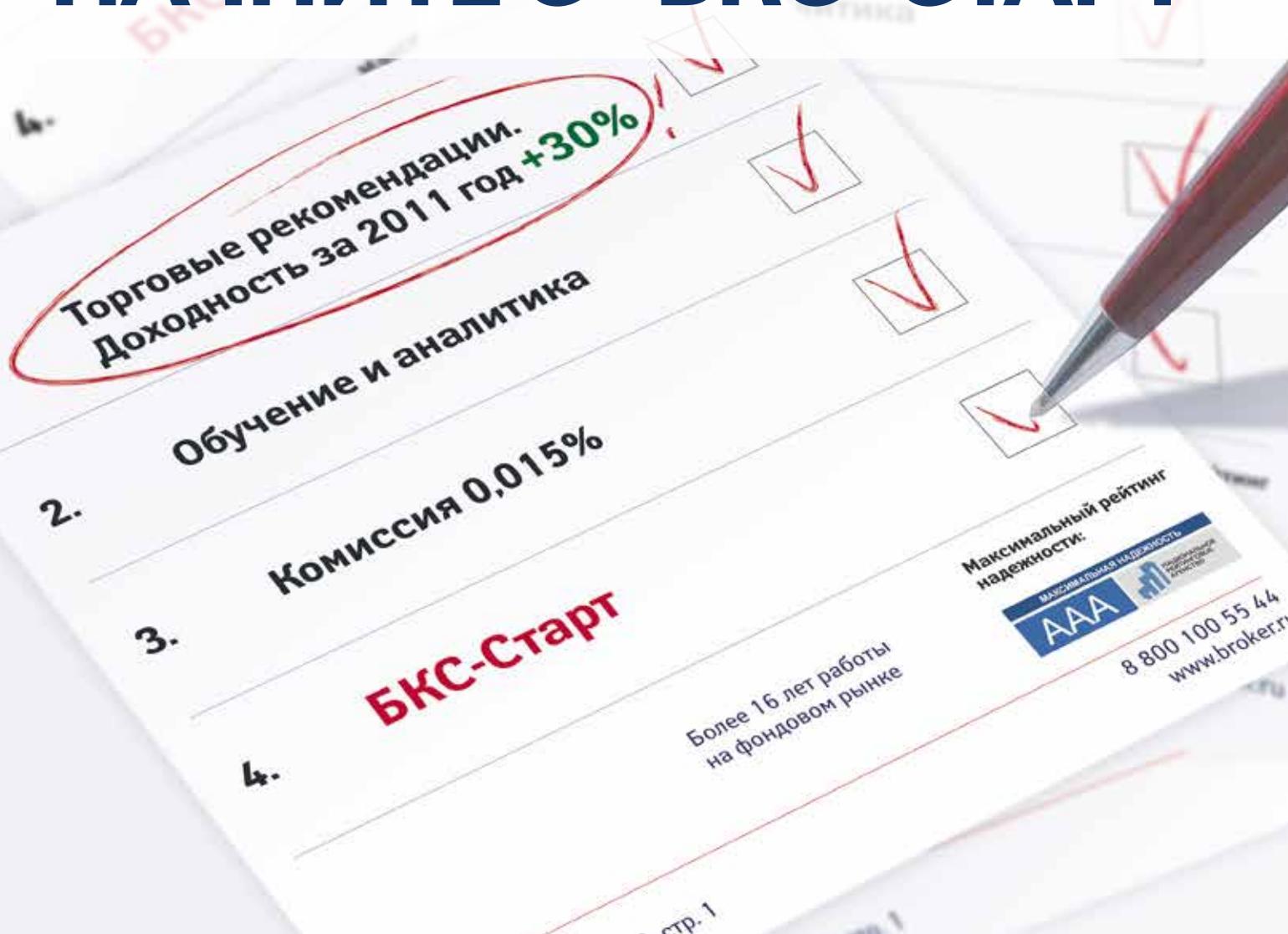
— Да. Программа «Команда губернатора: ваш выбор» перерастает в программу «Команда губернатора: ваша оценка». Таким образом, на основе интерактивных опросов будет обеспечиваться обратная связь с волонтерами и ротация кадров.

За небольшое время (наша беседа длилась не более получаса) Олегу Александровичу пришлось отвечать на вопросы из самых разных областей, но при этом ни над одним из них он не задумывался более пяти секунд, всегда реагировал быстро, четко и последовательно. Это не выглядело, как воспроизведение заученного текста — в доброжелательной, открытой для диалога атмосфере (в конце концов, не случайно же возглавил рейтинг самых общительных и открытых для СМИ губернаторов!) он делился именно своим видением проблем региона, путей их решения. И, похоже, он действительно знает, как ответить на самые сложные вызовы времени. Удастся ли реализовать задуманное? Судя по взятому темпу, будет ясно уже в ближайшее время. **BB**



*Олег Кувшинников
(в центре) с победителями
проекта «Команда
губернатора: ваш выбор».*

БИРЖЕВАЯ ТОРГОВЛЯ. НАЧНИТЕ С «БКС-СТАРТ»



Череповец, пр. Московский, 51-а
«Офисный центр»
(8202) 20-17-44

www.broker.ru



Доходность виртуального портфеля «Умеренный» «БКС Эксперт», смоделированная экспертами ООО «Компания БКС» по данным торгов на ММВБ за период с 1.01.2011 по 31.12.2011 гг. Клиент дополнительно несет расходы согласно Регламенту оказания услуг на рынке ценных бумаг ООО «Компания БКС» и Приложению № 11 к нему. Результат инвестирования в прошлом не определяет результат в будущем. Торговые рекомендации «БКС Эксперт» предоставляются исключительно в информационных целях. Только для клиентов, впервые заключающих соглашение с ООО «Компания БКС» по тарифу «БКС-Старт». В течение 30 календарных дней с даты зачисления активов по предложению максимальная ставка вознаграждения ООО «Компания БКС» за сделки с ценными бумагами на биржевом рынке составит 0,015% от оборота по сделкам, заключенным в течение дня (НДС не включен), после чего вознаграждение определяется по тарифу «БКС-Старт», а клиент несет расходы согласно Регламенту оказания услуг и Приложению № 11 (условия тарифов: www.bcs.ru/broker/products/regulations.asp, условия предложения: www.bcs.ru/promo/start2/rules.pdf и в офисах компании). Условия предложения могут быть изменены ООО «Компания БКС» в одностороннем порядке. ООО «Компания БКС», лицензия №154-04434-100000 от 10.01.2001г. на осуществление брокерской деятельности. Выдана ФСФР. Без ограничения срока действия. НОУ Учебный Центр БКС.

КОНСЕНСУС КАК ОСНОВА ДЛЯ РЫВКА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Что произошло в прошлом году в экономике, политике, социальной сфере региона? Какие задачи стоят сегодня перед областными властями? Своим мнением о ключевых тенденциях общественного развития в 2011 году мы попросили поделиться Константина ГУЛИНА, кандидата исторических наук, заместителя директора Института социально-экономического развития территорий РАН.



Экономический рост: есть, но хотелось бы больше

Динамика большинства показателей социально-экономического развития в Вологодской области (как и в целом по стране) в 2011 году оказалась положительной. Уровень промышленного производства

за год вырос на 4,7%, что соответствует общероссийским тенденциям. Значительно вырос объем работ по такому виду деятельности, как строительство (речь идет не о жилищном, а промышленном строительстве): по итогам 2011 г. оно выросло почти в 2 раза по сравнению с показателями аналогичного периода 2010 г. и в 1,3 раза по сравнению

с 2008 г. Такую динамику можно объяснить повышением инвестиционной активности строительных организаций и развитием их производственной базы: если в 2008 г. в строительную отрасль было направлено 13,1% от общего объема всех инвестиций области, то в 2011 г. их доля выросла до 35,7%.

Однако, что касается многих других отраслей региональной экономики, инвестиционная активность предприятий и объемы производства не достигли докризисных показателей. По-прежнему финансовые возможности предприятий для собственного развития ограничены. Влияние кризиса было особенно ощутимым для базовой отрасли нашей промышленности — металлургии. Сложной остается ситуация и в машиностроительном комплексе региона: индекс производства в 2011 г. относительно 2008 г. составил всего 73,2%. Между тем машиностроительная отрасль оказывает непосредственное влияние на развитие других сфер экономики, является связующим звеном между инновационным и производственным секторами.

Как показывают данные статистики, инновационную деятельность в прошлом году вели около 40% предприятий химической отрасли, 25% организаций текстильного производства и 12% предприятий машиностроительной сферы. Этого явно не достаточно для машиностроительной отрасли, производящей товары с высокой добавленной стоимостью, и для устойчивого развития в будущем.

По-прежнему актуальны проблемы, связанные с высоким удельным весом экспортноориентированных отраслей, так называемых первых переделов, и неразвитостью высокотехнологичных производств. Это может заметно ограничить экономический рост уже в ближайшем будущем.

Социальная сторона экономики: пока все безрадостно

Сложившаяся ситуация в экономике области во многом обуславливает процессы, происходящие в социальной сфере. Приходится констатировать, что уровень жизни вологжан ниже, чем в среднем по России. Если в регионе за последние три года среднедушевые доходы выросли лишь на 21%, то по стране эта цифра составляет 32%.

Несмотря на индексацию пенсий в 2011 г., номинальный рост заработной платы в ряде отраслей, реальные денежные доходы населения снижаются. Они съедаются инфляцией, особенно ростом цен на те продовольственные товары, которые

составляют значительную долю в потреблении бедных слоев населения: хлеб, мука, масло. Это подтверждают и опросы нашего Института: оценка населением своего материального положения существенно ниже аналогичного показателя 2008 г. — если тогда положение своей семьи считали средним 54,3% вологжан, то сегодня таких 47,6%.

Реализация на территории области различных мероприятий по повышению занятости населения позитивно сказалась на снижении безработицы, однако эта проблема по-прежнему остается достаточно острой. В 2011 г. уровень безработицы составил более 6,5%.

Тем не менее, социальное самочувствие вологжан, по нашим данным, остается достаточно устойчивым. Высок запас терпения (около 80% опрошенных считают, что «все не так плохо и можно жить» и «жить трудно, но можно терпеть»). Около половины респондентов считают текущее экономическое положение страны, области и своей семьи «средним». Впрочем, доля тех, кто считает ситуацию в экономике «плохой», по-прежнему составляет 30%.

Я бы назвал 2011 год годом ожиданий. Люди помнят, что было до кризиса 2008 года, и не хотят терять то, что у них появилось в 2000-е годы. Отсюда рост недовольства властью: последствия кризиса не преодолены и большого просвета в общем-то пока не видно.

Потенциал протеста

В декабре 2011 года протестные настроения высказывал каждый пятый житель нашего региона. Продолжалось ухудшение оценок политической обстановки и деятельности властей — рейтинги федеральных и региональных органов власти и должностных лиц неуклонно падали. Социальный портрет протестующих, как и динамика протеста, неоднозначен, но можно сказать, что большинство недовольных властью — это лица 30–55 лет, имеющие неполное или законченное высшее образование, жители крупных городов — Вологды и Череповца. Среди них высока доля тех, кто весьма не высоко оценивает свою покупательную способность (доля протестующих в нижней доходной группе — 25%). Но и среди считающих себя состоятельными (т.е. тех, для кого «покупка различных товаров не вызывает трудностей») доля протестующих составляет 21%.

Почему растет протестный потенциал в стране и регионе, которые относительно спокойно пережили кризис? Как представляется, причина роста недовольства — пока в большей степени пассивного, а не активно-го — кроется в непонимании его нужд властью. Отсутствует эффективно действующая система анализа и прогноза общественных

потребностей и запросов, локализации проблемных мест, тогда как в социальном управлении очень важно чувствовать момент и играть на опережение. Людям говорят: «Чего вы протестуете? Ведь вы же стали больше есть, лучше одеваться, можете купить машину и т.п.» Но проблема теперь уже в другом — например, не в возможности купить автомобиль, а качестве дорог, в пробках и т.п. Уровень доверия к органам власти начал падать не в декабре, не после парламентских выборов и не в ходе кампании за честные выборы. Социологи фиксировали это падение и раньше, но власть слабо реагировала конкретными мерами на общественный запрос. Более того, в ходе предвыборной кампании в январе-феврале этого года через СМИ было заявлено несколько, как мне кажется, «мин замедленного действия». Шло искусственное нагнетание социальных противоречий в обществе (рабочие Уралвагонзавода — столичный «креативный класс»), накачивание общества антизападной и антиамериканской риторикой, создание, опять же искусственного, отторжения своего прошлого, окрашивание его в исключительно черные тона («Октябрьский переворот 1917 г.», «лихие 90-е»)...

На мой взгляд, рост социального недовольства деятельностью властей в стране носит устойчивый характер, и пока не видно предпосылок того, что эта тенденция прервется после выборов Президента 4 марта. Что же касается Вологодской области, то тут ситуация пока более неопределенная. Яснее она станет ближе к лету, когда будет более понятным вектор дальнейшего развития региона.

Шаги новой власти

Очень много ожиданий в регионе связывается с новым губернатором. Экономике

Вологодской области нужны серьезные дополнительные импульсы, требуется целенаправленное движение по тем направлениям, которым ранее уделялось явно недостаточное внимание. Приведу один пример. В 1990 г. доля лесного комплекса, машиностроения и легкой промышленности в структуре обрабатывающего производства составляла 31%, в 2010 г. — только 10%; доля металлургии и химической промышленности в 1990-м — 54%, через 20 лет — уже 79%. Во второй половине 1990-х годов наш промышленный флагман Северсталь при значительной поддержке Администрации области встал на ноги, и последующие 10 лет регион выезжал практически за счет стабильной работы одного предприятия. Но это повлекло за собой и издержки. Нужно проводить запоздавшую диверсификацию экономики, развивать как традиционные отрасли — глубокую лесопереработку, машиностроение, так и новые — биотехнологии, информационно-коммуникационные технологии, новую энергетику и другие.

Перед новым губернатором стоит непростая задача — нужно не только сохранить успехи, достигнутые при прежнем руководителе, но и вывести область на новый виток развития. Проект «Команда губернатора», с которого он начал, вызвал неоднозначную оценку в обществе. На первый взгляд, в условиях жесткой вертикали исполнительной власти это выглядело несколько странным: глава региона назначаемый, а его команда избираемая. По идее, в демократическом государстве должно быть наоборот: население выбирает губернатора, а он формирует команду менеджеров, реализующих на практике его программу. Но, с другой стороны, в сложившихся обстоятельствах вполне понятна попытка Олега Кувшинникова, образно говоря, легитимировать свою команду в глазах

Насущные условия обеспечения социальной устойчивости

В докладе ИСЭРТ РАН, подготовленном в начале этого года и анализирующем итоги электорального цикла с 2007 по 2011 годы, даются следующие рекомендации областным властям на ближайшую перспективу: «На наш взгляд, большее внимание целесообразно уделить трем группам проблем, многие из которых могли бы быть более эффективно решены и на региональном уровне:

1. Проблемы, связанные с обеспечением социальной справедливости в обществе: не в превратном ее контексте («отнять и поделить»), а в широком смысле — расширение участия граждан в сфере общественной политики и принятия решений, повышение открытости государства, социальной ответственности бизнеса, независимости правовой и судебной системы, обеспечение равенства экономических возможностей, в том числе посредством справедливого распределения доходов, ликвидации социально неоправданных налоговых преференций олигархическому капиталу.

2. Проблемы, связанные с сохранением устойчивости экономического положения домохозяйств (постоянная инфляция и низкий уровень жизни в целом), эффективностью социальной защиты и преодолением социальной незащищенности, сокращением степени расслоения населения по уровню доходов.

3. Проблемы, связанные с обеспечением нормальных условий жизнедеятельности и качества жизни: неудовлетворительное состояние инфраструктурных объектов (ЖКХ, дорог, транспортного обслуживания и т.п.); низкая доступность жилья; недостаточно высокое качество здравоохранения, неблагоприятная экология».

общественности. Большой позитивный момент заключается в том, что в качестве кандидатов в проекте приняло участие достаточно большое количество людей. Если бы сроки не были такими сжатыми, а также при подключении более мощного информационного ресурса, поучаствовать в этом проекте смогло бы и большее количество достойных

претендентов. Тем не менее был выявлен пласт людей, которые хотят послужить на благо региона, и это хорошо, ведь очень часто нам приходится слышать о незаменимости того или иного руководителя. Очень важно и то, что к отбору кандидатов были привлечены эксперты из различных сфер, можно сказать, региональная политическая

и интеллектуальная элита. Значит, Правительство сформировано и с ее согласия. Далее логичный шаг — по итогам года работы Правительства области организовать процедуру публичной общественной оценки результативности работы членов губернаторской команды. Это был бы очень сильный ход.

Каковы должны быть следующие шаги нового губернатора? Прежде всего, необходимо навести порядок с целеполаганием в экономике. Нужна четко сформулированная стратегия развития области до 2020-го и проектировки до 2025 года. Подобный документ формально есть, но статус его, исходя из новых политических обстоятельств, не совсем ясен. На мой взгляд, должен быть также сокращенный вариант стратегии для простого человека, который должен знать, что и к какому сроку будет достигнуто, какие ресурсы будут потрачены, и кто за это несет персональную ответственность.

Если стратегические направления согласованы, по каждому из них создается и реализуется отдельная программа, обеспеченная целевым финансированием и сопровождаемая соответствующей системой контроля и оценки эффективности. Но в российских условиях нельзя забывать о таком важнейшем факторе, как политическая воля. Одним из примеров такой политической воли может служить решение, принятое в свое время Вячеславом Позгалевым, вложиться в льняной кластер. Оно позволило вдохнуть жизнь в, казалось бы, практически похороненную отрасль. Но один человек, даже очень сильный и умный, не должен принимать такие решения. Нужно собирать различные группы экспертов, ученых, привлекать предпринимательские круги и искать консенсус вокруг целей, задач, результатов. А когда консенсус достигнут, команда профессиональных и честных менеджеров должна спокойно реализовывать эти задачи. Причем менеджеров сменяемых, а не сидящих в одном кресле, несмотря на результаты, по 10–15 лет.

Пока сложно судить, насколько новый губернатор прогрессивен как управленец. Для меня важнейшим критерием прогрессивности, наряду с системным стратегическим подходом, является готовность к постоянному диалогу с населением, с различными социальными группами. Пока такое желание со стороны Кувшинникова заметно, и это очень обнадеживает. Но в то же время нужно учитывать, что любой губернатор в нашем регионе вынужден находить компромисс между требованиями и задачами федерального центра, корпоративными интересами крупного бизнеса, прежде всего «Северстали», потребностями и ожиданиями населения. Всегда находится на пересечении интересов государства, бизнеса, людей — это очень непросто. **BB**

Динамика социального самочувствия вологжан



Индекс 0 — полностью отрицательные ответы («испытываю раздражение, страх, тоску» / «терпеть бедственное положение уже невозможно»), индекс 200 — полностью положительные («нормальное состояние, прекрасное настроение» / «все не так плохо и жить можно»), 100 — нейтральные ответы.

Динамика социальной самоидентификации населения области (в % от числа опрошенных)



Структура оценок собственного материального положения остается менее благополучной по сравнению с докризисными месяцами 2008 г.

СЕКРЕТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Tele2 ВОЛОГДА

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР СЕРЕБРЯКОВ

Об увеличении зоны покрытия сети и улучшении качества связи в районах Вологодской области, об открытии супермаркетов связи и эффективности бизнеса в целом журналу «Бизнес и Власть» рассказал Вячеслав КОЗИН, региональный управляющий директор Tele2 Вологда.



— Вячеслав, в чем секрет эффективности Tele2 Вологда?

— Нашу эффективность можно оценить как минимум в двух измерениях. Это востребованность среди абонентов и грамотное управление компанией, включающее развитие продукта, стабильные инвестиции и профессиональное управление издержками. Главное наше преимущество заключается в том, что мы всегда предлагаем абонентам исключительно выгодные и очень простые для понимания услуги. Они требовались рынку сотовой связи всегда, и вологжане, конечно, сразу их оценили. Плюс к этому, в последнее время мы значительно оптимизировали собственные затраты, усилили работу по совершенствованию качества связи и абонентского обслуживания.

Еще одной составляющей нашей эффективности является постоянная работа над доступностью связи Tele2 — эта ежедневная работа связана с тем, чтобы сделать связь еще более выгодной и качественной. Так, в 2011 году техническая дирекция Tele2 Вологда провела масштабные работы по расширению зоны покрытия и улучшению качества связи в районах нашей области. За прошедший год команде Tele2 удалось добиться здесь высоких результатов. Среди них и увеличение количества базовых станций, и увеличение емкости сети.

В итоге расширения зоны покрытия на конец 2011 года качественные услуги Tele2 были доступны более чем 80% жителей Вологодской области. Мы уверены, что все жители нашего региона должны иметь возможность пользоваться выгодной и качественной связью. Поэтому для увеличения надежности и пропускной способности сети в 2011 году построено свыше 40 километров волоконно-оптических линий связи в Вологде и Череповце, обеспечено резервирование каналов присоединения со всеми операторами сотовой связи. Одним словом, техническое развитие нашей сети всегда находится в фокусе внимания.

— Когда вы говорите о доступности ваших услуг для вологжан, вы имеете в виду не только отдельных граждан, но и корпоративных клиентов?

— Особое внимание Tele2 Вологда уделяет малому и среднему бизнесу. Предприниматели, работающие в регионах присутствия Tele2, могут оптимизировать затраты на мобильную связь, воспользовавшись выгодными тарифами, разработанными специально для представителей малого и среднего бизнеса. Все предложения отличаются низкой стоимостью услуг, имеют простую и понятную структуру, что делает выбор тарифа удобным, а его использование комфортным. Мы стараемся выстраивать партнерские отношения с нашими корпоративными абонентами: помогая оптимизировать расходы на корпоративную мобильную связь, мы тем самым помогаем нашим клиентам развиваться.

Основными преимуществами здесь является не только полноценное корпоративное обслуживание, но и низкая стоимость услуг. И что важно, руководители компаний могут бесплатно воспользоваться услугой контроля расходов на сотовую связь, которая дает возможность устанавливать различные ограничения на использование сотрудниками услуг сотовой связи.

Тарифные предложения компании Tele2 базируются на трех простых принципах:

простые, стандартные и более выгодные для использования в бизнес-целях, чем тарифы для частных абонентов. Tele2 на данный момент предлагает своим корпоративным клиентам два удобных тарифа — «Эксперт» и «Специалист».

— При этом фирменный стиль Tele2 в последнее время сильно изменился...

— Действительно, как вы заметили, в 2011 году мы начали процесс внедрения нового фирменного стиля. Мы видеоизменили наш логотип и фирменные цвета. Все приведено в соответствие с европейским стилем, точно таким же, какой используется в Швеции, Хорватии, Голландии и странах Балтии. Сейчас мы переоборудуем наши фирменные салоны связи и мобильные точки продаж в соответствии с новой айдентикой. В сентябре 2011 года мы ввели новую общерегиональную линейку тарифных планов. Важным этапом развития для нас также стало открытие нового формата монобрендовых салонов. Яркие и концептуальные, это не просто салоны, а супермаркеты связи, где каждый тариф и каждую услугу можно будет взять в руки, как говорится, пощупать и принять решение о покупке. Это совершенно новый формат продаж сотовой связи, который отлично себя зарекомендовал и в Европе, и в ряде регионов России. Жители и гости Вологды и Череповца уже сумели оценить работу таких супермаркетов.

— Насколько выросла ваша дилерская сеть?

— В целом по области у нас уже более 700 точек различных форматов. Наша стратегия — это организация салонов, точек продаж в шаговой доступности. Их должно быть столько, чтобы наши текущие и потенциальные абоненты не испытывали никаких неудобств и могли подклучиться к Tele2 практически везде — в торговом центре, в продовольственном магазине, на почте и даже в аптечном павильоне.

— Какие еще планы на наступивший 2012 год?

— Нашей главной целью было и остается расширение зоны покрытия Tele2 в Вологодской области и улучшение качества связи в уже имеющихся регионах. Бизнес-сегмент для Tele2 в ближайшие несколько лет также будет одним из ключевых для развития компании. Наша главная задача — сделать так, чтобы связь Tele2 была доступной для наших абонентов во всех смыслах: с точки зрения стоимости, с точки зрения ее качества, с точки зрения простоты подключения и использования тарифов и услуг. И мы целенаправленно будем реализовывать эту стратегию в наступившем году. **Р**

ПРОМЭНЕРГОВАНК — ЭТО УСПЕХ И НАДЕЖНОСТЬ



ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ, ФОТО: ВИТАЛИЙ АНТОНОВ

Промэнергобанк может гордиться результатами 2011 года. За минувший год он приобрел новых клиентов, а качество обслуживания перешло на новый уровень.

Благодаря чему удалось достигнуть высоких результатов в бизнесе в прошлом году? Об этом Председатель Правления ОАО «Промэнергобанк» Александр Постнов рассказал в беседе с нашим корреспондентом.

— Александр Анатольевич, основная деятельность Промэнергобанка всегда была

направлена на активную поддержку малого и среднего бизнеса Вологодской области. Так было и в 2011 году?

— Прошедший кризис доказал — стабильность государства в благоприятные и сложные периоды напрямую зависит от того, как чувствуют себя небольшие

компании. Поэтому мы активно продолжали кредитование малого и среднего бизнеса.

Участвуя в реализации государственной программы по поддержке предпринимателей, мы постоянно повышаем качество предоставляемых услуг, работаем над расширением их спектра, и это дало свои положительные результаты. В 2011 году произошел существенный рост клиентской базы — увеличилось число предприятий и организаций, а также индивидуальных предпринимателей.

Я также убежден, что к работе с малым бизнесом нужно подходить комплексно. Речь в данном случае идет о предоставлении выгодных условий обслуживания в банке, предоставлении ресурсов для реализации долгосрочных проектов. Эффект нашей работы очевиден — рост кредитного портфеля ОАО «Промэнергобанк» в 2011 году составил более 50%, и его объем достиг почти 3 млрд рублей. Увеличение кредитного портфеля сопровождалось улучшением его качества, снижением кредитного риска по всем видам ссуд.

— К концу 2011 года в стране наблюдался рост ставок по вкладам физических лиц. Прогнозируется ли их дальнейший рост в 2012 году?

— Действительно, к концу 2011 года ставки стали повышаться. По данным ЦБ РФ, объем депозитов за 2011 год вырос в целом на 20,9%. Считаю, что тенденция к повышению ставок по вкладам в 2012 году сохранится, но рост будет незначительным. Это связано прежде всего с ожидаемым низким уровнем инфляции. Промэнергобанк как региональный банк все решения принимает на месте, что несомненно является конкурентным преимуществом — нам удастся быстрее реагировать на все изменения рынка. Это отразится и на процентных ставках и условиях по вкладам. Поэтому наш банк всегда предлагает самые выгодные условия по депозитам для физических лиц. Результатом такой политики стал рост вкладов за 2011 год на 27%.

— Александр Анатольевич, 2011 год, вероятно, отмечен не только ростом по вкладам населения.

— Есть целый ряд цифр, которые позволяют сделать вывод, что ОАО «Промэнергобанк» плодотворно трудился в минувшем году. Помимо вышеупомянутого роста вкладов и объема кредитного портфеля в минувшем году банк показал

высокий уровень рентабельности капитала — 24,7%. Капитал банка увеличился на 21% и составил 620 млн руб.

Успехом можно назвать и тот факт, что Рейтинговое агентство «Эксперт РА» повысило рейтинг кредитоспособности ОАО «Промэнергобанк» с «В++» («Примемлемый уровень кредитоспособности») до уровня «А» («Высокий уровень кредитоспособности»). Это, безусловно, является признанием нашего банка со стороны финансовых институтов как одного из самых надежных кредитных учреждений России. Для Промэнергобанка это означает возможность привлекать более дешевые ресурсы на финансовых рынках страны, что, в свою очередь, дает возможность кредитовать наших клиентов на более выгодных условиях.

— Наверняка, для того чтобы стать надежным кредитным учреждением требуются высококвалифицированные кадры. Как обстоят дела с кадровой политикой в вашем банке?

— Нашей целью в области кадровой политики является формирование высокопрофессионального и сплоченного коллектива, объединенного общими целями и задачами. В банке за годы работы сложилась собственная система корпоративного обучения. Она включает в себя регулярные обучающие программы, курсы, ежегодное обучение кассовых работников способам определения признаков подлинности денежных знаков России и иностранных государств. Постоянно ведется работа над личными и деловыми качествами сотрудников. Так что успешная работа компетентных сотрудников, я полагаю, является неотъемлемой частью успеха банка.

А для мотивации сотрудников мы используем самые разные приемы и методы. Наша кадровая политика строится не только на создании такой системы оплаты труда, которая учитывает результаты деятельности персонала, но и включает в себя систему нематериального стимулирования труда и социальных льгот.

— Ваша кадровая политика предполагает «выращивание» своих кадров или «перекупку» их у конкурентов?

— Если есть свои достойные претенденты, то это всегда лучше, чем брать людей со стороны — ведь вторым нужно время на адаптацию. Кроме того, свои люди всегда лучше знают систему и команду, в которой работают. Для нас очень важно создать оптимальный социально-психологический климат в коллективе. Однако принцип конкуренции еще никто не отменял, а мы постоянно повышаем требования к претендентам на открывающиеся вакансии. Поэтому и так называемый хедхантинг (охота за высококвалифицированными кадрами) нам не чужд.

— Как строятся ваши отношения с конкурентами?

— Всех реальных конкурентов мы знаем в лицо и относимся друг к другу очень уважительно. Конкуренция выражается в стремлении привлечь больше клиентов, предлагая наиболее выгодные условия по банковским продуктам. Вместе с тем между банками нашего региона сложились партнерские отно-

с Российским детским фондом. Мы оказываем помощь детям, больным сердечно-сосудистыми заболеваниями, лейкозом и другими онкологическими заболеваниями. Без внимания не были оставлены и образовательные учреждения. Мы оказываем посильную финансовую помощь нескольким дошкольным учреждениям и школам области.

— Начался 2012 год. Каковы ваши планы на ближайшую перспективу?

— Основной задачей на 2012 год является реализация утвержденной акционерами банка бизнес-стратегии на период до 2014 года. Согласно ей первоочередной задачей является дальнейший рост собственных средств банка как основы его надежности, прежде всего за счет увеличения уставного капитала.

Для удобства в обслуживании клиентов планируется расширение точек продаж: будут открываться дополнительные офисы нашего банка в Вологодской области, увеличится число банкоматов и пост-терминалов в торговых точках и предприятиях сферы услуг. Вологжанам будут предложены новые виды вкладов с привлекательными условиями, основой которых станут выгодные процентные ставки. Кроме того, банк планирует упростить процедуры, связанные с получением потребительских кредитов, что позволит сделать их более доступными.

Учитывая достигнутые в 2011 году результаты, мы с оптимизмом смотрим в будущее. В 2012 году банк, как и в предыдущие годы, будет оставаться надежным партнером для вологжан, оказывая на высоком уровне весь спектр финансовых услуг. **Р**

«Промэнергобанк как региональный банк все решения принимает на месте, что несомненно является конкурентным преимуществом — нам удается быстрее реагировать на все изменения рынка».



шения, и все мы поддерживаем предприятия Вологодской области и улучшаем инвестиционный климат в регионе.

— Крепко стоящие на ногах солидные финансовые учреждения, как правило, занимаются благотворительностью. Что делает ваш банк в этом направлении?

— Каждый год мы оказываем благотворительную помощь тем, кто оказался в трудной жизненной ситуации. Особое внимание в последние годы уделяется маленьким инвалидам, которым банк помогает совместно

Наша справка

ОАО «Промэнергобанк» был создан в результате преобразования банка «Традиция», зарегистрированного 4 марта 1994 года. И вот уже более 17 лет Промэнергобанк успешно работает на финансовом рынке Вологодской области.

По результатам 2011 года размер собственных средств составил 620 млн рублей, валюта баланса — 6,1 млрд рублей, полученная чистая прибыль — 126,5 млн рублей.

На сегодняшний день банк является участником системы страхования вкладов, членом Ассоциации Российских банков, Московской Межбанковской Валютной Биржи, участником платежных систем денежных переводов Western Union, «Быстрая почта», «Мигом» и ряда других.

ОАО «Промэнергобанк» является лауреатом Национальной банковской премии России и имеет почетное звание «Лучший региональный банк». Эта награда, полученная в 2006 году, — своеобразный Знак качества, которым отмечаются столичные и региональные банки. В последующем работа банка также была высоко оценена профессиональным сообществом. В 2007 году Промэнергобанк стал лауреатом международной банковской премии «Банковское дело» в номинации «Лучший региональный банк года». Дважды — в 2007 и 2008 годах — Промэнергобанк становился лауреатом национальной общероссийской премии среди банков, страховых и финансовых компаний России «Финансовая Россия» в номинации «Лучший банк Вологодской области».

ВОЛОГОДСКИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР СУБКОНТРАКТАЦИИ

Возможности развития производственной кооперации малых, средних и крупных предприятий

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

Все большее распространение среди производственных предприятий России получает такой механизм взаимодействия, как субконтрактация. Несмотря на сложное название, суть процесса довольно проста. Субконтрактация — это форма производственной кооперации малых, средних и крупных предприятий, когда крупное предприятие (Заказчик) передает малому или среднему предприятию (Исполнителю) часть работ в рамках производственного цикла. О работе Вологодского регионального центра субконтрактации мы беседуем с директором НП «Агентство Городского Развития» Оксаной АНДРЕЕВОЙ.



— Каков принцип работы механизма субконтрактации? И кто может стать участником этого проекта?

— По сложившейся российской практике традиционно выделяют 3 стороны, которые являются участниками субконтрактных отношений. Во-первых, это Заказчик (Контрактор) — как правило, это крупное предприятие, Исполнитель (Субконтрактор) — среднее или малое предприятие, в роли координатора выступает региональный центр субконтрактации.

Основной принцип работы следующий: на одной площадке объединяются

представители производственного бизнеса. У крупных предприятий, как правило, есть потребность в поставке каких-либо деталей (узлов), и компания не готова вкладывать средства в их производство, т.к. это не является основным профилем их работы. В ряде случаев компания готова отказаться от производства собственными силами непрофильной продукции, если найдет достойного поставщика. С другой стороны, существуют малые и средние производственные предприятия, которые готовы включиться в производственную цепочку крупной компании. Работа регионального центра субконтрактации направлена на то, чтобы скоординировать Заказчиков и Исполнителей между собой и найти точки соприкосновения между ними. Субконтрактация может существовать в различных сферах, но, как правило, более распространена в промышленности, особенно в машиностроении.

— А где конкретно происходит встреча Заказчика и Исполнителя?

— Специально для этого на сайте www.agr-city.ru в разделе «Субконтрактация» размещена база участников Вологодской области. Очные встречи и прямые переговоры «Заказчик-Поставщик» проводятся на бирже субконтрактов, где обсуждаются вопросы изготовления и поставки деталей по техническому

заданию Заказчика. Биржа субконтрактов помогает решить следующие задачи: для Заказчика — поиск и отбор квалифицированных поставщиков, способных выполнить заказ в соответствии с их техническим заданием, в срок, с соблюдением необходимого уровня качества, и отвечающих всем необходимым требованиям; для Поставщика — поиск дополнительных заказов для дозагрузки производственных мощностей.

— В чем заключается основная работа регионального центра?

— Работа ведется по следующим направлениям: определение потребностей крупных предприятий, которые могли бы выступить Заказчиками — готовы ли они предоставлять заказы малому и среднему бизнесу, на каких условиях и в каких объемах; какие работы, услуги может выполнить малый и средний бизнес. Ведется работа по пополнению и актуализации базы предприятий Вологодской области, планируем проводить презентационные встречи для потенциальных участников проекта. В ноябре 2012 года в рамках выставки «Городская среда: благоустройство, коммуникации, энергоэффективность» состоится биржа субконтрактов. Приглашаем предприятия уже сейчас подавать заявки на участие. Для этого необходимо пройти регистрацию на сайте www.agr-city.ru (раздел «Субконтрактация») и связаться со специалистами нашего центра (8202) 53-47-57 (e-mail: am@agr-city.ru). Принять участие может любое производственное предприятие Вологодской области (участие в проекте бесплатное).

— Какой эффект дает субконтрактация для бизнеса и в целом для экономики области?

— Итогом мероприятий, которые проводятся в рамках этого проекта, является достижение конкретных договоренностей между предприятиями. За счет привлечения малого бизнеса снижается себестоимость продукции, у крупных предприятий появляется ресурс для реализации инвестиционных проектов, создания новых рабочих мест, увеличения ФОТ. Также за счет размещения заказов от предприятий других областей увеличивается приток финансовых ресурсов. В целом, субконтрактация направлена на развитие промышленного, производственного сектора экономики, который является одним из приоритетных направлений для всей Вологодской области. ■

Программа Правительства Вологодской области

ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД



поручительства до 10 млн рублей
по банковским кредитам
для малого и среднего бизнеса

НП «Агентство Городского Развития»
Т. (8202) 53-47-54

г. Череповец, б-р Доменщиков, 32 www.agr-city.ru

КОМУ ВЫ ЗВОНИТЕ ЧАЩЕ ВСЕГО?

Задумывались ли вы, чей номер мобильного вы набираете чаще всего? Разговоры с кем доставляют наибольшее удовольствие и одновременно «съедают» большую часть баланса на вашем телефоне? И можно ли сэкономить на связи, если обратить внимание, на какие номера обычно приходится звонить?



Для того чтобы понять, кому чаще всего звонят вологжане, в компании МТС провели телефонный опрос. Опрашиваемых попросили посмотреть 10 своих последних звонков и соотнести их с той или иной категорией: «Семья», «Друзья», «Работа» и т.д. Второй вопрос был о том, сколько опрашиваемые тратят на сотовую связь. Результаты опроса представлены в диаграммах.

Звонки своим

«Так как сегодня нерабочий день, почти все мои последние 10 звонков — звонки

друзьям, — говорит молодой предприниматель Евгений. — Мы договаривались о встрече, уточняли время, место. Я даже не считаю эти звонки!»

«У нас с женой ритуал — я звоню ей по несколько раз в день, просто чтобы сказать, что я ее люблю. Она ответит, и кладем трубки. Или она звонит, — рассказал Максим Суханов, служащий. — Поэтому 6 из 10 моих последних звонков ей. Пара звонков по рабочим вопросам и два звонка от брата...»

Когда подвели итог, результаты получились любопытные, но, впрочем, достаточно предсказуемые. Около 70% звонков приходится на общение с теми, кто нам больше всего дорог: родственниками, близкими друзьями.

Давайте подсчитаем

Не все опрошенные смогли однозначно ответить, сколько именно денег в месяц они расходуют на сотовую связь, но большинство сходились во мнении, что все-таки больше, чем хотелось бы.

«Ну, даже не знаю, не подсчитывала, — отвечает владелица магазина одежды Людмила Кротова. — Может быть, 300 рублей. Иногда, может, 500 рублей и даже больше».

«Конечно, я знаю, сколько у меня уходит на телефон. Не более 400 руб. в месяц, — рассказывает другой активный пользователь сотовой связи Алиса Давыденко, — я сама установила себе такой лимит и стараюсь его придерживаться. Хотя все равно, считаю, это слишком много».

Начинаем с большого

«Слишком много» — таким был один из самых популярных ответов опрошенных на вопрос о расходах на связь. Как же можно сократить расходы? Любой бухгалтер вам скажет, что лучше всего проводить оптимизацию, начиная с самой затратной статьи. Но у нас самое затратное — это и самое ценное — общение с родными, любимыми, друзьями. Что же делать?

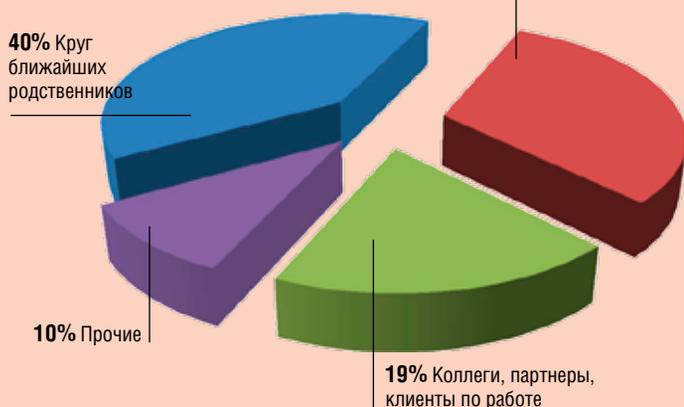
Решить эту, казалось бы, неразрешимую проблему можно в компании МТС. С недавнего времени оператор дарит своим абонентам 60 бесплатных минут разговоров в день с абонентами МТС по всей России. Получается, подключившись к МТС всей семьей или компанией друзей, вологжане могут сэкономить до 70% расходов на связь! Для того, чтобы общаться бесплатно, не нужно подключать никаких дополнительных услуг, платить абонентскую плату или выговаривать платные минуты. Все просто: достаточно просто быть абонентом МТС.

Общайтесь проще!

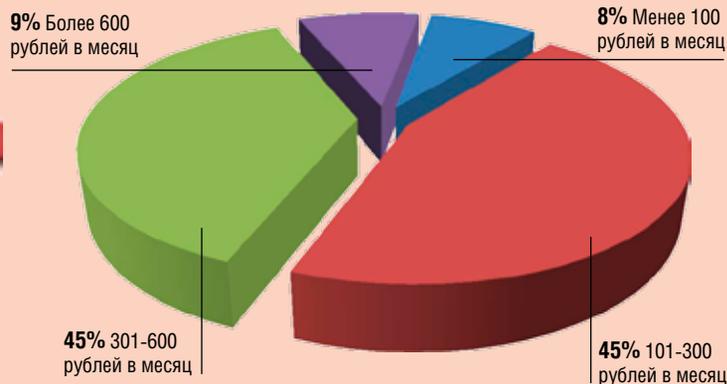
Узнавая про бесплатные 60 минут в день внутри сети, вологжане искренне удивлялись: «Лучшего варианта для экономии и не придумаешь! Не ожидала такого подарка!» Но одна девушка задала очень любопытный вопрос: «А что будет, если я проговорю эти бесплатные минуты?» Как выяснилось, все просто: после того, как абонент израсходовал минуты бесплатных вызовов, звонки на МТС будут оплачиваться по обычному тарифу, то есть от 50 копеек за минуту.

Подробную информацию о тарифах и услугах МТС вы можете получить на сайте www.vologda.mts.ru и в салонах оператора.

Кому вы звоните чаще всего?



Сколько вы тратите на связь?



3S-BANK — ПРОСТО И ВЫГОДНО!

Высокотехнологичный продукт СКБ-банка для юридических лиц стал еще удобнее

Настоящий фурор среди предпринимателей произвел тарифный план расчетно-кассового обслуживания СКБ-банка «Зеленый коридор» — ежемесячно к нему подключается более 2600 клиентов. Название тарифа говорит само за себя. «Зеленый коридор» при прохождении таможенного досмотра — это возможность совершить все необходимые процедуры максимально просто и быстро, без лишних хлопот.

Динамично развивающаяся экономика требует от бизнеса и банков максимальной оперативности работы и взаимодействия. СКБ-банк разработал для юридических лиц уникальную систему дистанционного банковского обслуживания 3S-bank. Этот высокотехнологичный продукт, аналогов которому сейчас нет на рынке, обладает удобным интерфейсом и дает много новых возможностей для корпоративных клиентов и предпринимателей.

3S-bank — это расчетно-кассовое обслуживание нового поколения. СКБ-банк предлагает своим клиентам качественно новую модель взаимодействия кредитной организации и клиента. Теперь корпоративные клиенты могут получить большинство услуг банка дистанционно, экономя время и деньги.

Опция «Директор» — это просто!

Расширяя сервис дистанционных услуг для своих клиентов, СКБ-банк разработал дополнительный пакет 3S-Директор. В него включены функции, интересующие генеральных, коммерческих и финансовых директоров компаний. Пакет 3S-Директор включает в себя:

- **Графическую систему анализа финансов предприятия**

Наглядный график всегда лучше таблицы, поскольку позволяет отследить динамику. Система 3S-Директор позволяет создавать наглядную аналитику, с помощью которой руководитель организации может осуществлять дополнительный контроль над финансовыми потоками

предприятия. Теперь финансовому директору необязательно смотреть счета и выписки, чтобы увидеть полную картину расходов согласно стратегии. Достаточно задать определенные параметры в системе, и вы получите наглядное графическое изображение консолидированных финансовых потоков. Отметим, что эта функция очень актуальна как для крупных холдингов, так и для небольших компаний.

• Функционал B2B

Ноу-хау СКБ-банка, аналогов которому нет на рынке — функционал B2B (Business to Business), который предусматривает оперативное взаимодействие клиента с партнерами как в своем городе, так и с контрагентами по всей России. С его помощью можно обмениваться счетами, актами и другими документами через систему банка без использования факса и электронной почты. Отметим, что система обладает высокой степенью защиты конфиденциальности, а все пересылаемые документы являются полностью легитимными согласно законодательству.

Хит продаж

Хит продаж системы 3S-bank — дистанционный заказ банковских услуг с рабочего места. Это одна из самых востребованных услуг, которая значительно экономит время бухгалтера предприятия. Представьте, что вам нужно заказать наличные в кассе, подключить sms-информирование к расчетному счету, сменить тарифный план РКО. Все это обязывает к необходимости приехать в офис

банка, чтобы заполнить документы. С помощью функции дистанционного заказа услуг 3S-bank это можно сделать, не уходя с рабочего места. Достаточно кликнуть мышкой на нужную кнопку.

Отметим, что система 3S-bank — это крупномасштабный проект. Его сервисы будут постоянно наполняться новыми технологиями и услугами в зависимости от потребностей рынка услуг расчетно-кассового обслуживания.

Быстро и доступно

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

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



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



ОКОННЫЙ
ЦЕНТР

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

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

**СОБРАНО
ВСЕ ЛУЧШЕЕ
ЗА ДЕНЬГИ
СТАНДАРТНОГО
ОКНА**

**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



ОЛЕГ БАРИНСКИЙ:

«Я НЕ ЗНАЮ ЛЕГКИХ ВИДОВ БИЗНЕСА»

ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ, ФОТО: АЛЕКСАНДР КОРККА

В начале карьеры предпринимателя строитель по образованию, Олег БАРИНСКИЙ, как и многие в 90-е годы, жил случайными заработками. «Мы хватались за все, что давало деньги», — вспоминает он то время. Первый успех в общественном питании ему принесла идея открыть в Череповце павильоны, продающие шаверму. Бизнес пошел в рост, и сегодня Баринский известен как гуру сферы общепита и владелец сети «Морсен», объединяющей различные форматы торговли, начиная с уличной и заканчивая ресторанами.

Ростки бизнеса

После окончания университета будущий предприниматель сначала пытался работать по специальности и почти год трудился в проектной организации. Но вскоре понял, что избранный путь — не его. К увольнению

подтолкнула и сама обстановка в стране. «В начале 90-х я увидел, что все стало меняться, стали организовываться фирмы, развиваться торговля и услуги, — перечисляет бизнесмен. — Я пытался понять, что происходит. Были как и легкие заработки, так

и тяжелые времена, когда приходилось собирать последние крохи, чтобы купить чай и булку. С одной стороны, тогда открылось очень много дорог, с другой — никто не знал, как по ним ехать или идти. Мы хватались за все, что могло принести деньги, — торговали металлом, а на следующий день продавали помладу и колбасу. Не было правил игры. Тем не менее, тот багаж, который я тогда получил, дал мне твердость и опыт».

После дефолта 1998-года Баринский и его коллега предприниматель Андрей Шипицын решили обратить внимание на сферу общественного питания, изучив опыт других городов.

Чем шаверма от шаурмы отличается

Коллеги по бизнесу увидели незанятую нишу — уличный фаст-фуд, широко представленный в центральных городах, но тогда практически отсутствовавший в Череповце. Вопреки всякой логике первый павильон с шавермой в Череповце открылся в мае 2002 года, когда в Москве начался массовый снос аналогичных торговых объектов. Бизнесмены знали об этом, но знали и то, что под снос пошли не объединенные в сеть точки. В Череповце решили построить именно сеть павильонов, о которой никто не скажет, что она выросла стихийно. «Мы тогда не знали, чем это кончится», — признается Олег Баринский.

Над названием первых павильонов пришлось подумать. Как известно, в двух столицах существует неразрешимая проблема «бордюра и поребрика» и «шавермы и шаурмы». Череповецкие бизнесмены решили совместить несовместимое: вывески на павильонах сделали «Шаверма», а в прайсах сам продукт обозначили как шаурма. В первые годы пришлось выслушать немало нелестных отзывов о том, что «вот в Петербурге шаверма так шаверма, а в Череповце не так вкусно делают». Но владельцы бизнеса последовательно работали над качеством, проводили информационную работу, которую начали со своих сотрудников. Сегодня череповецкая шаверма — это результат четко налаженной работы целой системы. На предприятии введена стерилизация всей посуды и приборов, применяется вакуумированная тара для доставки компонентов в павильоны, работа ведется по ГОСТам и СанПиНам.

Районы разные, проблемы общие

Помимо прочего, Олег Баринский сегодня является председателем регионального объединения работодателей «Союз предприятий и предпринимателей потребительского рынка Вологодской области в сфере торговли и услуг». Организация насчитывает более 60 постоянных членов из разных районов области и постоянно развивается. По признанию самого бизнесмена, пока в общую работу вовлечено

не так много людей, ведь в целом в Вологодской области в сфере торговли и услуг заняты больше 100 тыс. человек. Организация создавалась для решения общих проблем на уровне области и конкретных ее районов. Среди ключевых проблем — разработка стратегических планов развития торговли применительно к разным территориям. Такую работу сейчас проводят в Череповце, где мэрия заказала даже специальное исследование экспертам из Санкт-Петербургского торгово-экономического института. Бизнес и власть тревожит одно: нарастающий дисбаланс в сфере торговли, во многом связанный с экспансией сетевиков. «Приходит сетевик в район, и тут же местные предприниматели начинают вымирать, потому что предприниматель из Кирилловского района не может конкурировать с «Магнитом», — приводит пример Олег Баринский. — Но это не значит, что он предоставляет услугу хуже. У него просто нет такого ресурса — финансового, административного. Мы пытаемся эти моменты предугадывать в рамках своей организации. То, что в Череповце этот вопрос начали рассматривать, готовы регламентировать вхождение сетей, это важно. Потому что, если подрезать прослойку предпринимателей в торговле, то и в других сферах предприниматели не появятся. И второе — рынок торговли сегодня не структурирован, он очень разный в разных городах. В Вологде, например, нет уличного фаст-фуда. Я вот, когда нет времени, в Череповце подъезжаю к нашей точке и покупаю шаурму или блины. А в Вологде таких точек нет. Там широко представлена так называемая торговля с раздачи, но это не те 5–7 минут, которые ты тратишь, когда покупашь шаурму. Это удивительно, потому что в Череповце раздача не приживается. У клиента нет ассоциации с кафе, и все воспринимают объект как столовую. А в Вологде это однозначно кафе, и есть несколько круглосуточных точек».

Совместим ли бизнес с политикой?

В ряде заведений группы «Морсен» в преддверии выборов открылись пункты сбора подписей в поддержку Михаила Прохорова как кандидата в президенты. Никогда особо не вовлекаясь в политику, Олег Баринский, тем не менее, решил поддержать Прохорова — предпринимателя: «Мы посчитали, что для развития бизнеса важно, чтобы во власти были люди, которые успешны и понимают, как зарабатываются деньги и развиваются предприятия». В целом же взгляды череповецкого бизнесмена в этом отношении довольно консервативны: «Чем устойчивее общество, тем предпринимателю выгоднее, — уверен он. — Когда есть четкие правила, мы знаем, как развиваться. А когда живешь как на вулкане и постоянно

меняются законы, правила, то хочется порой все бросить. Я скажу, что не так страшен любой кризис, как те идеи, которые зачастую реализуются у нас в форме законов. Поэтому стабильность для нас очень важна».

Вспоминая историю своих взаимоотношений с властью, Баринский приводит пример эпохи «первичного накопления капитала». «В 90-е годы прорехи в законах заполнялись решениями, которые тот или иной чиновник мог на себя взять, — объясняет бизнесмен. — Если он брал на себя ответственность, это было законное решение. Сейчас все очень жестко регламентировано. Многие вещи сегодня от чиновника не зависят. В те времена какие-то авантюрные вещи проходили, а сейчас новация может уткнуться

«Чем устойчивее общество, тем предпринимателю выгоднее. Когда есть четкие правила, мы знаем, как развиваться. А когда живешь как на вулкане, и постоянно меняются законы, то хочется порой все бросить».

в то, что здесь СНИП, там СанПиН, тут ГОСТ. Помню, когда в 1998 году руководство города побывало в Омске, они увидели там летние кафе. В Череповце таких не было. Тогда у власти возникла идея: давайте срочно поставим летние кафе у нас, это же такая современная форма торговли! Собрали предпринимателей. Они все отказались. А я был членом комиссии по торговле, и мне говорят, мол, почему не открываешь, ты же член комиссии, поддержи! Я ради шутки и сказал, что если разрешите поставить кафе на пл. Металлургов, то поставлю. Это был вызов. И мне разрешили. У нас два года там стояло летнее кафе вопреки

всему. Сегодня невозможно представить, чтобы кому-то выдали такое разрешение».

Проблемы роста

Кризис 2008 года предприятия группы «Морсен» пережили практически без потерь, но сразу после его окончания столкнулись с другой проблемой — компания выросла и встал вопрос структурирования бизнеса. «Рост привел к тому, что мы не можем активно развиваться в силу того, что текущая деятельность съедает большую часть времени, — сетует Олег Баринский. — Стоит вопрос, как сделать так, чтобы мы не только работали стабильно, но и шли вперед. Сейчас очень много вызовов. Мы должны быть готовы к конкуренции, к приходу в Череповец «Макдональдса», с которым очень сложно конкурировать. Крайне остро стоит кадровая проблема. Скажем, официантов в рестораны и кафе очень тяжело найти. А официант — это тот человек, который соприкасается напрямую с гостем и создает впечатление о предприятии. К сожалению, многие работники считают, что работа официантом — это промежуточный этап их жизни, они не стараются расти профессионально. Основной контингент сейчас — студенты, и для них это подработка. Поэтому очень сложно достичь качественного обслуживания. Хотя есть примеры, когда люди пришли к нам поварами в 16 лет, а теперь работают шеф-поварами, а официанты работают управляющими ресторанами. С официанта сейчас можно подняться, я бы даже сказал, что если есть желание, то это несложный путь, потому что конкуренции на рынке труда нет. Общепит вообще сложный бизнес, но я не знаю легких видов бизнеса. Если кто-то говорит, что у него все отлично получается и нет проблем, то он сам себя обманывает».

Наша справка

Олег Баринский, инженер-строитель по специальности, с 1992 года занимал руководящие должности в различных частных компаниях. Предпринимательскую деятельность начал в 1994 году. С 1999 года по настоящее время — председатель Вологодской региональной общественной организации «Союз предпринимателей и промышленников». С 2009 года — председатель НП Региональное отраслевое объединение работодателей «Союз предприятий и предпринимателей потребительского рынка Вологодской области в сфере торговли и услуг».

Череповецкий бизнесмен известен и как благотворитель. Он постоянно оказывает спонсорскую помощь детям-сиротам, подросткам с ограниченными возможностями, устраивает праздники для ветеранов, хоккейные турниры. С 2002 по 2010 год был старостой Прихода и оказывал благотворительную помощь при строительстве Храма пророка Ильи в деревне Батран Череповецкого района.

Возглавляемая Баринским группа компаний «Морсен» является крупнейшим холдингом предприятий общественного питания Вологодской области. В группу сегодня входят около 30 проектов в различных форматах и ценовых сегментах. Авторские заведения: клуб-ресторан «Зефир» и итальянский ресторан «Ла Вилла», суши-бар «Таке суши», кафе «Бамбино», «Арена», «Кофейник», «Таке&Бамбино», сеть ресторанов «Пивная Заправка», сеть павильонов быстрого питания «Шаверма», «Морсен-бистро», сеть столовых «Ням-Ням». Олег Баринский награжден дипломом II степени областного конкурса «Вологодский предприниматель года — 2008».



Автор проекта — директор
ТРК «Русский Север» Александр СОЛОВЬЕВ



Людмила МАНШИНОВА



Евгений ГУСЕВ

С «ОТКРЫТЫМ СЕРДЦЕМ»

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН, ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ТРК «РУССКИЙ СЕВЕР»

19 января в областной столице на сцене Драматического театра состоялось вручение Народной премии «Открытое сердце», учрежденной и организованной областным телеканалом «Русский Север».

Целый год корреспонденты областного телеканала «Русский Север» собирали истории о вологжанках, не отмеченных высокими званиями, не избалованных вниманием прессы, но сделавших что-то очень важное, необычное и доброе. Все эти истории были показаны в эфире телеканала в программе Александра Соловьева «Народная премия «Открытое сердце», а 19 января на сцене областного Драматического театра зрители горячо приветствовали героев тех историй, которые получили наибольший общественный резонанс. Всего в этот вечер было вручено 11 статуэток «Открытое сердце», созданных специально для этой церемонии столичным скульптором Милой Закатовой.

Конечно, герои вечера, в отличие от награждавших, не всегда могли сказать много и красиво о том, что они сделали. Скорее всего, они даже не считают себя героями, а свои действия — подвигом. Но их поступки и мотивы вполне могут быть моральным ориентиром и образцом для подражания — судя по реакции зрителей, это осознавали и переживали все сидящие в зале...

Людмила Маншинова из деревни Резвино Вологодского района на собственные средства установила памятник односельчанам, не вернувшимся с Великой Отечественной войны. Премию вручал ветеран-фронтовик Владимир Круглов, который не только поблагодарил Людмилу за сочувствие и благородное дело по увековечиванию памяти бойцов, погибших в боях за Родину, но и выразил надежду, что этот почин поддержат и другие россияне.

Ребята из Сокольской кадетской школы добились, чтобы спустя много лет награду погибшего в Чечне солдата вручили его матери. Они сделали это, по их словам, «ради матери погибшего солдата, ради того, чтобы награда нашла своего героя и для того, чтобы доказать, что подвиги не просто существуют, что они навечно остаются в наших сердцах». Премию сокольчанам вручил заместитель командира специального отряда быстрого

реагирования областного Управления МВД, неоднократно проходивший службу в командировках в Чечне.

Вологодский художник Евгений Соколов, спасший и сохранивший коллекцию старинных икон, передал их в дар Вологодскому музею-заповеднику. Со сцены он признался, что не ожидал такого чествования: «Я выполнял самое простое дело, когда еще был студентом. Я не смог пройти мимо памятников, которые погибают, и рад, что теперь они будут в сохранности на долгое время. И я горд за такое народное признание». Александр Суворов, директор музея, поблагодарил художника от лица всех музейщиков, от лица всех вологжан за доброе дело.

Другая вологжанка, молодая мама Наталья Масленикова, посвятила себя помощи семьям, в которых растут дети с синдромом Дауна: «Спасибо сотрудникам телеканала «Русский Север» Евгению, Андрею, которые сняли про нас сюжет и благодаря этому нашли люди, которые стали безвозмездно заниматься с нашими детками. Эти дети солнечные, они как лучики, особенные и очень добрые! Хочу пожелать всем людям не быть равнодушными друг к другу». Со словами приветствия к Наталье обратилась председатель благотворительного фонда «Во имя добра» **Татьяна Позгалева**: «Ваше дело очень сложное и благородное, я желаю успехов и всего доброго на этом сложном пути».

А премию вручала Наталья Жильцова с сыном Валерием, «солнечным мальчиком».

Молодой, но опытный хирург **Евгений Гусев**, работающий в медсанчасти «Северстали». На его счету многие десятки спасенных жизней. Он говорит: «Я считаю, что эта награда всех докторов, которые со мной работают». Премию ему вручал главный хирург Вологодской области Владимир Стренakov.

Череповецкая пенсионерка **Галина Избекова** разработала собственную оздоровительную систему: благодаря танцевальным движениям она позволяет женщинам поддерживать физическую форму и общаться с единомышленницами. Евгений Дергачев,

худрук Театра моды Дворца металлургов, вручавший награду, назвал Галину Николаевну «украшением нашей обыденной жизни».

Жительница Вологды **Любовь Лобанова** тоже решила украсить обыденную жизнь — цветами. Она превратила свой унылый и серый двор в ухоженный и цветущий сад. И очень хочет, чтобы ее примеру последовали другие горожане: «В наш двор приходит много детей, они с удовольствием здесь играют. Я желаю всем вологжанам, чтобы они внесли свою, хотя бы маленькую, лепту, чтобы делать добрые дела». А Евгений Шулепов, глава Вологды, выразил уверенность, что таких людей в его городе очень даже много.

Николай Соколов посвятил себя благоустройству другой территории, не менее важной. У святого источника недалеко от Вологды в местечке Высокки облагородил территорию и построил часовню,

Протоирей Александр Лебедев:
«У открытого сердца множество качеств: доброта, бескорыстие, милосердие, отзывчивость, но открытое сердце должно быть еще и мужественным. Открывая себя другим, человек становится беззащитным и требуется много мужества, чтобы противостоять порой и не очень добрым силам. Хотя, конечно, в открытое сердце радости входит тоже много и чем больше у нас будет таких сердец, тем по настоящему лучше будет наша жизнь».

и планирует дальше обустраивать это место. «Я часто ловил себя на мысли, что если родился на свет, то должен какую-то пользу принести для людей, — сказал он со сцены. — Долго искал и нашел. То, что я сделал — не моя заслуга, а всей моей семьи. И то, что люди оценили мои скромные дела, конечно, приятно и неожиданно.

Приглашаю всех в гости...» Премию вологжанину вручал настоятель Архиерейского подворья, храма Покрова Пресвятой Богородицы на Торгу, протоирей Александр Лебедев.

Еще одни герои вечера — семейная пара Старостиных, Сергей и Людмила, воспитали 15 (!) детей, причем большинство из них — усыновленные. Премию многодетной семье вручала известная певица Ольга Кормухина: «Спасибо вам огромное и низкий поклон от всех русских людей... Спаси вас, Господи!»

А вот **Николай Паутов**, тракторист из Сямжи, спас от пожара родную деревню. Вручавший премию ВрИО начальника ГУ МЧС России по Вологодской области Владимир Калита подчеркнул: «Я горд за Вологодскую землю, которая рождает таких людей, готовых, не жалея живота своего, прийти на помощь другим людям, соседям, односельчанам, являясь для нас всех примером мужества и храбрости». Сам Николай Паутов при этом скромно промолчал.

13-летний **Родион Соболев** из Великого Устюга, который спас тонущую на реке девушку. Причем он был единственный, кто бросился на помощь, хотя на берегу отдыхало много взрослых. Премию устюжанину вручал человек, чье имя неразрывно связано с Вологодской областью, ныне депутат Государственной Думы Вячеслав Позгалев: «Родион, наверное, в тот момент и не думал, что совершает подвиг, просто так ему подсказало сердце, его открытое сердце. И пока есть такие люди, у нашей страны есть будущее».

Завершая церемонию награждения, Александр Соловьев сказал: «В этот вечер мы встретились с очень хорошими людьми, и они действительно живут совсем рядом с нами. Да, у каждого из нас своя дорога, своя судьба. Но как бы хотелось, чтобы на этом жизненном пути тебе повстречались искренние и, что особенно важно, честные люди с необыкновенной душой и открытым сердцем. А что если посмотреть в глубину своей души и постараться хотя бы чуть-чуть, ну хоть самую малость, быть похожими на них? И если это произойдет, не сомневайтесь, вот тогда наш мир станет удивительно красивым и счастливым. Откройте свое сердце!»

Под занавес зрительный зал, находившийся в постоянном волнении в течение всего вечера, целых 10 минут стоя аплодировал всем героям. **Р**



Родион СОБОЛЕВ
и Вячеслав ПОЗГАЛЕВ



Евгений СОКОЛОВ (слева)



Семья СТАРОСТИНЫХ

ДРУЖБА НАРОДОВ — ПОЛИТИЧЕСКИЙ ЛОЗУНГ ИЛИ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ?

ТЕКСТ: ИРИНА ДЕМИДОВА, ФОТО: МИХАИЛ ЯСТРЕБ

Со времен СССР мы помним достаточно много лозунгов, которые украшали наши города и предприятия. Но, пожалуй, самыми часто используемыми были слоганы и символы, которые воспевали дружбу народов Советского Союза. Надо отметить, что пропаганда национальной толерантности была достаточно успешной — в период «развитого социализма» таких всплесков национализма, подобных тем, что то и дело возникают в современной России, припомнить сложно.

А как обстоит дело с национальной толерантностью у нас на Вологодчине? И стоит ли вообще сегодня поднимать этот вопрос в нашей области, которая занимает одно из первых мест в России по доле русского населения в регионе (96,56%)? На эту тему мы сегодня побеседуем с **Владимиром Боглаевым**, генеральным директором ОАО «Череповецкий литейно-механический завод», на котором сегодня успешно работает, возможно, самый интернациональный коллектив в стране.

— **Владимир Николаевич, учитывая, что на предприятии, которым вы руководите, работают выходцы из разных концов бывшего Советского Союза, не является ли для вас проблемным национальный вопрос?**

— Я думаю, что именно созданный многонациональный коллектив стал главным рецептом спасения одного из старейших предприятий города. Напомню, что после признания «Северсталью» своей «дочки» бесперспективным активом и продажи завода как непрофильного, предприятие фактически умерло. Многомесячные задержки зарплаты и безнадежные долги кредиторам при минусовых чистых активах компании, а потом и внешнее управление сделало завод не самым привлекательным местом работы для жителей Череповца. По всем показателям завод попадал под определение «банкрот». Кто сегодня сталкивается с ОАО «ЧЛМЗ» и оценивает его нынешние достижения, с трудом могут себе представить, что такие времена на предприятии вообще могли быть. Очевидная заслуга в том, что завод показывает на протяжении последних лет уникальную динамику роста, конечно, у вновь собранного коллектива, который и сотворил это небольшое, в масштабах страны, экономическое чудо.

— **И в чем же заключались экономические преимущества этой интернациональной команды?**

— Сам часто задавал себе этот вопрос и единственный разумный ответ для себя находил в сравнении с заселением колонистами Америки. Только те срывались с насиженных мест в поисках религиозной и политической свободы, а наша команда складывалась из людей, ценящих свободу работать и создавать. Эффект от смешения культур и рискованного менталитета колонистов позволил добиться экономического расцвета Нового Света. Похоже, что этот эффект сработал и на ОАО «ЧЛМЗ», ведь многие приехавшие специалисты имели опыт работы и серьезные достижения в крупнейших компаниях России и ближнего зарубежья. Люди в багаже имели нереализованные проекты и идеи, которые не были интересны на прежних местах работы. Ну и, конечно, это были носители информации о рынках за пределами города. Той информации, с которой не ознакомишься в Интернете. Возможно, по этой причине умирающий завод, имеющий в своем портфеле заказов 95% поставок на ОАО «Северсталь», превратился в активного игрока на рынках за пределами области. Сегодня почти 94% продукции мы отгружаем за границы Вологодчины и из них 35% — на экспорт. Нашими потребителями являются около 200 компаний самой разной отраслевой принадлежности от Магадана и Комсомольска-на-Амуре до Кольского полуострова. Убежден — тот факт, что на протяжении последних 8 лет на заводе номенклатура ежегодно меняется более чем на 50%, — это следствие наличия создавшейся команды, мечтающей о самореализации и новаторстве, — для чего они сюда и приехали.

— **А насколько широк географический разброс специалистов, работающих на предприятии?**

— Простое перечисление может занять полосу вашего уважаемого издания, поэтому лишь коротко пройду по руководителям предприятия. Сам я родом из Белоруссии. Оттуда же приехали главный технолог, главный сварщик, главный конструктор, начальник сварочно-сборочного цеха и еще ряд ведущих специалистов. Мой первый заместитель — из Украины, финансовый директор — из Татарстана, выходцем из Калуги был главный инженер, главный бухгалтер — Белгородская область, начальник управления качеством — из Архангельска, главный механик — грузин, начальник литейного производства и начальник литейного цеха №2 приехали из Челябинска, отсюда же приехала и первый начальник службы управления персоналом, родом из Таджикистана начальник 1-ого литейного цеха, из Молдавии — главный металлург и начальник цеха сборки тракторов и спецтехники. Интересно, что жили они на одной улице в Кишиневе, а познакомились уже в Череповце. Можно еще долго перечислять. Когда в ноябре прошлого года состоялся турнир по боулингу «Интернациональный кубок ОАО «ЧЛМЗ», то в нем участвовало 12 команд, которые были организованы работниками завода из разных стран и регионов. Среди игроков — представители Беларуси, Молдавии, Украины, Таджикистана, Кавказа, Урала, различных городов России и, конечно же, Череповца. Причем Кавказ и Беларусь выставили по две команды. На ОАО «ЧЛМЗ» люди разных национальностей и вероисповеданий не только дружно работают над общими целями, но и вместе отдыхают.

— **То есть организация совместного досуга позволяет вам решать национальный вопрос?**

— Нет. Скорее совместный отдых стал возможен при отсутствии национальной проблемы. Я уже не раз отмечал, что наш завод является маленькой экспериментальной территорией, перед которой стоят те же проблемы, что и в целом перед нашей большой страной. Это касается и диверсификации производства, и модернизации, и инновационного развития, и, наконец, национального вопроса. Просто решаем мы эти проблемы

более грамотно и, соответственно, добиваясь лучшего результата. Главная причина отсутствия межнационального трения на заводе — справедливое распределение между участниками создания совместного продукта. Когда основным и единственным критерием оценки специалиста является его эффективность и полезность для общего дела, то национальный вопрос просто снимается с повестки. Уверен, что именно справедливое распределение национального достояния и объективное признание заслуг друг друга являются ключом решения и национального вопроса в России.

— Хотите сказать, что для ОАО «ЧЛМЗ» политика национальной толерантности, сложившаяся на предприятии, стала составляющей экономического развития?

— Завод — это частный случай.

Если внимательно посмотреть на успехи глобальных мировых игроков, то вы без труда заметите, что для достижения успеха они активно применяли те или иные стратегии межнационального сотрудничества для вовлечения в процессы производства и потребления максимально возможной численности людей. Это происходит не случайно, а имеет под собой совершенно четкую научную базу.

Законы диалектики объективны.

В данном случае экономического эффекта позволяет добиваться действие закона перехода количества в качество. Национальная самозащита неизбежно приведет к снижению качества экономики территории из-за потери своей доли на рынках сбыта, что неизбежно приведет к потере страной геополитической конкурентоспособности из-за роста удельных затрат на технологическое развитие.

Правильность моих утверждений вполне доказывают события последних 20 лет

российской истории — ведь рынком сбыта нашей высокотехнологичной продукции был почти весь мир. Но основой рынка сбыта и международной кооперации были все-таки страны СЭВ (Совет Экономической Взаимопомощи — международная экономическая организация многостороннего сотрудничества социалистических государств с общей численностью населения около 400 миллионов человек). Не говоря о вдвое, по сравнению с сегодняшней Россией, более емком внутреннем рынке, с еще почти 140 миллионами населения, проживающими в союзных республиках. Именно потеря этого рынка в глобальной войне экономических систем стала, на мой взгляд, основной причиной деградации нашей промышленности и науки.

«Наш завод является маленькой экспериментальной территорией, перед которой стоят те же проблемы, что и в целом перед нашей большой страной. Это касается и диверсификации производства, и модернизации, и инновационного развития, и, наконец, национального вопроса».

Сошлюсь на расчеты политического консультанта Анатолия Вассермана, больше известного широкой публике как непобедимого эрудита в «Своей Игре». Суть его тезисов заключалась в том, что существует некая минимальная численность населения на рынке, которая необходима для того, чтобы новые разработки, выпущенные на этот рынок, хотя бы теоретически имели шанс окупиться. В условиях постсоветского пространства, согласно примененным им методам математического анализа, эта минимальная

численность — 200 миллионов человек. Правда, это условие является необходимым, но не достаточным. Исходя из своих расчетов, он рискнул предположить, что без объединения в общий рынок России, Украины, Белоруссии и Казахстана, ни одна из этих стран не имеет шансов остаться в числе технологически развитых в среднесрочной перспективе.

Думаю, что создание Таможенного союза и попытки консолидации части стран из числа бывших союзных республик в единое экономическое пространство с общим рынком, на котором явным лидером является Россия, — это попытка нашего руководства создать условия для модернизации нашей промышленности и запуска сценария инновационного развития страны. Уверен, что если бы Украина вошла в подобный союз, то в ближайшей исторической перспективе России удалось бы вернуть себе многие утраченные позиции в геополитике и глобальной экономике.

По этой же причине считаю, что те горячие головы, которые сегодня призывают к изоляции великороссов от периферийных национальных образований, являются в лучшем случае не очень грамотной в этом вопросе частью населения, вольно или невольно играющей на руку геополитическим конкурентам России на глобальном рынке.

— Владимир Николаевич, я правильно понимаю, что вы считаете национальную толерантность основой экономического роста?

— Я бы сказал по-другому. Получение решающих конкурентных преимуществ в глобальной конкурентной борьбе, без вовлечения в процесс производства и сбыта максимального количества населения земного шара, сегодня невозможно. Национальная толерантность и честная национальная политика может значительно облегчить нам решение этой задачи. **Р**



В турнире по боулингу «Интернациональный кубок ОАО «ЧЛМЗ» участвовало 12 команд, которые были организованы работниками завода из разных стран и регионов.

ЭКОНОМИЯ НА АТС В ОФИСЕ

Компания «Энфорта» раскрывает широкие возможности альтернативной АТС

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

Сегодня популярность IP-телефонии в мире бурно растет, поскольку преимущества новых технологий дают компаниям новые возможности.

Одной из них является возможность переноса системы телефонии, в частности — офисной АТС из самой организации на хостинг, а также передачу обслуживания этой системы профессиональной компании-провайдеру.

Виртуальная АТС от компании «Энфорта» «Энфорт@ТС» — это услуга, которая заменяет офисную мини-АТС или даже колл-центр. Она включает в себя многоканальный номер, запись разговоров, голосовые приветствия, перевод вызова — все это и многое другое доступно через Интернет без приобретения специального дорогостоящего оборудования. Использование

виртуального аналога в разы сокращает стоимость расходов в сравнении со стационарной АТС.

Остановимся подробнее на основных функциях «Энфорт@ТС».

- Использование внутренних коротких номеров для звонков внутри офиса. Эта функция позволяет осуществлять телефонную связь между сотрудниками организации с использованием коротких номеров. Их диапазон определяется организацией самостоятельно и может быть любым.

- Многоканальный телефон. Имея одну соединительную «физическую» линию, а также «Энфорт@ТС», например, на 10 аккаунтов, все 10 сотрудников организации смогут одновременно совершать исходящие или принимать входящие звонки.

- Перевод входящего или исходящего звонка. При условии, что организация использует IP-телефон с функциональными клавишами Hold или Transfer, у нее есть возможность переводить входящие вызовы на любой короткий номер.

- Переадресация звонка по статусу «не ответил/занят». При соблюдении определенного условия абонент может настроить переадресацию на любой другой телефон как внутри организации, так и извне, например, на мобильный телефон сотрудника.

- Ожидание и удержание вызова, конференц-связь — это возможность принять второй звонок, удерживая первый, а также объединить их в один разговор, в котором будут участвовать от трех собеседников. «Энфорта» гарантирует хорошее качество связи при одновременном разговоре до 5–6 абонентов. При этом телефонный аппарат должен поддерживать данную функцию.

- Интерактивное голосовое меню (IVR) — система, которая предлагает набрать звонящему в организацию внутренний номер абонента для соединения с конкретным сотрудником или службой. При большом потоке звонков от клиентов IVR-меню высвобождает значительную часть времени сотрудников, которое раньше уходило на перевод звонков вручную. Кроме того, IVR-сценарий может

предоставить стандартную информацию в автоматическом режиме, например, адрес и часы работы организации.

- Группы дозвона. Группу сотрудников, например, отдел продаж, можно объединить в группу дозвона, выделив им отдельный городской номер, при поступлении звонков на который вызов будет поступать одновременно всем участникам группы.

- PC-Клиент Communicator — программа, позволяющая совершать звонки прямо с компьютера с использованием гарнитуры или USB-телефонов.

Какие удобства и выгоды предоставляет продукт «Энфорт@ТС» для организации, которая решила им воспользоваться? Во-первых, это быстрое подключение (один-два дня) всех рабочих мест офиса клиента к виртуальной офисной АТС с присвоением внутренней короткой нумерации и с обеспечением привычного сервиса офисной АТС. Во-вторых, все рабочие места организации-клиента будут иметь возможность совершать исходящие вызовы одновременно независимо от количества городских номеров и соединительных линий. В-третьих, политику приема входящих вызовов можно изменить в любое время и без дополнительных расходов на обслуживание. Любые настройки выполняются администратором в web-кабинете, поэтому ждать, когда придет мастер, теперь не обязательно. В-четвертых, «Энфорт@ТС» позволяет объединить единой короткой нумерацией территориально удаленные офисы. При этом звонки между офисами, даже если они находятся в разных городах, не тарифицируются. Если один из офисов или вся организация переехала, номера и тарифные планы сохраняются.

Доступность, выгодность и надежность услуг интернет-телефонии от «Энфорты» по достоинству оценят предприятия малого бизнеса, сетевые компании, организации, сотрудники которых работают дома, и многие другие. **Р**



тел.: (8202) 57-37-37
e-mail: info@cpv.enforta.com

тел.: (8172) 26-50-46
e-mail: info@vid.enforta.com

www.enforta.ru



СБЕРБАНК

Всегда рядом

КРЕДИТ «ДОВЕРИЕ» ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Ждем Вас в отделениях Сбербанка России!

Телефон для справок:
8 800 555 55 30
(звонки по России – бесплатно)
www.sberbank.ru



Подробнее
информацию
о кредитных продуктах
ОАО «Сбербанк России»
для малого бизнеса, условия
кредитования и документах,
необходимых для получения кредита,
Вы можете узнать в отделениях,
обслуживающих
юридических лиц, по телефону Контактного центра
или на сайте Банка.

Условия действительны на 08.02.2012. Иллюстративные условия
приведены
Банком в одностороннем порядке.

Информация, представленная в данном материале,
не является публичной офертой.

ОАО «Сбербанк России», Генеральная лицензия Банка России
№ 1481 от 30.08.2010. Реклама. Февраль 2012 г.

Программа
финансовой поддержки

ЗА ГАЗ НУЖНО ПЛАТИТЬ!

ТЕКСТ: АНДРЕЙ СОЛДАТОВ, ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

За окном еще трещат февральские морозы, а вологодские газовики уже начали подготовку к будущему отопительному сезону 2012–2013 гг. В середине марта на Вологодчине стартует кампания по согласованию лимитов природного газа на будущий год. Каждый район будет обосновывать свои реальные потребности в голубом топливе, необходимом для отопления жилья и объектов социальной сферы. Важнейшим критерием при согласовании лимитов газа является уровень платежной дисциплины потребителей.



Лидер по расчетам за потребленное топливо на Вологодчине — Череповец. Из года в год коммунальные потребители металлургической столицы области вовремя и в полном объеме рассчитываются с компанией «Газпром межрегионгаз Вологда». На втором месте — Вологда, практически все коммунальные предприятия которой добросовестно исполняют договорные обязательства. Также в список лучших потребителей компании «Газпром межрегионгаз Вологда» входит Бабаевский район.

Однако, в целом по области ситуация с расчетами за природный газ организациями коммунального комплекса (ОКК), увы, ухудшается. На начало февраля просроченная задолженность муниципалитетов и предприятий, отапливающих жилищный фонд и организации социальной сферы, впервые превысила отметку в 600 млн рублей. За комментарием мы обратились к заместителю генерального директора компании «Газпром межрегионгаз Вологда» **Сергею Романцову.**

— **Сергей Михайлович, СМИ сообщали, что в начале февраля в Правительстве области прошло расширенное совещание по расчетам за газ, на которое были вызваны главы муниципалитетов и директоры тепло-снабжающих предприятий. Что случилось?**

— Ситуация и правда очень непростая. Впервые за всю историю газоснабжения Вологодчины предприятия коммунального комплекса задолжали нам более 600 млн рублей. Причем речь идет о просроченной задолженности. Такого раньше не было никогда. Также нас беспокоит негативная тенденция в расчетах за газ, которая прослеживается в последние три года. Смотрите сами: в начале февраля 2010 года просроченная задолженность ОКК за газ составляла 416 млн рублей, в феврале 2011 уже 457 млн рублей, и, наконец, сейчас — 601 млн рублей. Несмотря на все сложности, компания «Газпром межрегионгаз Вологда» на 100% исполняет свои обязательства по бесперебойному снабжению газом своих потребителей. Сейчас середина февраля, на улице лютый мороз, однако газовые котельные по всей области работают в штатном режиме.

— **Какие районы хуже всего рассчитываются за поставки природного газа?**

— Хуже всего дела обстоят в Сокольском районе. Долг муниципалитета, предприятий, расположенных на его территории, а также населения превышает 134 млн рублей. Не стоит сбрасывать со счетов неплатежи за тепло и коммунальные

услуги, в которых, как вы понимаете, тоже присутствует газовая составляющая. Коммунальные долги сокольчан превышают 143 млн рублей. Из них почти половина — долги, накопившиеся за прошлые годы. Районные власти уверяют нас, что собрать их невозможно.

— Это действительно так?

— Не буду отрицать, ситуация в Соколе очень непростая, но нужно работать! Именно поэтому 13 февраля мы провели в администрации Сокольского района расширенное совещание, посвященное вопросам урегулирования проблем неплатежей потребителей за природный газ. О серьезности проблемы говорит состав участников. За стол переговоров сели генеральный директор ООО «Газпром межрегионгаз Вологда» Владимир Агафонов, глава Сокольского района Сергей Сорогин, глава Сокола Николай Дубов, представители трех профильных департаментов Правительства Вологодской области, и.о. руководителя РЭК Вологодской области Ирина Жукова, директора крупнейших теплоснабжающих предприятий района, руководители местных подразделений службы судебных приставов, полиции и прокуратуры.

Вдумайтесь, только лишь просроченная задолженность ОКК Сокольского района перед компанией «Газпром межрегионгаз Вологда» превышает 117 млн рублей. Это пятая часть просроченной задолженности всех коммунальных предприятий Вологодчины. В Сокольском районе наиболее полно проявились такие проблемы ЖКХ, как непрозрачность и неэффективность, которые

крайне негативно отражаются на собираемости платежей за газ.

— Вы выяснили причины возникновения неплатежей, из-за которых ваша компания не получает плату за поставленный природный газ?

— Во-первых, это долги населения Сокольского района за коммунальные услуги. Сейчас они составляют 134 млн рублей. В свою очередь коммунальные предприятия, не получая от населения денег, задолжали теплоснабжающим организациям порядка 110 млн рублей. И, наконец, долги теплоснабжающих организаций перед ресурсоснабжающей организацией — ООО «Газпром межрегионгаз Вологда», с учетом февральского потребления, превышают 190 млн рублей.

Вторая причина в том, что власти района и местное подразделение службы судебных приставов принимают недостаточные меры по возврату долгов. Если население Сокола полностью рассчитывается за коммунальные услуги, то проблема газовых долгов этого района будет снята. Мы очень надеемся, что администрация района, работники коммунальных предприятий, судебные приставы активизируют работу по взиманию долгов с населения. Система ЖКХ не должна стать спусковым крючком кризиса неплатежей в районе и области. Через месяц на Вологодчине начнется кампания по согласованию лимитов природного газа на 2013 год. Если к концу марта Сокольский район не рассчитается с долгами, то ему будет очень сложно сохранить гарантированные объемы голубого топлива на уровне нынешнего года.

— Какой из районов на втором месте в вашем антирейтинге?

— Как ни странно, это относительно благополучный Вологодский район с долгом в 84 млн рублей. Ситуацию сильно осложняют неплатежи со стороны агропромышленных предприятий. В первую очередь, это свинокомплекс «Надеево», птицефабрики Вологодского центра птицеводства. Один только поселок Федотово должен 12 млн рублей. Проблемы и с коммунальным предприятием «Сосны» — там долг составляет 10 млн рублей.

Великоустюгский район накопил порядка 68 млн рублей, Череповецкий — 45 млн, Грязовецкий — 35 млн рублей. Также есть проблемы с расчетами за газ в Тотемском и Чагодощенском районах.

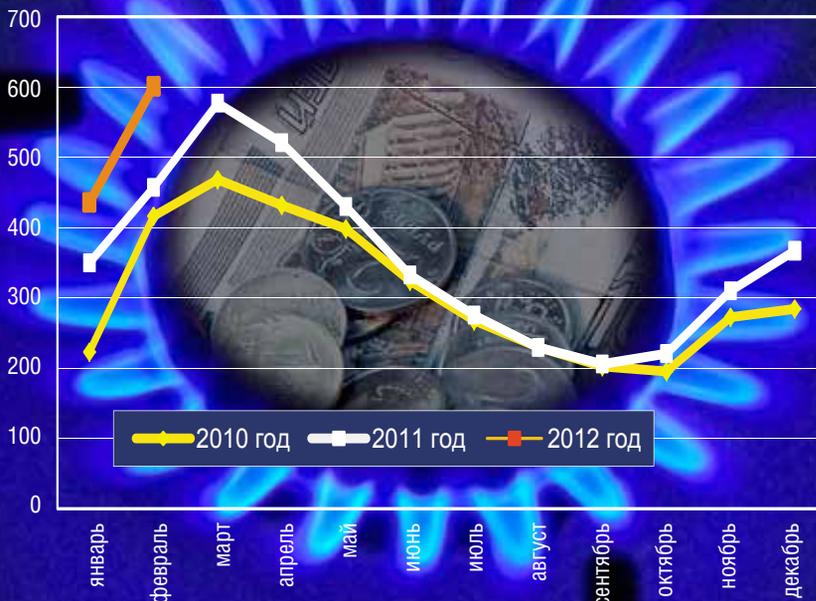
В этих муниципалитетах власти, по нашему мнению, прилагают недостаточные усилия по взысканию долгов. Мы и сами занимаемся сбором платежей за газ, абонентские пункты у нас есть в большинстве районов. У нас показатель собираемости платежей по итогам прошлого года превысил отметку в 99%. Что мешает районным властям так же наладить работу?

— Как вы оцениваете деятельность управляющих компаний, действующих на территории области?

— Хороший вопрос. Непрозрачность коммунального хозяйства — одна из главных причин возникновения долгов. И некоторые управляющие компании (УК) пользуются несовершенством законодательства. В Вологде мы работаем с населением напрямую, а вот в других городах и районах сбором платежей занимаются ТСЖ и управляющие компании. Нам известны примеры, когда руководство УК, забрав у жильцов деньги, тратит их на зарплаты и приобретение автомобилей вместо того, чтобы рассчитаться с поставщиками услуг, как это положено по закону. Местные власти просто обязаны вмешиваться в подобные ситуации, чтобы обеспечить максимальную прозрачность прохождения коммунальных платежей от потребителя к ресурсоснабжающей организации. От недобросовестного поведения руководителей УК могут пострадать простые люди, чего мы не можем допустить.

Кстати, государство услышало нас: сейчас готовится законопроект, по которому введут так называемую «схему автоматического расщепления платежа». Министерство регионального развития обяжет управляющие компании собирать деньги только за свои услуги. В свою очередь ресурсоснабжающие организации смогут принимать предназначенные им средства у населения напрямую. Уверен, что как только новые правила заработают, а это случится уже в этом году, система оплаты коммунальных услуг станет значительно прозрачнее. **Р**

Динамика задолженности за поставки газа в 2010—2012 годах, млн руб.



ВМЕСТЕ ЛЕГЧЕ ДВИГАТЬСЯ В ГОРУ

ВКЛАД «ЗИМНИЙ»

Ставки по срочному вкладу «Зимний», открытому с 10 января по 29 февраля 2012 года составляют: в российских рублях от 7,5%–8,7%, в долларах США от 2,5%–4,55% и в евро от 2,5%–4,6% в зависимости от срока вклада. Минимальная сумма вклада 15000 рублей / 500 долларов США / 500 евро. Минимальный срок вклада 3 месяца. Процентная ставка по вкладу фиксированная и не подлежит изменению до указанной в договоре даты возврата вклада включительно. Ставка при досрочном закрытии вклада — 0,01%. Пополнение и частичное снятие вклада — не допускается. Выплата процентов в конце срока вклада. При открытии срочного вклада вкладчику бесплатно предоставляется обслуживание пакета банковских услуг «Классический» в течение одного года с момента заключения договора банковского вклада (но не более срока вклада). Возможно оформление пакета личного страхования владельцев вкладов «Конфиденс» (услугу предоставляет страховая компания ООО «Сожкал Страхование Жизни»).

СТАВКА В РУБЛЯХ — 8,7%



ОАО АКБ «РОСБАНК». Группы СС-банк Женева, Париж.

ВМЕСТЕ МЫ СИЛЬНЕЕ



SOCIÉTÉ GÉNÉRALE GROUP

8-800-200-66-33
(звонок по России бесплатный)

www.rosbank.ru

Редакция журнала «Бизнес и Власть» к 155-летию юбилею Международного женского дня подготовила для читателей небольшой сюрприз — вместо традиционной рубрики «Опрос» запустила специальный проект. В нем мы представляем пять историй успешных женщин. Они разного возраста и рода занятий, но все по-своему счастливы. Они не делают выбор между семьей и карьерой и точно знают, чего хотят от жизни.

ФОТО: МИХАИЛ ТРАПЕЗНИКОВ

Несмотря на то, что я получила классическое музыкальное образование — школа, училище, музыкально-педагогический факультет ВГПУ — для меня никогда не было целью сделать карьеру музыканта или дирижера. Мне всегда легко давались музыкальные дисциплины, но музыку я рассматривала скорее как полезное хобби. Мой учитель в музыкальной школе говорила, что цель обучения музыке — не столько набор профессиональных навыков, сколько всестороннее воспитание; люди с таким «бэкграундом» всегда найдут место в жизни. То, что я получила в юности, позволило, как мне кажется, лучше понимать других людей и планировать собственное время. Участие в концертах и конкурсах, например, помогли научиться концентрироваться, работать на результат, импровизировать и не бояться публичных выступлений.

Именно эти качества мне помогли, когда я, переехав из Архангельска в Вологду, стала заниматься совершенно новым для себя делом — рекламой и маркетингом.

Когда я начала работать в этой сфере, почти сразу поняла, что мне ближе не продажа рекламного поля в СМИ, а планирование всего комплекса мероприятий, направленных на продвижение бренда. И поняла, что это мое. Я увлеклась настолько, что могла чуть ли не до утра работать в офисе в период подготовки проекта или отчета.

Самое важное в этом деле — никогда не сдаваться! Даже плохой результат — это уже результат. Главное — не паниковать, проанализировать положение дел, сделать правильные выводы и не опускать руки. При этом важно помнить моменты успеха, когда все происходит, как ты задумала.

При такой работе и напряженном графике, конечно, только поддержка близких людей могла дать силы и мужество начинать порой все сначала. Сестры — мои идейные вдохновители, мама — мой жизненный ориентир, человек с неиссякаемой энергией и житейской мудростью, муж — «правая рука» во всех моих начинаниях. Он всегда найдет правильные слова, выслушает меня и даст реальную оценку ситуации. Поэтому, когда три года назад мне предложили заняться изданием делового регионального журнала, большую часть бизнес-плана мы писали с ним вместе. Мы — одна команда и в проекте «Бизнес и Власть», и дома. Особенно чувствуется это сейчас, после рождения малыша, когда нам приходится замещать друг друга, расписывать каждый день буквально по минутам, чтобы все успеть...

Жизнь всегда готовит нам испытания, но нужно двигаться вперед! Я всегда верила, что если желать чего-либо всем сердцем и всей душой, то это обязательно получится.

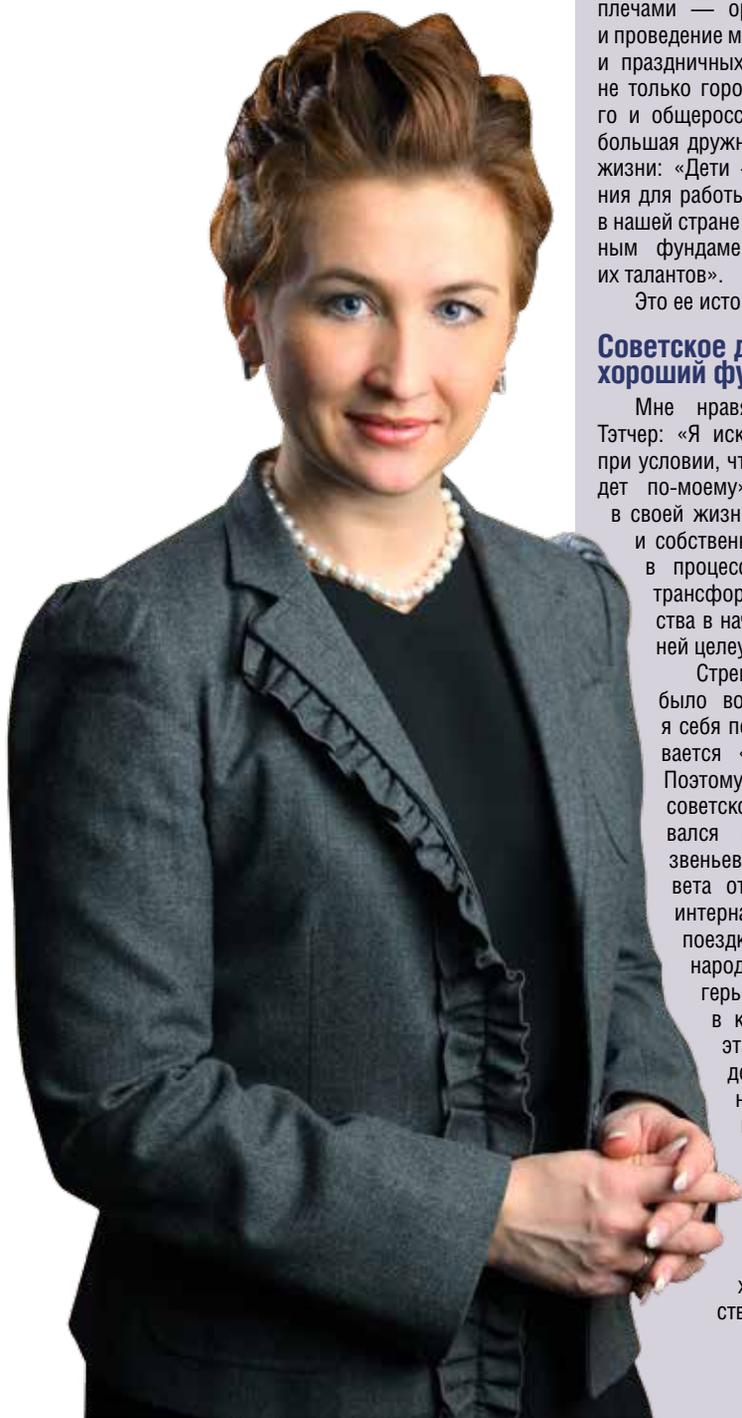


НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА:

«Все в моих руках, поэтому их нельзя опускать»

НАДЕЖДА МАШКИНА:

«Семья — не клетка с чужунными прутьями»



Надежда Машкина работает главным режиссером череповецкого МБУК «Дворец культуры «Строитель» им. Д.Н. Мамлеева». К своим 37 годам она имеет 3 высших образования, 16 лет стажа работы в сфере культуры и звание лауреата Государственной премии Вологодской области в области культуры и искусства. За ее плечами — организация, режиссура и проведение множества официальных и праздничных мероприятий, причем не только городского, но и областного и общероссийского уровня. У нее большая дружная семья, а девиз всей жизни: «Дети — источник вдохновения для работы над тем, чтобы жизнь в нашей стране и регионе была достойным фундаментом для реализации их талантов».

Это ее история от первого лица.

Советское детство — хороший фундамент

Мне нравятся слова Маргарет Тэтчер: «Я исключительно терпелива при условии, что в конце концов, выйдет по-моему». Всем достижениям в своей жизни я обязана родителям и собственному упорству, которое в процессе моего становления трансформировалось от упрямства в начале пути до сегодняшней целеустремленности.

Стремление быть первой было во мне всегда, сколько я себя помню, теперь это называется «синдром отличницы». Поэтому мой жизненный путь советской школьницы развивался вполне предсказуемо: звеньевая, председатель совета отряда, комиссар клуба интернациональной дружбы, поездки в «Артек» и Международный пионерский лагерь в Венгрии, вступление в комсомол... Возможно, эта логичная цепочка продолжалась бы и далее, но тут наша страна резко поменяла вектор своего развития, но именно этот детско-подростковый период моей жизни, когда нужно было успевать хорошо учиться, участвовать в общественной

жизни, заниматься в кружках и студиях и при этом активно помогать по дому родителям, стал хорошим фундаментом дней сегодняшних.

Семья и карьера

Действительно, совмещать карьеру и ведение домашнего хозяйства очень сложно, но все-таки можно. Секрет очень прост — нужно просто этого хотеть!

Скажу честно: приоритет профессионального роста, желание достичь высшего пилотажа в своем ремесле были для меня всегда прежде дел семейных. Но если семья — не клетка с чужунными прутьями, а живой организм, который очень чутко реагирует на потребности всех ее членов, то всегда, в зависимости от ситуации, акценты будут расставляться очень органично.

Сейчас у меня любимый муж, который меня во всем поддерживает, и трое чудесных детей. Я полна новых карьерных планов и творческих свершений, а еще очень надеюсь, что года через три-четыре смогу родить двойняшек и они будут не помехой, а стимулом добиться еще большего.

Женщина на «мужской» работе

Действительно, у моей профессии даже название мужское — «режиссер», и график работы — 24 часа в сутки, зачастую без выходных. Но выходя к людям, с которыми ты делаешь тот или иной проект, нужен огромный энергетический потенциал, чтобы каждый из них не только услышал, но и почувствовал свою задачу. И поэтому, чтобы хорошо выглядеть и быть в тонусе, каждое утро я улыбаюсь и говорю себе: «Все прекрасно!» И с этой «программной установкой» — только на позитив — я выхожу из дома.

Чтобы быть успешным и жить в гармонии со своим внутренним миром, обязательно нужно любить своих близких, дарить им свое внимание и заботу, неважно, сколько времени вы проведете вместе, главное, чтобы они не переставали чувствовать вашу неразрывную связь. Природа любой женщины такова, что, как бы ни разобщены были интересы ее близких, она всегда найдет возможность объединить всех в единое целое, которое мы с любовью называем «Семья»!

Четыре года назад, когда Елене Яковлевой, руководителю департамента планирования и закупок Управляющей компании «Айс-берри», предложили возглавить сначала руководство фабрикой мороженого ОАО «Айс-Фили» в Москве, а потом и ООО «Вологодское мороженое», она согласилась без колебаний.

Работа

«К тому моменту мне уже стало неинтересно на прежней должности: механизм работы был отлажен и четко работал, никаких особых поисков и новаций от меня уже не требовалось. А я, по своей сути, — человек, которому интересно ставить новые, более высокие цели и достигать их».

К тому же, признается она, уже тогда у нее было понимание, что она вполне готова решать более масштабные задачи и занимать более ответственную должность.

Инженер-теплоэнергетик по образованию, Елена Яковлева по этой специальности никогда не работала, хотя не сомневается: инженерные знания пригодились, особенно сейчас, когда ее работа связана с крупным производственным предприятием, оснащенным современным оборудованием и развитой сетью инженерных коммуникаций.

Под ее началом в разное время года (ведь мороженое — продукт сугубо сезонный) работают от 700 до 1200 человек. Она уверена: для того, чтобы быть руководителем даже небольшого коллектива, безусловно, нужны лидерские качества: «Конечно, некоторые задачи «руководителя» у меня были с самого детства. Я была заводилой или, по меньшей мере, активным участником всех проделок во дворе и в школе. Постоянно стремилась реализовать свои новые идеи и увлечь ими всех окружающих».

Но даже с врожденными качествами лидера без опыта в руководящей работе не обойтись. В этом смысле у нее была хорошая школа. Работать начала еще в студенческие годы. Семья, где родители — инженеры, сполна ощутила на себе все «прелести» начала девяностых. Так что в юном возрасте ей пришлось реально заботиться о хлебе насущном для семьи. В разное время работала секретарем, бухгалтером, продавцом... И всегда старалась не замыкаться в рамках сугубо служебных обязанностей: «Осознание, что мне этого мало, было с первых дней работы. Всегда предлагала: а давайте я еще вот это

сделаю — документы оформлю, сертификаты подберу... То есть, хотелось участвовать во всем».

Личная жизнь

«Сейчас основную часть моего жизненного пространства и времени занимает работа», констатирует она без тени сожаления.

Ну а как же семья? Неужели у молодой и привлекательной женщины все замыкается на работе, пусть даже очень интересной и престижной?

«Есть семья — это моя мама и мои дети».

Рассказывает, что поначалу планировала перевезти их в Вологду, но потом поняла, что с этим лучше не торопиться, семье привычней жить в своей обстановке. Регулярно ездит в Москву, общается с детьми по скайпу: девочки демонстрируют маме свои рисунки, поделки, рассказывают, чем занимались в течение дня. Так что, несмотря на расстояние в пятьсот километров, она полностью в курсе их дел, настроений и желаний.

И все остальное

Прошу Елену сформулировать свое жизненное кредо и предлагаю варианты: «Об этом я подумаю завтра!» или «Бороться и искать...»

«Однозначно, второе, но, скорее, в такой формулировке: «Двигаемся вперед! Вместе!» А думать обо всем приходится сегодня, завтра может быть поздно».

Она совершенно не чувствует себя одинокой. В вологодской квартире ее с нетерпением ждут собака и кошка: «Моя кошка — очаровательное существо породы сфинкс — совершенно не дает мне скучать вечерами. Тем более что долгими их никак не назовешь — обычно я прихожу поздно».

И уверяет, что живет в согласии с собой: «У меня есть любимые и любящие дети, я вижу, как горят их глаза, когда они общаются со мной. А еще есть замечательная работа, и меня удовлетворяет тот результат, который я здесь получаю. Для счастья мне больше ничего не надо. По крайней мере, сегодня».



ЕЛЕНА ЯКОВЛЕВА:
«И об этом я должна подумать сегодня»

ТАТЬЯНА НИКИТИНА: «Подумай и попробуй еще раз!»



Когда не жаль времени

«Я всегда делала то, что мне интересно. А раз интересно, то и времени не жалко», — говорит депутат Законодательного Собрания области Татьяна Никитина.

«Как это удавалось совмещать с обязанностями матери и жены? Меня всегда поддерживали родные. Когда муж служил в Афганистане, я осталась с маленькой дочкой. Ребенок болел, как все дети, но я всегда могла рассчитывать на помощь близких и даже ездила в командировки».

Татьяна Никитина закончила факультет иностранных языков, работала в сфере туризма, а потом на долгие годы ее судьба оказалась связана со знаменитой усадьбой Гальских в Череповце.

Именно с музеем связан случай, который заставил ее усомниться, права ли она, всецело отдаваясь работе? Заболела семилетняя дочь. Обычная простуда, но девочке так хотелось, чтобы мама никуда не уходила...

«В музее проходила выставка «Матрешка». В этот день было запланировано посещение десяти детсадовских групп, а проводить экскурсию некому — кто-то из сотрудников болел, кто-то был в командировке. Я представила детей перед закрытыми дверями... и ушла, попросив смотрительницу музея посидеть с дочкой», — вспоминает она.

Дочка не раз припоминала маме эту историю. И только начав работать сама, кажется, поняла: мама тогда не могла поступить иначе.

Карьера — не самоцель

Можно не сомневаться: то, что называется карьерой, было бы у нее на любой работе. Хотя вряд ли она задумывалась об этом в школе, где была председателем совета дружины, в институте, где возглавляла профком факультета. Да и на работе было не до этого.

«Как-то само собой получалось, что я была в гуще событий. Мне кажется, это от отца, он работал в лесной промышленности и был, на мой взрослый теперь уже взгляд, хорошим управленцем. А бабушка мне всегда говорила, что нужно искать добро в самой себе и к каждому человеку относиться по-доброму. Опять-таки гораздо позже, став взрослой, я поняла, что по своей сути это библейская заповедь: относись к людям так, как ты хочешь, чтобы относились к тебе», — формулирует она секреты карьерного успеха.

А еще объясняет его тем, что в разное время рядом были люди, которые исподволь подсказывали, как поступить в той или иной ситуации: классный руководитель Валентина Рябева, друг юности, а сейчас известный и уважаемый человек, профессор Леонид Малыгин. «Это он подтолкнул меня на работу в политике. И, конечно же, не могу не назвать Георгия Шевцова, с которым мы вместе работали в череповецком горкоме комсомола. Он очень помогал мне и в те годы, и сегодня».

Одни работают, другие — сетуют

В Законодательном Собрании Татьяна Никитина с 2003 года, хотя в политических процессах начала участвовать еще в 1997-м.

Сегодня депутат Никитина занимается вопросами местного самоуправления: «Сегодня приходится признать: оценка власти людьми далека от той, которую мы хотели бы получить. Значит, надо разобраться: то ли исполнение закона неудовлетворительно, то ли причина в том, что полномочия не подкреплены соответствующим финансированием. На мой взгляд, решающую роль сыграл человеческий фактор — очень многое зависит от того, кто стоит у власти на местах. Проявив достаточно много районов, встречаясь со многими людьми, вижу, что одни работают с тем, что есть, а другие только сетуют на нехватку средств», — размышляет она.

В сегодняшней работе для нее самое важное — возможность общения с людьми: «У каждого человека можно многое почерпнуть, и я стараюсь учиться».

Секрет ее молодости

Значительная часть ее жизни проходит в командировках, в дороге. Тем не менее, нельзя не удивляться, как она ухитряется всегда прекрасно выглядеть. «Я абсолютно убеждена, что секреты молодости, красоты, обаяния не в том, что ты не вылезашь от косметолога, а в отношении к жизни», — уверена она.

Хотя, конечно, если есть возможность, непременно бывает в русской бане — это великолепный способ добавить себе здоровья и настроения.

Вообще, оптимистичный взгляд на жизнь — ее кредо: «Даже в самые сложные минуты нельзя опускать руки. Не получается? Отойди и подумай, а потом подойди с другой стороны, но никогда не впайдай в отчаяние».

«С юношеских лет я прокладывала себе дорогу к успешной карьере, чувствовала потребность в самореализации. Это как предназначение или смысл жизни, — говорит Далия Абу-Аль-Ниядж, руководитель модельного агентства «Линум». — Конечно, с появлением семьи и ребенка многое поменялось в моих прежних взглядах на определенные вещи. Но мы живем в то время, когда женщина просто обязана воспитывать детей, создавать домашний уют, всегда хорошо выглядеть, радовать и удивлять мужа, и при этом добиваться успеха на работе назло всем и вопреки всему».

«Любовь к искусству и красоте я познавала еще в животе у мамы»

Родившись в интернациональной семье, в детстве она часто переезжала с места на место: училась и в Украине, и в Алжире, и даже в Ливии, пока, наконец, родители не перевели ее в вологодскую школу № 14. «В школе я была активисткой, участвовала во всевозможных конкурсах, была в команде КВШЮКа. В 16 лет я создала свою первую коллекцию, заняла первое место на городском конкурсе молодых модельеров «Шаги в будущее». Моя коллекция состояла из 6 моделей, включая и меня, тогда мне тоже хотелось чувствовать себя моделью», — вспоминает Далия с улыбкой. Она признается, что на том этапе жизни ее вдохновителем была мама, на которую ей всегда хотелось быть хоть чуточку похожей: «Моя мама — совершенно потрясающий человек, она художник-модельер по историческим костюмам. Сейчас она работает во Франции, делает свои показы и выставки, пишет картины, играет русские романсы на гитаре. Видимо, любовь к искусству и красоте я познавала еще у нее в животе».

Именно в подростковом возрасте у Далии пришло осознание того, что же ей все-таки хочется взять от жизни: «Когда у тебя получается то, к чему стремился, это придает тебе еще больше сил, и ты уже не мыслишь свою жизнь без побед и успеха». После окончания школы она стала профессиональным конструктором-модельером, в настоящее время получает высшее образование в Университете технологии и дизайна. Неоднократно со своими коллекциями участвовала в выставке «Российский лен», дважды была приглашена Татьяной Михалковой на конкурс «Русский силуэт», ее работы по достоинству оценил и мэтр российской моды Вячеслав Зайцев.

Собственный бизнес и работа в «Линуме»

На волне успеха Далия открыла в Вологде собственное ателье. «Конечно,

у меня было очень много клиентов, заказы были прописаны на месяц вперед. Но так сложилось, что у меня не было команды единомышленников, которые помогали бы мне. Как говорится, «не хочешь, чтобы сделали плохо, тогда сделай лучше сам»... Сейчас, с появлением дочки я, взяла некоторую паузу. Но могу сказать, что у меня большие планы и, надеюсь, я смогу еще порадовать и удивить вологжан».

Стремясь поработать в большой компании, Далия пришла в модельное агентство «Линум», которое специализируется на показах одежды из льна от крупнейшего российского производителя. «У меня за плечами большой опыт работы на подиуме — еще в школе я ходила на занятия в модельное агентство и училась двигаться перед камерами, ходить по подиуму. Я пришла на «Вологодский текстиль» со своим портфолио, рассказала о себе, и меня взяли. Сейчас в нашем штате 40 моделей, с которыми мы занимаемся, я готовлю их к показам в Москве и Санкт-Петербурге, а также по всей Вологодской области».

«Жизнь — как стул на четырех ножках»

Далия соглашается с тем, что делать карьеру и заниматься семьей трудно. Но в то же время считает, что это вполне возможно: «Лично меня поддерживает моя семья. Дочурка, ради которой я стараюсь, и хочу, чтобы она потом мной гордилась. Мой муж, который во многом мне уступает и понимает. Он помогает мне, если я что-то не успеваю. Однажды он помогал мне ставить заклепки на коллекцию, которую я везла в Москву. Я рада, что рядом есть мужчина, который ценит мои старания быть лидером в своей сфере... Во всем должна быть гармония. Жизнь — как стул на четырех ножках. Одна ножка отвечает за здоровье, другая за семью, третья за карьеру, четвертая за отдых, если одна ножка сломается, стул стоять не будет. Мудрость в том, что нельзя все свои силы бросать на что-то одно, нужно стараться уделять должное внимание всем сферам жизни».

«Работа у женщины может быть какая угодно, но не нужно забывать, что мужчинам всегда нравится женственность, — рассуждает Далия уже как стилист. — Хотите почувствовать себя женщиной? Дайте право мужчине почувствовать себя мужчиной!»



ДАЛИЯ АБУ-АЛЬ-НИЯДЖ:

«Во всем должна быть гармония»



ПО ЗАКАЗУ

ТЕКСТ: АННА АРТЕМОВА

Принципиально новый цикл семинаров по работе в сфере государственного заказа начинает работать в областной столице на базе Вологодского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы. Это совместный проект Президентской академии и Комитета государственного заказа Вологодской области.

Кто не успел, тот...

«94-й ФЗ — это закон, который меняется просто космическими темпами, — говорит председатель Комитета государственного заказа Александр Торопов. — За 5 лет существования документа принято 32 федеральных закона с поправками. Чаще меняется разве что Бюджетный кодекс. Например, случается, что в первом квартале торги проводятся по одним правилам, а во втором уже по другим, вновь принятым и вступившим в силу». Все специалисты, работающие в сфере государственных закупок, отмечают, что главная сложность в их работе — вовремя отслеживать изменения в законодательстве. Но делать это необходимо — при работе с государственными закупками ответственность специалиста и руководителя ведомства велика. За нарушение Федерального закона «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение

работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» предусмотрены солидные штрафы. Александр Торопов считает, что работа с 94 ФЗ — вопрос служебной безопасности: «В администрации любого муниципалитета или ведомства обязательно должен быть как минимум один хорошо подготовленный для работы с госзакупками сотрудник», — и приводит примеры, когда нарушения в этой сфере стали основанием для возбуждения уголовного дела в отношении руководителей.

Власти на местах чаще упрощают себе работу, не пытаясь соответствовать многочисленным требованиям закона, и тем самым его нарушают. Любая проверка выявит эти нарушения, а об ответственности мы уже говорили.

По мнению Александра Торопова, залог успеха — в профессионализации сферы закупок: «Я считаю, что учитель должен

учить, а врач лечить, а госзакупками должен заниматься специально подготовленный специалист».

«Чаще всего в практике встречается неграмотный подход к определению предмета закупки и начальной цены контракта, — делится опытом Александр Торопов. — А вообще, с трудностями сталкиваются и заказчики, и исполнители заказов. Главная проблема последних — неумение оформить документацию для участия в конкурсе или аукционе. Бывают случаи, когда из десяти участников нам приходится отказывать девяти именно по этой причине. Результат такой работы — недовольные представители организаций и несостоявшийся конкурс. Коммерческим структурам, которые хотят участвовать в процессе госзакупок, тоже нужно готовить своих специалистов».

Учиться никогда не поздно

«Базовая программа, по которой традиционно обучаются все специалисты в сфере государственного и муниципального заказа, требует специального лицензирования, наш филиал эту процедуру прошел, — рассказывает директор Вологодского филиала РАНХиГС при Президенте РФ Вячеслав Приятелев. — За шесть лет реализации этой программы сотни специалистов получили в нашем филиале подготовку в одной из самых сложных сфер деятельности. Особенно приятно, что с нами всегда сотрудничают лучшие в этой области специалисты-практики. Преподаватели в деталях поясняют, как работать над формированием заказа, как проводить госзакупки в сфере здравоохранения, образования и других отраслях».

Слушатели программы отмечают, что очень важна в обучении практическая часть — материал дается и на уровне разъяснения законодательства, и отрабатывается на конкретных примерах. Такой подход специалисты считают самым результативным.

«И все же совершенно очевидно, что в настоящее время классическая программа подготовки специалистов в сфере госзаказа не актуальна, — уверен Вячеслав Приятелев. — Сегодня востребована оперативная информация, касающаяся текущих изменений в законодательстве. Наш новый подход к организации повышения квалификации в данной сфере — это предлагаемый цикл однодневных семинаров для специалистов заказчиков и исполнителей по актуальным вопросам подготовки и проведения процедур размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд. Каждый такой семинар — самостоятельная программа по конкретному и актуальному вопросу. Но все же каждый семинар будет логично дополнять общую систему. Поэтому допустимо участие либо в отдельных семинарах, по результатам которых слушатели

получат соответствующие образовательные сертификаты, либо в полном цикле, по результатам которого слушатели получат удостоверение о повышении квалификации».

В ожидании перемен

«В первой половине следующего года взамен всеми «любимого» 94-го закона надо принять федеральный закон, предусматривающий создание федеральной контрактной системы», — сказал Дмитрий Медведев в Послании к Федеральному собранию 22 декабря 2011 года. По его словам, новая процедура государственных и муниципальных закупок должна обеспечить высокое качество исполнения госзаказа и препятствовать формированию монопольно высоких цен и многомиллиардных коррупционных схем.

Над новым проектом работает и Александр Торопов, участвуя в заседании рабочих групп, обсуждая и предлагая: «Планируется изменить всю систему госзакупок, но больше

всего внимания уделяется контролю за исполнением контрактов, который сейчас практически не ведется. Есть предложение создать специальную контрактную службу, чтобы контрактные офицеры курировали реализацию того или иного контракта, на который тратятся бюджетные средства». Ожидается, что права государственных заказчиков будут расширены. Сейчас власти не могут проверять данные об участниках торгов, чтобы торги были равноправными прежде всего для добросовестных поставщиков. В результате зачастую право на исполнение государственного контракта получает фирма, которая не имеет должного опыта работы, специалистов нужной квалификации и т. д. Контракты перепродаются и, в конце концов, не исполняются.

«Все изменения в законе о госзакупках сразу найдут отражение в нашей программе обучения, — заверяет Вячеслав Приятелев. — Это значит, что участники семинаров, так сказать, с колес, будут осваивать новые

нормы. Я уверен, что, работая с опытными специалистами, сделать это будет гораздо проще, чем самостоятельно штудирова закон».



Серия семинаров

В 2012 году на базе Вологодского филиала РАНХиГС пройдут семинары по актуальным вопросам подготовки и проведения процедур размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд.

Тема семинара	Дата проведения
«Подготовка и проведение открытого аукциона в электронной форме»	23 марта
«Особенности размещения заказов на выполнение строительных и ремонтных работ»	20 апреля
«Проблемы подготовки технических заданий при размещении заказов на поставки товаров»	18 мая
«Одноименные товары, работы, услуги. Как не нарушить закон при подготовке процедуры размещения заказа»	22 июня
«Порядок оценки конкурсных заявок»	21 сентября
«Формирование и обоснование (начальной) максимальной цены контракта»	26 октября

Дополнительную информацию можно получить по телефону: (8172) 52-94-01. Заявку на участие в программе отправлять по адресу: 160017, г. Вологда, ул. Ленинградская, 71, БЦ «СФЕРА», 10 этаж, каб. 101, тел./факс: (8172) 52-92-87. При участии во всех семинарах цикла слушателям предоставляется скидка.





Фото с сайта informatio.ru

СОЦИАЛЬНЫЕ РЫЧАГИ НА БЛАГО ВОЛОГЖАН

«Протянуть руку помощи, чтобы не протянуть ноги» — таков негласный девиз демографической политики государства

ТЕКСТ: АНТОН ЯНКОВСКИЙ

Наступление Нового года традиционно было отмечено в России не только шумными застольями, пожеланиями «сбычи мечт» и брызгами шампанского, лихорадочно открываемого перед телевизорами под бой кремлевских курантов, но и целым рядом законодательных нововведений, напрямую касающихся изменений в жизни практически всех и каждого.

С новым счастьем!

Некоторые из этих новшеств были восприняты общественностью как гром среди ясного неба. Взять, скажем, таксомоторные фирмы, сотрудникам которых теперь необходимо колесить по градам и весям,

руководствуясь исключительно новыми правилами работы такси, и рядовых пассажиров, на собственных кошелках ощутивших рост тарифов на предоставляемые им «извозничьи» услуги.

Вал нареканий вызвал новый Федеральный закон № 323-ФЗ «Об основах

охраны здоровья граждан в Российской Федерации» от 21 ноября 2011 года. Среди непопулярных мер, в том числе, фигурирует введение обязательного тестирования учащихся школ на предмет употребления ими наркотиков (хотя здесь еще как посмотреть на этот вопрос). А статья 54 данного закона содержит вызывающее тревогу положение, дающее возможность не возвращать родителям из бедных семей их новорожденных младенцев (кстати, этот закон впору обсудить вообще совершенно отдельно).

Однако, несмотря ни на что, постараемся остаться оптимистами. Тем более что далеко не все изменения смахивают на нежелательные пертурбации. Но то, что делает государство в целом и правительство Вологодской области в частности для улучшения демографического климата и решения проблем материнства и детства, достойно лишь всяческих похвал, потому что власти в очередной раз протянули гражданам руку помощи.

Недетский размер детского капитала

Начнем с главного, а именно — с материнского (семейного) капитала (МСК). Его размер, как и заведено, был проиндексирован с учетом текущей инфляции и благодаря выведенным в результате математических расчетов 6% увеличился почти на 22 тыс. рублей. Теперь он составляет 387,6 тыс. рублей. Если учесть, что изначально, в 2007 году, его размер был равен 250 тыс., то результат, как говорится, налицо.

В чем еще, помимо увеличения самой суммы капитала, заключаются новшества? В том, что отныне МСК разрешили тратить на детские сады и школы, то есть, начиная с текущего года, средства маткапитала вполне могут быть направлены на оплату содержания вашего чада в детсаду и обучение в школе. При этом родители обязаны заключить с образовательным учреждением официальный договор (в нем обязательно должны быть указаны общая сумма оплаты, сроки погашения и перечень оплачиваемых услуг), после чего предоставить его вместе с соответствующим заявлением в Управление Пенсионного фонда по месту своего жительства.

Понятно, что в отличие от жилищного кредита, в счет погашения которого способен уйти сразу весь маткапитал, на детский сад вам потребуются использование лишь части его суммы. Но в этом случае нет никакого повода для расстройств: как сообщила первый заместитель председателя правления Пенсионного фонда России Лилия Чижик, если вы используете средства не полностью, то неиспользованный остаток МСК также будет ежегодно подвергаться индексации.

Средства материнского капитала по-прежнему можно использовать для накопления трудовой части пенсии матери ребенка, улучшения жилищных условий и оплаты обучения любого ребенка в семье, не достигшего 25-летнего возраста. В настоящий момент в целом по стране выдано порядка 3-х млн экземпляров сертификатов.

А вот использовать маткапитал на лечение так и не разрешили, несмотря на неоднократные обсуждения этого вопроса и все, казалось бы, очевидные предпосылки для принятия положительного решения (в самом деле, к чему возводить барьеры, если речь идет о проведении операции для тяжелобольного ребенка).

Вместо этого в Государственную Думу РФ на рассмотрение и утверждение поступил проект, дополняющий возможности использовать материнский капитал другим неожиданным образом. Законопроект предусматривает право направлять средства МСК на счет в банке, для чего предусмотрен специальный депозит. Указывается,

что дивиденды по вкладу владелец счета, на котором, не исключено, будет размещен капитал, сможет получать ежемесячно (также рассматривается отдельная процентная ставка по данному вкладу). Следовательная семьям, где произошло пополнение, тратить МСК разрешат на повседневные бытовые нужды. Депутаты, поддерживающие новый законопроект, упирают на то, что далеко не всем семьям нужно использовать денежные средства исключительно на ныне обозначенные в законе о МСК направления. И с этим тоже трудно не согласиться.

Интересна и инициатива, с которой выступает в Госдуме фракция ЛДПР, предлагающая повысить маткапитал до 500 тыс. руб. (с ежегодным увеличением, опережающим инфляцию) за рождение первого ребенка, и 700 тыс. руб. — за рождение второго. Для укрепления семьи и повышения рождаемости партийцы ратуют за сокращение на 2 часа рабочего дня для женщин, имеющих детей до 14 лет, и увеличение для них ежегодного оплачиваемого отпуска до 35 дней.

МСК по-вологодски

Стараются не отставать от федералов и областные власти, которые на региональном уровне также ломают головы над тем, как выправить демографическую кривую. Если государство решило, что на общероссийском уровне сертификат на получение МСК будет выдаваться единожды в жизни

Пусть и с годовым опозданием,
вологодский маткапитал в 2012 году
все же появился на свет.

за второго или любого последующего ребенка (а не за второго и всех последующих детей, как до сих пор наивно полагают отдельные взятые граждане), местные чиновники задумались над тем, как поддержать те семьи, которые решились на рождение третьего малыша.

Помнится, о том, что на Вологодчине будет выдаваться собственный внутриобластной маткапитал на третьего рожденного или усыновленного (удочеренного) ребенка, в правительственных кулуарах заговорили еще в 2010 году. Однако на тот момент этим чаяниям не было суждено сбыться.

Тем не менее, пусть и с годовым опозданием, вологодский маткапитал в 2012 году все же появился на свет. Причем, сделано это было с таким расчетом, чтобы максимально защитить права заинтересованных в его получении вологжан.

Итак, в 2012 году в Вологодской области предусмотрен МСК для:

— женщин, родивших (усыновивших, удочеривших) третьего ребенка, начиная с 1 января 2011 года;

— женщин, родивших (усыновивших, удочеривших) четвертого ребенка или последующих детей, начиная с 1 января 2011 года, если ранее они еще не успели воспользоваться правом на получение МСК;

— мужчин, являющихся единственными усыновителями третьего ребенка, если решение суда об усыновлении вступило в законную силу, начиная с 1 января 2011 года;

— мужчин, являющихся единственными усыновителями четвертого ребенка или последующих детей, ранее не воспользовавшихся правом на получение МСК, если решение суда об усыновлении вступило в законную силу, начиная с 1 января 2011 года.

Подчеркнем, что получить областной МСК, как и МСК федерального уровня, можно будет один-единственный раз в жизни. Это — их главное сходство.

Одно из главных отличий заключается в том, что размер вологодского маткапитала значительно отличается от своего «большого брата», он меньше почти в 3 раза и составляет ровно 100 тысяч рублей. Будет ли эта сумма индексироваться с учетом инфляции, пока неизвестно. Зато наши власти не диктуют вам, на что расходовать полученные средства.

Подсобили

Теперь несколько слов о «традиционных» пособиях на детей, точнее — об их размерах с учетом индексации. Итак, ежемесячное пособие по уходу за первым ребенком с учетом районного коэффициента (РК) 1,15, установленного для Вологды и районов области (за исключением Череповца), составляет в 2012 году 2674 рубля 60 копеек. Поскольку в городе металлургов РК, который еще норвоят назвать северным коэффициентом, чуть выше (1,25), то для его жителей эта сумма будет равна 2907,5 рублям.

Ежемесячное пособие по уходу за вторым и последующим ребенком составляет 5349 рублей 79 копеек (с учетом РК 1,15) и 5814 рублей 99 копеек (РК 1,25).

Вырос и размер единовременного пособия, выплачиваемого при рождении ребенка: при 15% надбавке оно равно 14266 рублям 12 копейкам; при 25% — 15506 рублям 65 копейкам.

Как и в прежние времена, значительно отличается от этих сумм ежемесячное пособие на ребенка военнослужащего, проходящего службу по призыву. Каждый месяц на ребенка, не достигшего возраста полутора лет, семьям военнослужащих выплачивается от 9682,24 до 10524,18 рублей. Единовременное пособие беременной жене военнослужащего (при условии, что он проходит военную службу также по призыву, а, допустим, не по контракту),

выплачивается в размере 22 591,89 руб. при РК 1,15 и 24 556,40 руб., когда РК равен 1,25.

Право на отдых

Индексации подверглись и другие виды пособий на детей отдельно взятых категорий военнослужащих.

Например, размер ежемесячного пособия детям военнослужащих и сотрудников ряда федеральных органов исполнительной власти, погибших или пропавших без вести при исполнении обязанностей военной службы (иначе говоря, служебных обязанностей), составил в 2012 году от 1947,35 до 2116,69 руб.

Увеличилось и ежегодное пособие на летний отдых для детей отдельных категорий военнослужащих и вышеназванных сотрудников федеральных органов исполнительной власти.

Размер этого пособия составил 17882 рубля. Но, как косноязычно напоминают специалисты, «для реализации права на это пособие» в 2012 году заявление и документы в орган социальной защиты населения было необходимо подать до 1 марта текущего же года.

Детишкам по землишке

И, конечно, особого внимания заслуживает областной закон «О бесплатном предоставлении в собственность гражданам, имеющим трех и более детей, земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности и расположенных на территории Вологодской области».

Участки предназначаются для индивидуального жилищного строительства, дачного строительства либо ведения личного подсобного хозяйства. Важно, чтобы на дату подачи заявления детям не исполнилось 18 лет. Для детей, обучающихся по очной форме, а также детей-инвалидов, проходящих обучение независимо от его формы (за исключением образовательных учреждений дополнительного образования), временные рамки увеличены. Заявление можно подать до окончания ими такого обучения, но не дольше, чем до достижения 23-летнего возраста.

Чтобы иметь право подать заявление на предоставление участка, человек должен проживать на территории Вологодчины не менее 1 года. Земля предоставляется однократно.

Горожанам земля выделяется в границах города или граничащего с ним района (для индивидуального жилищного строительства) и в пределах любого района по выбору (для дачного строительства и ведения личного подсобного хозяйства). Селянам строить жилье разрешается на выбор: в соответствующем сельском поселении или районе по месту жительства, дачничать и заводить коров — в границах любого муниципалитета по желанию гражданина.

Максимальные размеры земельных участков на территории населенных пунктов составляют (для всех 3 видов использования) 0,15 га. Вне границ этих пунктов — 0,3 га. Предусмотрен и минимальный размер владений: в населенных пунктах это 0,06 га, за ними — 0,15 га.

К заявлению прилагаются 9 документов. Узнать полный перечень необходимых бумаг, а также пошаговые действия, которые необходимо предпринять для получения такого земельного участка, можно без труда на сайте Правительства Вологодской области. 

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).




РЕГИОНТЕХСЕРВИС

Чистота и комфорт - ваш престиж и наша работа!

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

Читайте в выпуске:

КОНСАЛТИНГ

СЕРВИСА МНОГО НЕ БЫВАЕТ

Как компания может обеспечить должный уровень обслуживания клиентов?

ИНСТРУМЕНТЫ МЕНЕДЖМЕНТА

Визуализация как способ планирования, информирования и организации.

КАМПАНИЯ «АНТИЗАХВАТ»

Или еще раз о том, как предупредить и отразить рейдерский захват предприятия.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В РОССИИ: ОТ ПРОБЛЕМ К ВОЗМОЖНОСТЯМ

Беседа с создателем «русской модели управления» Александром Прохоровым.

НОВОЕ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

ПОДВОДЯ ИТОГИ НАЛОГОВЫМ ПЕРЕМЕНАМ

Обзор наиболее важных нормативно-правовых изменений для предприятий малого и среднего бизнеса.

ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

АНОНСЫ-2012

Несколько IT-новинок от всемирно известных брендов, представленных потребителям в начале этого года.

ПРАВА ПОТРЕБИТЕЛЯ

ПЛАТЬЕ НЕ ПОДОШЛО? ПИШИТЕ ЗАЯВЛЕНИЕ!

Очередная порция рекомендаций от нашего эксперта Татьяны Шалушкиной.

ПСИХОЛОГИЯ

ОДИН В ПОЛЕ ВОИН?

Об индивидуализме в современном обществе рассуждает психолог Мария Шабурова.

ИМИДЖ

«УМНЫЕ» ТРЕНАЖЕРЫ ДЛЯ УМНЫХ ДАМ

Велнес-тренировка как альтернатива фитнесу.

БУДУЩЕЕ НАСТУПИЛО!

Основные тренды мужской и женской моды сезона весна/лето 2012 комментирует Мириам Дитц, фэшн-директор международной выставки CPM.

МОДНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Три стильных образа для молодой и амбициозной вологжанки.

ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

СЕРВИСА МНОГО НЕ БЫВАЕТ

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

«Качественный сервис!» — фраза, которая присутствует практически на всех рекламных проспектах. Конкурентное преимущество, которое часто ставят во главу угла и которому даже наш российский человек, имеющий возможность регулярно выезжать за пределы родины, уже привык. Вопрос в том, когда и какой сервис нужен. И главное, как компания может обеспечить должный уровень сервиса?

Сервис и степень его достаточности

Естественно, что на рынке «премиум» и «лакшери» высочайший уровень обслуживания обязателен. А в других сегментах? И по каким критериям определить качественный сервис? По собственному опыту? По цене товара или услуги?

Сервис — это то, с чем сталкиваешься каждый день, но замечаешь только тогда, когда он не устраивает. Компания TARP в ходе своего исследования установила, что клиент, которого хорошо обслужили при покупке недорогого продукта или услуги, рассказывает об этом в среднем пяти людям. Но об отрицательном опыте клиент рассказывает 9–10 людям. Что касается реакции клиентов на обслуживание при совершении крупных покупок, обнаружилось, что о хорошем опыте услышат 8 человек, тогда как колоссальное количество — 16 человек — в подробностях узнают обо всех проблемах. Это отличный аргумент в пользу усилий, направленных на удовлетворение клиентов.

О стандартизации обслуживания

В мире написано достаточно бестселлеров о сервисе. Смысл этих книг сводится, в принципе, к одному: клиенты — это все-таки люди, они приносят к нам деньги, и относиться к ним надо бы по-человечески. А качественное обслуживание клиентов — не только одно из конкурентных преимуществ, во многих сферах деятельности это стало единственным конкурентным преимуществом.

Из чего же складывается качество обслуживания? Это принятые в компании, и главное, реализуемые в жизни стандарты (правила и процедуры) обслуживания плюс отношения с клиентами, то есть повседневное общение с ними. Остановимся подробнее на первой составляющей.

Цели стандартов, создаваемых в компаниях, могут быть различными: это и установление минимально допустимого уровня сервиса в компании, и сохранение клиентской базы,

и увеличение количества постоянных клиентов, и увеличение финансовой отдачи, и повышение конкурентоспособности компании, и т.д., и т.п.

Формы и структуры стандартов также на настоящее время представлены в различных вариантах — от включения в должностные инструкции пунктов или написанных на одном листе памятки качественного обслуживания до многостраничных положений,

До формулирования многостраничных стандартов обслуживания на бумаге эти стандарты должны быть сформулированы в голове у первых лиц компании.

включающих тематические разделы и подразделы. Содержание разделов может включать в себя как требования (норматив, обязательный для выполнения), так и рекомендации (норматив, определяющий ориентиры для дальнейшего улучшения качества обслуживания клиентов).

То есть стандартов существует много и разных. Однако, объединяет большинство из них сложная разрешаемая проблема: как сделать так, чтобы они выполнялись сотрудниками компании?

Как, где и кем формируется качество обслуживания?

До формулирования многостраничных стандартов на бумаге хорошо бы, чтобы эти стандарты были сформулированы в голове у первых лиц компании, то есть собственников. Не углубляясь в теоретические изыскания по поводу формирования корпоративной культуры (это тема отдельной статьи), предлагаю читателям простой тест. Закончите письменно предложение: «Клиент в нашей компании — это...» Попросите своих сотрудников сделать то же самое, только не совещаясь между собой. По многолетнему опыту проведения подобных тестов в рамках корпоративных тренингов могу

сказать, что, скорее всего, вы узнаете много интересного, и вряд ли ваше предложение совпадет с вариантами сослуживцев. В качестве примера хочу привести восприятие клиента в одной из компаний:

- человек, от которого зависит наша зарплата;
- человек с деньгами;
- человек, имеющий свои принципы;
- человек, который пришел получить от покупки удовольствие;
- покупатель, который должен приобрести нужную для себя покупку;
- человек, который должен вернуться в компанию;
- каждый человек, который приобрел, приобретает или хочет приобрести у нас товар;
- важная персона;
- источник дохода.

Угадываете, какое из этих высказываний, является мнением руководства? А вот и не угадали, поскольку руководители компании об этом даже не задумывались и сформулировать ответ сразу не смогли...

А сформулировать его важно, особенно руководителям, поскольку корпоративные ценности транслируются в компании сверху вниз и никак иначе. И формулируются они чаще всего в рамках миссии компании. Например: «Сервис, превосходящий ожидания клиента». Или: «Мы дарим людям красоту».

Зачастую миссия формулируется не исходя из философии создания и развития бизнеса, а лишь как дань модным тенденциям. Красиво, умно и совершенно непонятно. Будучи приглашенной на переговоры к одному из владельцев успешно развивающейся компании пищевой промышленности, я искренне восхитилась тем, что миссия компании представлена на каждом стенде. Смутила некоторая сложность изложения. Наивно попросила у секретаря разъяснений. Секретарь прочитала эту фразу вместе со мной. Помолчала, прочитала еще раз. Еще помолчала... И честно призналась, что прочитала ее вдумчиво, но с ходу объяснить затрудняется.

Таким образом, важно уметь и понятно формулировать, и доступно транслировать корпоративные ценности, поскольку на уровне линейного персонала (лицом к лицу с клиентом) они выражаются в виде стандартов качественного обслуживания. Очень понятно и образно выражено отношение к клиентам в философии бизнеса от L. L. Bean, Inc., поставщика одежды и товаров для туризма и отдыха: «Обращайтесь со своими клиентами по-человечески, и они непременно вернуться к вам снова».

А о том, как общаться с клиентами по-человечески, — в следующей публикации. **BB**

ИНСТРУМЕНТЫ МЕНЕДЖМЕНТА

Визуализация как способ планирования, информирования и организации

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

Менеджеры, управленцы и руководители часто утверждают: «Мои подчиненные ничего не понимают... Я им говорю, говорю... Все без толку!» Самое интересное, что решение уже заложено в этой фразе. Как известно, большинство людей — визуалы. А, значит, лучше воспринимают наглядную информацию, следовательно, и предлагать информацию необходимо наглядно. Есть ряд классических способов предоставления информации по средствам визуализации. Мы рассмотрим три из них: интеллект-карты, сетевой график, схему рабочего места.

Интеллект-карты

Интеллект-карты (mind maps) — это графическое выражение процессов, связей, действий и мыслей. Интеллект-карты построены на ассоциациях, образах. Для менеджера любого звена — это способ проведения презентаций, объяснения связей между подразделениями и сотрудниками, эффективного поэтапного планирования. В большинстве случаев интеллект-карты позволяют руководителю увидеть процесс целостно, в сочетании элементов.

Приведу пример. Административный директор решил снизить затраты на содержание офиса. Для анализа путей оптимизации он может использовать текст, который разместит в таблицу, например. Но более эффективно данная проблема будет представлена в виде интеллект-карты.

С чего начать? В центре листа фиксируется вопрос, проблема, ключевая идея. Далее во все направления идут ответвления, соответствующие различным частям проблемы, или направлениям решения проблемы, или ответственным за направления. При создании интеллект-карты максимум слов заменяется

на графические изображения, рисунки, значки. Каждое ответвление имеет дополнительные ветви и т.д. По данной карте уже можно подготовить конкретные распоряжения ответственным сотрудникам. Такая карта должна быть размещена в общем доступе до момента полного решения проблемы.

Еще более эффективно использование интеллект-карт в объяснении изменений в связях и в функционале подразделений, особенно если подразделения имеют изначально слабую коммуникацию. В таком случае карта будет состоять из цепочек, означающих связи между подразделениями и их совместные действия.

Сетевой график

Минус интеллект-карт для менеджера в том, что они не отражают временные промежутки, не способствуют выполнению точно вовремя указанных работ. В этом помогает другой способ визуализации — сетевой график. Это динамическая модель процесса, отражающая зависимость работ, событий и времени их выполнения. Сетевые графики

используются для эффективного планирования и последующего контроля достижения цели. Чаще применяются сетевые графики по типу «вершина-событие»: когда событие — это точка в графике, а дуга — это работа по достижению вершины. Приведу пример: руководителю подразделения необходимо в максимально короткие сроки обеспечить работу на ПК сотрудников подразделения. В данном случае слева на листе необходимо отметить стартовое событие, далее справа итоговое событие, а между ними промежуточные события, ведущие к достижению цели (события справа). На каждом соединении событий (или дуге) фиксируем работы, которые необходимо провести и время на проведение или даты (даты предпочтительнее, так как нет необходимости отсчитывать дни). Если есть необходимость, то вводим обозначение ответственных лиц. Описание процесса с хронометражем, связями, последовательностями и зонами ответственности готово. Минус сетевого графика в том, что нет ассоциативных образов в схеме процесса.

Как видно из описания этих двух способов визуализации процессов, эффективный менеджер либо использует их вариативно, с учетом недостатков и достоинств, либо совмещает ассоциативные образы с описанием процессов и датами выполнения.

Схема рабочего места

Еще один способ визуализации — это «фотография» или схема рабочего места. Этот способ тесно связан с японским методом и системой 5S. По сути, это система рационализации рабочих мест, в том числе и за счет средств визуализации. Ее задачи — повышение производительности труда, снижение потерь на поиск инструментов, ручек, папок и т.д., обеспечение техники безопасности. Представьте себе стенд с инструментами из ДСП, на котором расположены не просто крепления для инструмента, но и схематическое изображение инструмента, который должен размещаться на каждом конкретном креплении. В данном случае слесарю в транспортном отделе не нужно думать, куда повесить инструмент: он уже нарисован на стенде. То же самое относится к схемам расположения папок в бухгалтерии, архиве и т.д. Преимущество таких схем — небольшой формат, снижение времени на поиск информации.

Подводя итог, следует отметить, что все визуальные средства представления информации требуют достаточных знаний, опыта и времени. Но в соотношении с их пользой для дела исходные инвестиции в знания незначительны. **BB**

Поставки

Многоразовая упаковка
Калькуляторы на солнечных батареях
Восстанавливать картриджи принтеров

Энергия

Выключайте технику на ночь
Слегка увеличьте температуру в помещениях
Новое оборудование должно быть энергосберегающим

**Мозговая атака:
как уменьшить
затраты на офис**

Время

Начинайте собрания вовремя
Давайте задания тем людям, которые могут их выполнить
Фокус на обсуждении проблем
Ищите способы, улучшающие эффективность
Работая с электронной почтой, пишите ясно и кратко

Бумага

Подготавливайте документы на компьютере
Используйте бумагу с обеих сторон, когда возможно

Комната отдыха

Многоразовая посуда



Ювелирный подход к Вашему бизнесу

КАМПАНИЯ «АНТИЗАХВАТ»

Или еще раз о том, как предупредить и отразить рейдерский захват предприятия

ТЕКСТ: АНДРЕЙ ОРДИН,
НАЧАЛЬНИК ЮРИДИЧЕСКОГО ОТДЕЛА ООО «ПРОФТЕХКОНСАЛТ»

Захват предприятия, как правило, является следствием ряда ошибочных действий и бездействий руководства в отношении безопасности компании. Сюда входит игнорирование кадровой и информационной безопасности, безопасности делопроизводства и бухгалтерии. Борьба с рейдерами в одиночку бессмысленна и опасна.



В прошлом номере журнала «Бизнес и Власть» мы остановились на некоторых аспектах борьбы с рейдерством. Что еще необходимо сделать, чтобы предотвратить рейдерский захват?

1. Если в ходе переговоров руководителю предлагают заключить договор в неофициальной обстановке (кафе, ресторане и т. д.) и(или) предлагают подписать уже ранее подписанный договор с одной стороны, это может означать самое разное: заключение договора неуполномоченным лицом со стороны контрагента, подмену договора, заключение договора с непроверенным контрагентом и оказание ему услуг без получения предоплаты, указание в договоре неверных реквизитов контрагента, нечеткое определение ответственности сторон договора, несогласование в договоре существенных условий, заключение договора, противоречащего законодательству и т. п.

Рейдеры могут использовать эту ситуацию в своих целях. Например, в случае заключения договора с непроверенным контрагентом и подписания его неуполномоченным лицом, рейдеры без труда могут спровоцировать налоговую проверку по факту невозврата налога на добавленную стоимость, чем блокируют работу предприятия с целью реализации своего плана. Подписание договоров в неофициальной обстановке может привести к подписанию доверенности о передаче части полномочий от имени компании третьей стороне. Не нужно объяснять, чем это может обернуться для компании.

2. Бывают ситуации, когда руководство создает финансовый центр, через который проходят платежи и на котором завязаны финансовые операции, похожие на банковские. Это также может использоваться рейдерами для атаки. Осуществление займов, суррогатных платежных средств, привлечение денег юридических и физических лиц через такой финансовый центр может привести к проведению проверки правоохранительными органами. В результате проверки можно будет получить доступ к финансовой документации, частично парализовать работу и причинить массу неприятностей компании.

От подобной атаки можно защититься, в первую очередь, передав бухгалтерию на аутсорсинг, что усложнит на время получение документации контролирующими организациями и даст возможность привести в соответствие некоторые документы с целью исключения двоякого чтения операций.

Опытные рейдеры к атаке подключают административный ресурс, который ведет к удорожанию рейдерской операции. Административный ресурс привлекается рейдерами с использованием схем втягивания нужных должностных лиц в незаконные

действия путем создания проблемной ситуации представителю власти и оказания услуги в ее решении с возможностью их шантажа и запугивания физической расправой до установления длительных доверительных отношений.

3. Трудное материальное положение компании может облегчить задачу захватчикам. У такой компании и так не сложно найти уязвимые места, но часто руководство предприятия в целях экономии денежных средств вместо установки лицензионной программы «1С:Бухгалтерия» покупает ее контрафактную версию и обращается к «специалистам», которые производят установку и настройку контрафактной программы, получая данные обо всех операциях предприятия и обо всех кредитах. В результате этого рейдеры получают доступ к финансовой документации компании, позволяющий перераспределить собственность компании.

В компании во избежание злоупотреблений со стороны работников необходимо иметь положение об организации защиты сведений конфиденциального характера, составляющих коммерческую, банковскую и служебную тайну организации, журнал ознакомления работников с локальными актами предприятия, рекомендуется также подписать с работниками соглашение о неразглашении сведений конфиденциального характера.

Для отражения атаки рейдеров необходимо принять в штат журналиста, имеющего удостоверение зарегистрированного СМИ, умеющего пользоваться фото- и видеоаппаратурой, с помощью которой можно было бы удаленно записывать и освещать любые события. Эти действия сыграют на опережение и подвергнут действия рейдеров общественной огласке, половав им схему захвата.

Запишите телефон службы безопасности на клавишу быстрого вызова. Это может тоже пригодиться.

4. Внеплановая проверка по технике безопасности может быть не случайной. В случае проведения рейдерского захвата руководству компании надо исключить основания для проведения каких-либо проверок. Неправильное оформление документации может повлечь различные негативные последствия вплоть до судебной тяжбы. Необходимо иметь документы по охране труда

и защите персональных данных работников: положение по организации работы в области охраны труда, вводный инструктаж по охране труда и технике безопасности, инструкцию по пожарной безопасности, инструкцию по охране труда при проведении инструктажа по электробезопасности, положение об обработке и защите персональных данных работников, журналы регистрации вводного инструктажа; регистрации инструктажа на рабочем месте; регистрации инструктажа по пожарной безопасности.

5. В случае производства компанией товара и услуги ненадлежащего качества у рейдера появляется масса возможностей для атаки на предприятие. Профессиональные жалобщики обращаются в Роспотребнадзор и другие контролирующие органы в рамках закона «О защите прав потребителя». Необходимо создать на предприятии отдел качества, на который необходимо возложить обязанности и ответственность за контроль качества и безопасности товаров, услуг и процессов.

6. Многие рейдеры налаживают связи с руководством компании самыми разными изощренными способами, используя законы психологии. Например, говорится: «Я очень хорошо знаю Председателя Правительства Российской Федерации, могу назвать номер его телефона». Все это сопровождается показами фотографий на будто бы совместных банкетах. Фотографии, естественно, поддельные, как и отношения. Руководитель, теряя бдительность и впуская в круг своих близких знакомых, позволяет фактически управлять бизнесом. При этом «компетентный человек» вводит в бизнес свои подставные фирмы путем заключения договоров-пустышек. На счета этих компаний перечисляются денежные средства, то есть обязательства выполняются в одностороннем порядке. «Хороший знакомый» исчезает из поля зрения руководителя, и партнеры рейдера заканчивают свое дело.

Но все может пойти и в обратном направлении, со стороны контрагентов по рекомендации «хорошего знакомого» в отношении компании подаются иски за якобы выполненные работы (например, проведение инженерно-геологической разведки песчаных карьеров) с требованием об оплате. В результате владелец передает свой бизнес за бесценок рейдерам. На самом деле, инженерно-геологическая разведка песчаных карьеров проводилась только на бумаге.

7. Следует обратить внимание на существование (или намеренное создание кем-либо) личных проблем в семьях топ-менеджеров. Главная задача рейдера сделать так, чтобы сила воздействия не была равна силе противодействия. Если у компании не будет ресурсов противостоять, то успех обеспечен. Для достижения этой цели в ход

идут все средства: подкуп топ-менеджмента, оказание постоянного психологического воздействия на менеджмент, владельцев, коллектив, а также организация производственных проблем на предприятии, например вывод из строя оборудования, энерго-, водо- и теплоснабжения.

Таким образом, рейдерский захват — это не столько результат чьей-то злой воли, сколько последствия невниматель-

Административный ресурс привлекается рейдерами с использованием схем втягивания нужных должностных лиц в незаконные действия.

ности и несерьезного подхода к безопасности предприятия его руководства и топ-менеджмента. Руководителю любой компании необходимо регулярно смотреть на свой бизнес со стороны, глазами потенциального рейдера. Выявить основные уязвимые места и снизить риски.

Нужно привести в порядок документацию предприятия, не допуская разглашения коммерческой тайны, разработать и периодически обновлять локальные и иные

документы по системе безопасности. Разработкой данных документов занимаются различные юридические фирмы, в том числе и наша компания. Нужно обратить внимание на то, чтобы специалисты компании, оказывающей такого рода юридические услуги, имели свидетельства о прохождении обучения по защите информации, по охране труда, по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, по защите персональных данных работников.

Угрозы могут исходить с разных сторон, поэтому чем больше квалифицированных специалистов работает в консалтинговой компании, тем лучше. Например, в нашей компании специалисты отдела информационных технологий помогают клиентам обезопасить себя от интернет-спама и других проблем, связанных с интернет-ресурсами, а сотрудники финансового и юридического отделов помогают привести в порядок финансовые, кадровые и организационные документы.

Однако следует помнить, что даже очень хорошие юристы — это не панацея. Если рейд начался, то подключайте средства массовой информации, контролирующие и правоохранительные органы. **□**



ПрофТех Консалт
профессиональные решения

- Юридические услуги
- Разработка бизнес-планов
- Бухгалтерские услуги
- Отчетность по каналам электронной связи
- Кадровое администрирование
- Доступ к площадкам электронных торгов

г. Вологда, ул. Лермонтова, 15, оф. 405
(напротив кафе «Лукоморье»)

тел.: +7 921 067 00 09, (8172) 211-733

г. Великий Устюг, Советский пр-т, 68а, оф. 21, 25
(в задний кафе «Золотая рыбка»)

тел.: (81738) 2-26-27, +7 931 506 57 73

УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В РОССИИ: ОТ ПРОБЛЕМ К ВОЗМОЖНОСТЯМ

ТЕКСТ: МАРИЯ ШУШКОВА, ДИРЕКТОР ЦЕНТРА
КОРПОРАТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ «ЦЕНТР-ПРОФИ»

Сегодня опубликованы сотни трудов, посвященных управлению организацией, где управленческая деятельность рассматривается с различных позиций: теории менеджмента, технологии производственного процесса, экономического анализа и т. д. Авторы этих публикаций описывают функционирование «идеального» предприятия, тогда как в настоящее время, в начале XXI столетия, особое значение для России имеют проблемы развития управления, связанные с преодолением экономического и управленческого кризисов.

По вопросу об особенностях российского управления мы беседуем с **консультантом по управлению, кандидатом экономических наук, создателем «русской модели управления» Александром Прохоровым.**

— Российское управление основывается на двух сильных сторонах. Первая — это мобилизация и привлечение максимальных ресурсов для решения возникшей срочной задачи (человеческих, технических, временных). Вторая — это перераспределение ресурсов, т.е. выделение ключевых для решения задач отделов и направление на них основных ресурсов. Привлекая и грамотно распределяя ресурсы, российские управленцы достигают результата в бизнесе — создают продукт и предлагают его рынку. Но ключевой вопрос, который стоит перед российскими руководителями сегодня, — как достичь не только результативности, но и эффективности управления? Достижению эффективности управления мешают имеющиеся в российском менеджменте проблемные места.

— О каких проблемных сторонах российского управления идет речь?

— Во-первых, подавление конкуренции в российском управлении. Под конкуренцией в российском менеджменте понимается узкое явление, а именно соперничество за потребителя между предприятиями одной отрасли, так называемая внешняя конкуренция. Наблюдается подавление конкурентных отношений по всем фронтам отношений внутри предприятия. Сегодня успех предприятия зависит не от количества привлеченной рабочей силы, а от квалификации топ-менеджеров и ключевых специалистов. При этом соответствие должности определяется чаще не деловыми качествами сотрудников, а родственными и дружескими связями кандидатов. Директоры российских предприятий склонны назначать сотрудников на основе субъективных предпочтений, нежели организовывать независимые

объективные оценочные конкурсы на ту или иную вакансию.

Во-вторых, для российского бизнеса характерна низкая инновационность. Например, в течение последних нескольких лет компания «Вимм-Билль-Данн» приобрела контрольные пакеты трех региональных предприятий. На каждом из них полностью копируются все технологии, разработанные за несколько лет в центральной компании, — на новых заводах начинают так же производить, вести такую же ценовую политику, так же продавать. В данном случае инновационность компании падает, в то же время происходит расширение сфер влияния компании. Компаниям гораздо выгоднее брать за основу готовый западный продукт и его тиражировать, чем создавать новый продукт.

В-третьих, в российском управлении не используется в полной мере человеческий потенциал. Особенно это свойственно для стабильных организаций, где система управления находится в застойном состоянии. Система управления требует от подчиненных неукоснительного выполнения требований и максимальной отдачи, а люди начинают уклоняться. Система управления делает вид, что она по-прежнему выполняет управленческие функции, сотрудники делают вид, что выполняют требования, демонстрируют покорность и согласие. Хотя на самом деле большую часть своих обязанностей они

уже игнорируют, выполняют только внешний ритуал.

— Какие изменения и перспективы вы прогнозируете в российском менеджменте?

— Сегодня российскому бизнесу нужны управленцы нового поколения: те, кто обладает инновационным мышлением и способен создать уникальный нужный рынку продукт, те, кто умеет достигать эффективности, управляя конкуренцией по всем фронтам отношений в организации, те, кто способен работать в сотрудничестве с персоналом, влияя на его мотивацию. Частным примером сотрудничества с персоналом является создание проектных рабочих групп в компаниях. Проектные рабочие группы позволяют организовывать внутренний старт-ап важнейших изменений для компании, в полной мере вовлекая человеческий ресурс предприятия.

— Какие действия важно предпринять собственникам российских организаций, чтобы уже сейчас начать формировать управленческий состав нового поколения?

— Прежде всего, это диагностика сегодняшнего менеджерского состава организации с целью выявления тех менеджеров, у которых есть установки работать в конкурентных и инновационных условиях. Далее необходимо формировать программы обучения управленцев нового поколения, учитывающие особенности развития конкретной бизнес-структуры. Формировать современные управленческие установки у менеджерского состава — это все равно, что осваивать новое поколение техники, которая, с одной стороны, оптимизирует нашу жизнь, с другой стороны, дает нам освоить и принять новое качество жизни. Так и современная инновационная управленческая команда является, с одной стороны, прямым условием достижения продуктивности организации при меньших затратах, с другой стороны, ключевым ресурсом для выхода организации на новый качественный виток развития.

Подробнее о взглядах эксперта читайте: Прохоров А. Русская модель управления. — М., 2002. — 382 с. ☐



Корпоративные тренинги для топ-менеджеров
и руководителей среднего звена:

**«От чего зависит эффективность бизнеса в России?»
«Делегирование полномочий: как грамотно делиться властью?»
«Технологии принятия управленческих решений» и т. п.**

Центр корпоративного обучения «Центр-Профи»,
тел.: (8172) 75-03-17, 75-03-19, www.cprofi.ru
Директор центра обучения Шушкова Мария.

ПОДВОДЯ ИТОГИ НАЛОГОВЫМ ПЕРЕМЕНАМ

ТЕКСТ: ЕЛЕНА БЕЛОВА

Предлагаем краткий обзор наиболее важных изменений в налоговом законодательстве, вступивших в силу в 2011 году, для предприятий малого и среднего бизнеса.

Страховые взносы

С 2011 года совокупный размер страховых взносов составляет 34%, в том числе: ПФ РФ — 26%, ФСС РФ — 2,9%, ФФОМС — 3,1%, ТФОМС — 2,0% (ч. 2 ст. 12 Закона № 212-ФЗ в ред. Закона № 272-ФЗ). Предельная величина для расчета базы по страховым взносам ежегодно индексируется в порядке, устанавливаемом Правительством РФ (ч. 5 ст. 8 Закона № 212-ФЗ).

С 2011 года изменен срок представления расчетов по страховым взносам: не позднее 15 числа второго календарного месяца, следующего за отчетным. Этот же срок действителен для представления сведений персонализированного учета. Расчет в ФСС РФ сдается не позднее 15 числа (ранее — до 15 числа) (ч. 9 ст. 15 Закона № 212-ФЗ).

При расчете предельной величины базы для начисления страховых взносов ее размер должен округляться до полных тысяч рублей: сумма 500 рублей и выше округляется до полной тысячи рублей, а сумма менее 500 рублей отбрасывается (ч. 5 ст. 8 Закона № 212-ФЗ).

С 2011 года распределение тарифов страховых взносов в фонды медицинского страхования стало следующим: ФФОМС — 3,1%, ТФОМС — 2%. С 2012 года — ФФОМС — 5,1%, ТФОМС — 0,0% (п. 3, 4 ч. 2 ст. 12 Закона № 212-ФЗ).

С 2011 года пособие по временной нетрудоспособности выплачивается за счет средств работодателя за первые 3 дня болезни (ранее — за 2 дня) (п. 1 ч. 2 ст. 3 Закона № 255-ФЗ).

С 2011 года пособия исчисляются на основе среднего заработка за два предшествующих событию календарных месяца (ранее — за 12 месяцев) (ч. 1 ст. 14 Закона № 255-ФЗ).

Период действия пониженных тарифов — 2011–2019 годы (ранее — 2011–2014 годы) (ст. 58 Закона № 212-ФЗ).

Налог на прибыль

В соответствии с новыми положениями законодательства (пп. 1 п. 3 ст. 284 НК РФ) нулевая ставка по налогу на прибыль

применяется в отношении доходов, полученных российскими организациями в виде дивидендов, если на день принятия решения об их выплате предприятие-получатель в течение не менее 365 календарных дней непрерывно владеет на основании права собственности не менее чем 50%-ным вкладом (долей) в уставном (складочном) капитале (фонде) предприятия, выплачивающего дивиденды.

Также по ставке налога 0% облагаются доходы в виде процентов по государственным и муниципальным облигациям, выпущенным до 20 января 1997 года включительно, и доходы в виде процентов по облигациям государственного валютного облигационного займа 1999 года, выпущенным для обеспечения условий, необходимых для урегулирования внутреннего валютного долга бывшего Советского Союза и валютных долгов Российской Федерации (пп. 3 п. 4 ст. 284 НК РФ).

С 2011 года организации, у которых за предыдущие четыре квартала деятельности доходы от реализации, определяемые в соответствии со ст. 249 НК РФ, не превышают 10 млн руб. (ранее — 3 млн руб.), могут не вносить в бюджет ежемесячные авансовые платежи по налогу на прибыль, а перечислять авансовые платежи уже по итогам квартала.

С 2011 года на основании п. 2 ст. 287 НК РФ налоговые агенты перечисляют в бюджет суммы налогов, удержанные из доходов в иностранной валюте, не позднее дня, следующего за днем выплаты указанных доходов (ранее — в течение трех дней после дня выплаты).

Такой же срок платежей применяется и в отношении налога на прибыль, удержанного с доходов в виде дивидендов и (или) процентов по государственным и муниципальным ценным бумагам (ранее — 10 рабочих дней).

Градообразующие предприятия

С 2011 года ст. 275.1 НК РФ вводит определение градообразующих организаций — предприятий, у которых численность



работников составляет не менее четверти численности работающего населения данного населенного пункта. Градообразующие предприятия работают по особым правилам. Им позволено учитывать всю сумму фактически произведенных расходов на содержание отдельных объектов: подразделения по эксплуатации жилищного фонда, объекты жилищно-коммунального хозяйства и социально-культурной сферы. Более того, градообразующие предприятия имеют право уменьшить общую налоговую базу на величину убытка по другим видам деятельности, полученного от использования вышеуказанных объектов.

Прочее

И еще несколько новаций короткой строкой. С 2011 года увеличен минимальный размер стоимости амортизируемого имущества с 20 тыс. до 40 тыс. рублей в соответствии с новой редакцией НК РФ (п. 1 ст. 256).

С 2011 сокращается срок списания расходов налогоплательщика (два года вместо пяти лет) на приобретение им лицензии, если она не получена. Например, если налогоплательщик не выиграл в конкурсе (аукционе), отказался от участия в нем или принял решение о нецелесообразности приобретения лицензии.

Хозяйственные общества, в которых доля участия других компаний превышает 25%, учрежденные научными организациями или высшими учебными заведениями, с 2011 года имеют право перехода на упрощенную систему налогообложения (пп. 14 п. 3 ст. 346 НК РФ). **55**

АНОНСЫ-2012

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

В начале года в Лас-Вегасе прошла крупная международная выставка потребительской электроники Consumer Electronics Show (CES). Выход многих IT-новинок в этом году был приурочен именно к ней. Вот наиболее интересные из них.



Компания Intel, например, представила давно анонсируемую мобильную платформу Medfield. Первым представителем платформы стала модель Atom Z2460, рассчитанная на выпуск по нормам 32 нм. Она включает в себя одно вычислительное ядро (1,6 ГГц) и 512 КБ кэш-памяти второго уровня, а также графику PowerVR SGX 540 и двухканальный интерфейс памяти LPDDR2.

Изделия на базе Medfield на выставку привезли Motorola и Lenovo. Компания Lenovo показала смартфон K800, предназначенный для китайского рынка, а Motorola анонсировала многоэтапную сделку с Intel, включающую выпуск нескольких моделей смартфонов и планшетов. Medfield — уже третье поколение ультрамобильной платформы Intel. В стане ведущего мирового чипмейкера на нее возлагают большие надежды в плане проникновения на быстрорастущий рынок мобильных устройств, где бал в настоящее время правят ARM чипы.

Не меньший интерес, чем выход Medfield, вызвало другое сообщение с CES 2012, посвященное смартфонам. Как многим известно, с начала года компания Nokia запустила в продажу свой новый флагманский смартфон Lumia 900 под управлением Windows Phone 7.

Основной Nokia Lumia 900 стала однокристальная система Qualcomm Snapdragon APQ8055 с объемом оперативной памяти 512

МБ и флэш-памятью на 16 Гб. Устройство оснащено сенсорным экраном ClearBlack AMOLED диагональю 4,3 дюйма разрешением 800 480 пикселей, приемником GPS, средствами подключения Wi-Fi 802.11b/g/n и Bluetooth 2.1+EDR. На одной зарядке аккумуляторной батареи емкостью 1840 мАч в режиме разговора аппарат может продержаться до 7 часов, в режиме ожидания — до 300 часов. Телефон оснащен камерой на 8 Мп, с оптикой Carl Zeiss и двойной LED вспышкой. Одной из главных особенностей смартфона является поддержка сетей четвертого поколения — LTE.



На CES 2012 был представлен и другой интересный смартфон — Sony Xperia S. Эта модель, ранее известная под условным обозначением Nozomi, интересна хотя бы тем, что она стала первым смартфоном, выпущенным под маркой Sony. Как известно, телефонный бренд Sony Ericsson более не существует — «старший партнер» по совместному предприятию выкупил свою долю за 1 млрд евро.

Основой новой Xperia является однокристальная платформа Qualcomm Snapdragon MSM8260. Объем оперативной памяти равен 1 Гб, нерасширяемой флэш-памяти — 16 или 32 Гб.

В продажу смартфон начнет поступать уже в первом квартале 2012 года. Первое время он будет поставляться с ОС Android 2.3 Gingerbread, но в будущем производитель обещает обновление до Android 4.0 Ice Cream Sandwich.

На рынке мобильных компьютеров скоро столкнутся две платформы ультратонких ноутбуков. Компания Intel готовит к выпуску процессоры Ivy Bridge, которые станут основой новой волны ультрабуков. Появление этих ультрабуков ожидается в апреле, а цена их будет лежать в диапа-



зоне 799–999 долл. В свою очередь, AMD планирует выпустить платформу для ультратонких ноутбуков на APU Trinity, которая получила условное наименование Ultrathin. По данным источника портала ixbt.com, эти компьютеры появятся в июне и будут стоить на 10–20% дешевле, чем сопоставимые модели на платформе Intel. Ожидается, что платформа AMD заинтересует таких производителей, как Hewlett-Packard (HP), Acer и ASUSTeK Computer.

Нацеливая APU Trinity на сегмент ультратонких ноутбуков, AMD рассчитывает на то, что более доступная цена поможет увеличить рыночную долю. Не исключено, что компания Intel будет вынуждена снизить свои цены.

Какими будут ультратонкие ноутбуки 2012 года, можно представить по изделию, представленному в январе компанией Acer. Мобильный персональный компьютер Aspire S5, по словам производителя, является самым тонким ультрабуком в мире. Толщина изделия в самом толстом месте равна 15 мм. В конфигурацию Aspire S5 входит процессор Intel Core (конкретную модель Acer пока не называет) и SSD-диск.

Весит компьютер с дисплеем размером 13,3 дюйма по диагонали всего 1,35 кг. На его боковых панелях расположена подборка актуальных интерфейсных разъемов — тут и стандартный HDMI, и свежий USB 3.0, и даже экзотичный пока Thunderbolt. Конкретные технические спецификации, как и цена, пока что остаются за кадром, однако Acer планирует выпустить ультрабук в продажу во втором квартале этого года. **ES**

ПЛАТЬЕ НЕ ПОДОШЛО? ПИШИТЕ ЗАЯВЛЕНИЕ!

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ШАЛУШКИНА,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОЮЗА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ГОРОДА ВОЛОГДЫ

Любую претензию в адрес магазина следует делать в письменном виде. Один экземпляр вручается руководству магазина (предпринимателю, компании и так далее), другой остается у потребителя. Можно написать претензию от руки или напечатать на компьютере, желательно, чтобы на листе при этом осталось место для отметки магазина о дате ее приема. Эти вроде бы простые рекомендации юристов известны, к сожалению, далеко не всем потребителям. А зря.

У Марии до бракосочетания оставалось меньше месяца, и она срочно занялась поисками свадебного платья. Подходящее рассмотрела в отделе женской одежды одного из торговых центров Вологды, предлагающем в том числе и свадебные наряды. Платье она выбирала долго. Продавцы так расхвалили платье с затягивающимся корсетом, что девушка не смогла устоять и купила его за 18 тысяч рублей. Однако вскоре в нем разочаровалась — дело в том, что невеста была в «интересном положении», и при примерке дома испытала дискомфорт от сдавливающего корсета. Она написала в магазин заявление о расторжении договора купли-продажи и возврате денег. Продавец заявление приняла и пообещала, что хозяйка отдела сообщит ей о своем решении. Однако ни через три дня, установленных законом о «Защите прав потребителей», ни через две недели звонка так и не последовало. Мария обратилась за советом к юристам, которые вышли на связь с предпринимателем. И получили неожиданный ответ: «О возврате платья слышу первый раз, никакого заявления я не получала!»

14 дней, установленных ст. 25 Закона «О защите прав потребителей» для возврата товара надлежащего качества, если он не подошел по форме, габаритам, фасону, расцветке, размеру или комплектации истекли, и покупательница потеряла право сдать товар обратно.

Давайте разберемся, в чем ее ошибка.

Она написала заявление в одном экземпляре, не оставив себе копию с подписью продавца. Продавец, по утверждению хозяйки отдела, уволилась, ничего ей не передав, и теперь доказать факт передачи документа очень сложно.

Казалось бы, такое, на первый взгляд, несущественное обстоятельство, как второй экземпляр заявления, обернулось для покупательницы потерей весьма значительной

для нее суммы. Правда, забегая вперед, скажем, что конфликт решился мирным путем. У предпринимательницы в конце концов пробудилась совесть, и лишь, по ее словам, из сочувствия к положению покупательницы она вернула деньги.

Тем не менее, эта история — повод напомнить потребителям о правилах подачи заявлений.

Подать заявление-претензию можно несколькими способами:

— вручить лично. Для этого необходимо принести два экземпляра претензии и обратиться к менеджеру магазина (компании, фирмы) или в секретариат. Один экземпляр отдайте менеджеру (предпринимателю, администратору, продавцу), а на втором попросите его сделать отметку о том, что претензия принята.

Казалось бы, такое, на первый взгляд, несущественное обстоятельство, как второй экземпляр заявления, обернулось для покупательницы потерей весьма значительной для нее суммы.

Он должен поставить дату, подпись и расшифровать ее, полностью указав свою фамилию, имя и должность;

— отправить по почте. Если менеджеры отказываются делать отметки на вашем экземпляре претензии, его можно отправить по почте. Лучше заказным письмом с уведомлением о вручении. Именно с даты, указанной в уведомлении о вручении, будут отсчитываться сроки, установленные законом. Бывает, что непорядочные предприниматели утверждают, будто в заказном письме, пришедшем от потребителя, была не претензия, а поздравительная открытка или просто чистый лист бумаги. Чтобы избежать таких ситуаций,

можно отправить ценное письмо с описью вложения и уведомлением о вручении;

— вручение при свидетелях. Можно вручить заявление в присутствии друзей или знакомых. Если менеджер откажется его принять, свидетели могут написать на заявлении, что продавец уклонился от приема документа, обязательно указав свои данные и подписи. Чтобы подтвердить факт вручения заявления, достаточно двух очевидцев, но они должны быть готовы при необходимости выступить в суде;

— вручение претензии нотариусом. Нотариус обладает правом передачи заявлений от одного лица другому. Если речь идет о крупной денежной сумме и важно зафиксировать факт обращения, можно попросить нотариуса, чтобы тот передал заявление продавцу. Правда, за эту услугу придется заплатить. Нотариус придет в магазин или фирму и попытается вручить заявление руководству. Если же его не примут, нотариус составит протокол, в котором опишет все, что происходило в офисе продавца. Такой акт является самостоятельным доказательством в суде;

— запись в книге жалоб. Любой покупатель имеет право изложить свое недовольство и требования в книге жалоб и предложений. Этот документ должен находиться в торговом зале магазина и предоставляться клиентам по первому требованию. Сделав запись, не ленитесь сфотографировать на цифровой фотоаппарат или мобильный телефон обложку книги. На ней должно быть написано название компании, дата начала ведения книги и количество страниц. Сфотографируйте также свою запись. Эти снимки могут послужить доказательством в суде, если книга вдруг «потеряется».

Можно ли отправить претензию по электронной почте? В принципе можно, но в данном случае будет сложно подтвердить в суде факт и дату ее отправки в организацию, нарушившую права потребителя. А это бывает очень важно, например, при расчете неустойки. Поэтому наиболее надежный вариант — отправление по факсу, который фиксирует дату и время подачи заявления.

В заявлении обязательно должны быть указаны: наименование организации, ее адрес, имя руководителя; имя заявителя и его адрес; суть вопроса (подробное описание ситуации); конкретные требования (заменить товар, закончить работы, вернуть деньги), а также сроки удовлетворения этих требований.

Можно и даже нужно предупредить, что если ваши требования не будут удовлетворены, вы обратитесь в суд и что в рамках судебного разбирательства будете требовать еще и возмещения морального вреда, а в случаях, предусмотренных законом, выплаты неустойки за каждый день просрочки требований, штрафа в доход государства и так далее. **ББ**

ОДИН В ПОЛЕ ВОИН?

Индивидуализм: достоинства и недостатки

ТЕКСТ: МАРИЯ ШАБУРОВА, ПСИХОЛОГ

Мы живем во времена беспрецедентного в истории роста индивидуализма. В современном западном обществе абсолютная правомерность превалирования частного над общественным давно ни у кого сомнений не вызывает. Рост значимости индивидуума — это ключевой элемент современной демократической системы и постиндустриального общества. Но является ли он абсолютной ценностью?

Бегство к одиночеству

Индивидуализм — мировоззрение, признающее высшую ценность уникальной человеческой жизни и интересов отдельного человека. Как основная ценностная установка индивидуализм в психологии и социологии признает внутреннюю сложность и автономию человеческой личности и противопоставляет коллективизму и другим идеологиям, которые главную роль отводят влиянию на личность тех или иных социальных групп, общества в целом.

В сегодняшней жизни индивидуализм чрезвычайно востребован. В офисе часто включается музыка для фона. А если кому-то это не по душе? Индивидуалист сидит в наушниках, и имеет на это право. Я постоянно замечаю людей, демонстрирующих свою усталость от общего фона — шума, ненужных разговоров, ругани.

Жительница Парижа, мадам Симон, каждый день после работы посещает фешенебельный бутик, где выбирает несколько вещей и уходит в примерочную. Спустя какое-то время она появляется со словами, что ей ничего не подошло. Зачем? Там она может побыть в одиночестве в относительной тишине без коллег, детей, нянь и бабушек. Времени на себя почти не остается. Такие «странности» очень характерны для жителей Европы, у нас же все выглядит гораздо прозаичней. Один мой знакомый дважды в день на работе уходит минут на 15 в туалет — это единственное место, где можно побыть одному, без коллег.

Восток — Запад

Голландский исследователь проблематики кросскультурного менеджмента Герт Хофстеде проанкетировал 116 тыс. работников компании IBM в 40 странах. При анализе этой базы удалось выделить те различия, которые были связаны с национальными культурами.

Оказалось, что индивидуализм — это атрибут национальной культуры, описывающий слабо связанные социальные рамки, в которых

человек концентрируется только на заботе о себе и своей семье. Коллективизм же — атрибут национальной культуры, описывающий тесные социальные рамки, в которых люди надеются на группы, частью которых они являются в части заботы и защиты.

Хофстеде определил, что уровень индивидуализма отчасти зависит от богатства страны. Богатые страны, такие как США, Великобритания и Нидерланды имеют высокий уровень индивидуализма, бедные, например, Колумбия и Пакистан — высокий уровень коллективизма. Объясняется этот феномен тем, что рост финансового благополучия ведет к социальной и психологической независимости индиви-

«Бесконечное дробление общества на обособленных и крайне не похожих друг на друга индивидуумов привело к атомизации общества и к вселенскому одиночеству, часто граничащему с психическими заболеваниями».

да. Поэтому индивидуализм в странах богатого Запада развит сильнее, чем в странах бедного Востока. Однако в качестве примера национальной культуры с максимальной степенью коллективизма называют вполне восточную Японию.

Помимо высокого жизненного уровня выделяют и другие критерии, позволяющие распознавать страны с высокой степенью индивидуализма в деловой культуре:

- люди откровенно высказывают критические замечания своим коллегам;
- найм и продвижение по службе связаны только с достоинствами данной личности;
- управление ориентировано на личность, а не на группу;
- каждый ориентируется на личный успех и карьеру;
- высокий уровень свободы печати.

Обычно тяготеют к коллективной культуре восточные общества. В Европе к коллективным

культурам относят Испанию, Португалию, Грецию и, как это ни странно, Австрию. К индивидуалистическим культурам — северные страны Европы. Впрочем, такое деление условно. Современные ученые исходят из единства индивидуализма и коллективизма на уровне не только индивидуального, но и коллективного сознания. В каждой национальной культуре есть как черты одного, так и свойства другого. Другое дело, что их соотношение может существенно различаться в разных странах.

Быть значит выбирать себя

Мы живем в мире индивидуалистов и коллективистов. Если каждый подумает о себе, будет заботиться о собственном развитии и получать удовольствие от жизни — будет ли это благом для всех остальных?

Возможность выбирать для себя приоритетное времяпровождение и иметь собственное мнение, отличное от мнения большинства — это выбор индивидуалиста. Он живет в своей атмосфере и ему безразлично, что происходит в мире, стране, обществе. Часто приходится встречать людей, которые отказываются от ценностей коллективизма, развивая в себе индивидуалиста, иногда неумело и закомплексованно, но они это делают. Как правило, таких людей называют эгоистами.

Однако культивирование индивидуалистических ценностей происходит не спонтанно, а при помощи основных институтов социализации — семьи и образования. На Западе окружение человека с детства не способствует развитию «мы» — мышления. Основная цель воспитания и первичной социализации в такой семье — поставить ребенка на ноги, научить его жить самостоятельно. Как только эта цель достигнута, ожидается, что ребенок покинет семью и начнет жить сам по себе, ведя отдельное хозяйство. И считается, что не уму-разуму нужно учить ребенка, а успешному поведению, которое позволит ему твердо идти по жизни.

На развитие самостоятельности на Западе ориентирована вся образовательная система. Подрастающее поколение учат самостоятельно, без сторонней помощи справляться с неопределенными, непредвиденными ситуациями, уметь приспосабливаться, завоевывать свое место под солнцем. Для этого молодежи прививаются навыки самостоятельного обучения и развиваются творческие способности. Хочешь играть на гитаре — пожалуйста, фотографировать — нет проблем. Подростку вовсе не обязательно досконально знать, что и как делается в той или иной ситуации, но он должен иметь четкое представление о способах и методах самостоятельного овладения новыми для него направлениями деятельности. Здесь не играет роли социальное происхождение и социальное окружение ученика. Для всех предусмотрены равные права и обязанности.

Несомненно, индивидуализм выглядит очень привлекательно с точки зрения развития уникальных характеристик каждой личности и способствует развитию ответственности и самостоятельности. Но из этого вовсе не следует, что у развития индивидуализма нет никаких негативных сторон. Свобода выбора приводит к росту форм поведения, отклоняющихся от норм и наносящих вред благополучию других людей (алкоголизм, наркомания, преступность). Получая независимость, человек рискует остаться один на один с возникающими проблемами. Свобода индивидуального выбора не каждому оказывается по плечу, что ведет к росту в развитых странах Запада стрессов, психических расстройств, самоубийств.

В последнее время процветающий индивидуализм стал все больше видаться как проблема. Бесконечное дробление общества на обособленных и крайне не похожих друг на друга индивидуумов привело к так называемой атомизации общества и к вселенскому одиночеству, часто граничащему с психическими заболеваниями. Если раньше государство диктовало своим гражданам определенные требования по совместному существованию — у человека должна быть семья, дети, а сам он должен быть частью какого-то рабочего коллектива или партии, то теперь у индивидуума нет стимулов терпеть других индивидуумов

на своей территории. И с этим не поспоришь. С какой стати мы можем заставлять делать ближнего что ему не по душе? Абсолютным чемпионом этого процесса можно считать Швецию, где большинство населения представляет собой семью из одного человека.

Рост индивидуализма стал особенно беспокоить европейские государства, потому как начинает угрожать их существованию. Сегодня этот процесс хорошо заметен на примере постепенной исламизации Европы. В самом деле, большинство европейских социологов и политологов отмечают серьезное ослабление способности европейских граждан к формированию каких-либо общностей. Все меньше европейцев ассоциируют себя с тем или иным политическим движением или партией, более того, все меньше людей ассоциируют себя со своей нацией. И мы не исключение.

Ситуация в России

В нашей стране проблема индивидуализма сегодня стоит еще более остро, чем в Европе с ее многовековыми традициями гражданского общества. Прожив 70 лет в парадигме жесткого коллективизма и доминирования государства над личной жизнью граждан, мы предались дикому индивидуализму, в разы превосходящему европейский. Далеко ходить не надо, достаточно понаблюдать за обитателями социальных

сетей и увидеть, чем живут наши граждане. Мой знакомый господин в самом расцвете лет недавно написал в статусе: «Я не ощущаю себя гражданином своей страны, я просто обитаю на этой территории».

Существование нации в долгосрочной перспективе без национальной идентичности невозможно, и дальнейшее пребывание в таком состоянии чревато развалом и без того шатающегося государства. Очевидность надвигающейся угрозы заставляет власть предпринимать попытки нащупать в обществе хоть какое-то стремление к объединению. Однако обращение к старым патриотическим чувствам и историческим корням больше не работает.

Как бы ни был привлекателен индивидуализм и эгоизм, следует признать: человек на протяжении всей истории своего существования создавал нечто великое и развивался исключительно путем создания общностей — живых организмов, состоящих из множества людей, энергия которых направлялась на решение одной и той же проблемы.

Все-таки проблема индивидуализма и коллективизма видится как два полюса одного континуума. Предлагаю придерживаться ситуативной позиции. Только руководствуясь здравым смыслом, личными смыслами и целями и балансируя в обществе, мы можем двигаться вперед. **EB**

*Искусство
Вологодского
мороженого*



айсберри®

ООО «Вологодское Мороженое»
ООО «Айсберри Фудс»
160021 г.Вологда ул.Клубова, 87
Тел. 8 (8172) 55-80-48 Факс 8 (8172) 55-81-54

ВОЛОГОДСКОЕ
МОРОЖЕНОЕ

Торговые марки «Вкусландия», «От Деда Мороза», «Лакомка», «Семейное», «Филевское», «Ленинградское», «Млп Мел», «Жемчужина России», «Латанка», «585 проба», «Елочка», «Волшебный фонарь», «Бородино»



miniMe

miniMe

miniMe

РЕКЛАМА

«УМНЫЕ» ТРЕНАЖЕРЫ ДЛЯ УМНЫХ ДАМ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ, ФОТО: ВИТАЛИЙ АНТОНОВ

Засиживаясь в офисе допоздна, вы быстро устаете и все чаще попадаете в депрессию? Кажется бы, много работаете, постоянно находитесь в движении, но почему-то набираете килограммы? Если на оба вопроса вы ответили положительно, то вы — типичный житель большого города и, как и многие другие, в погоне за достатком и благополучием практически забыли о том, что организм не железный, и ему тоже обязательно нужны забота и полноценный отдых.



Сбалансированная физическая нагрузка, расслабляющий массаж и тонизирующие процедуры в современном велнес-центре — это то, что вам надо! Высокотехнологичные, разработанные по последним европейским стандартам тренажеры делают занятия в велнес-клубе (от англ. wellness — «благополучие») легкими и приятными, а безопасное целенаправленное воздействие на проблемные зоны увеличивает эффективность тренировки в несколько раз. Подробнее об этом рассказывает **Ольга Тихова**, управляющая вологодским

спортивно-оздоровительным центром «Тонус-клуб».

Фитнес для ленивых

Если вы хотите иметь стройную, подтянутую фигуру, но не любите изнурительных тренировок, тонусные столы — идеальный вариант. Занятия на тонусных столах отличаются от занятий на других тренажерах тем, что часть работы благодаря особенностям своей конструкции столы выполняют за вас! Эффективность таких занятий намного выше, чем у обычных видов фитнеса, ведь столы берут всю вредную и ненужную нагрузку на себя, многократно усиливая положительный эффект.

Занятия на тонусных столах помогают избавиться от лишнего веса и целлюлита, сформировать изящную фигуру, укрепить мышцы, улучшить осанку, нормализовать кровообращение и обмен веществ, повысить иммунитет и общий тонус организма. Кроме того, это отличная профилактика возрастных изменений.

Заниматься на тонусных столах легче, чем на обычных тренажерах, нагрузка идет целенаправленно на определенную группу мышц, а остальные мышцы при этом отдыхают, поэтому вы добиваетесь большего за меньшее время. Для заметного уменьшения объемов тела достаточно заниматься 2 раза в неделю в течение 2–3 месяцев.

Сила вибрации

Быстро привести себя в форму, улучшить цвет лица и избавиться от надоевшего целлюлита поможет виброплатформа. Секрет эффективности этого тренажера — в воздействии на организм вибраций определенной частоты. Мышцы тела автоматически реагируют на вибрацию сокращением и расслаблением, кровообращение нормализуется, даже в самых мелких сосудах, а обмен

веществ ускоряется. Десять минут занятий на виброплатформе по эффекту сравнимы с двумя часами быстрого бега или активной игры в теннис. Недаром этот тренажер так популярен в Голливуде!

Прогулки верхом

Иппотерапия издавна известна как прекрасный метод формирования красивой осанки, укрепления мышц спины и живота, лечения болезней позвоночника. Новинка в сфере велнес — конный тренажер имитирует движения настоящего животного, обладает доказанным оздоравливающим и тренировочным эффектом. Совершая движения по специальной траектории, конный тренажер постоянно отклоняет вас от центра тяжести — влево, вправо, назад и вперед, заставляя ваше тело возвращаться в исходное положение, чтобы восстановить равновесие. Эти компенсирующие движения вызывают постоянное напряжение и расслабление мышц брюшного пресса, спины и бедер, тем самым укрепляя их. Конный тренажер тренирует даже те группы мышц, которые не задействуют или недостаточно прорабатывают обычные тренажеры. Занятия на конном тренажере позволяют сбросить лишний вес, укрепить мышечный корсет и сформировать идеальную осанку. Кроме того, эти занятия дарят массу положительных эмоций.

Держи баланс!

Еще одна жемчужина в ряду велнес-тренажеров — баланс-платформа — специально предназначена для формирования красивой женской фигуры. С ее помощью вы сможете быстро укрепить мышечный корсет и добиться отличной осанки. Управляя вращательными движениями баланс-платформы и принимая на ней различные положения, вы проработаете самые разные группы мышц, разовьете гибкость и улучшите навыки равновесия и координации движений.

Подробнее информацию об этих и других тренажерах можно узнать в клубе или на сайте www.tonusclub.ru.



**г. Вологда, Пошехонское шоссе, 22
ТРЦ «Мармелад», 4 этаж
Тел.: (8172) 70-36-06**

БУДУЩЕЕ НАСТУПИЛО!

Мужчинам и женщинам, в офисе или на светском рауте — всегда и везде нужно выглядеть современно, гармонично, элегантно. Наша обновленная рубрика «Имидж» будет рассказывать об актуальных тенденциях и направлениях современной моды и стиля. Приглашенные нами специалисты — действительно знатоки своего дела, им могут доверять даже самые искушенные в этих вопросах читатели и читательницы.



В этом номере основные тренды мужской и женской моды наступающего сезона весна/лето 2012 специально для нашего журнала комментирует **Мириам Дитц**, fashion-директор Igedo Company.

Мужской стиль: больше свободы

Официальный «формальный» дресс-код в мужской моде очень быстро теряет свою современность. На фоне непринужденности стиля casual традиционный классический стиль смотрится устаревшим. Прежний образец мужественности — мускулистый супермен с голливудской улыбкой — отошел на второй план. Современный мужчина — это земное существо с яркой индивидуальностью. Социальный, общительный, ответственный, он знает, чего хочет. Это должен отражать и его гардероб.

Что нас ожидает этим летом? В целом — одежда свободного стиля, однако определенно указывающая на формат. И здесь нет никакого противоречия. Там где раньше ценился винтажный стиль, теперь качество стало более изысканным, а крой более изящным.

Что касается цветовой гаммы, нас ожидают в основном светлые нейтральные

тона: всевозможные оттенки металлического серого и пастельные тона. В моде вся гамма голубого: от бледно-голубого и сизого до индиго и темно-синего. Для льняных тканей в этом сезоне предпочтительными являются песочные тона, цвет хаки и глубокие оттенки коричневого. Для ярких цветовых акцентов лучше всего подойдут свежий красный, спокойный зеленый, синий, солнечно-желтый и цвет сочного мандарина.

Материалы в этом сезоне становятся более изысканными. Тончайшая, воздушная шерсть, плотный хлопок из тонкого и легкого волокна, создающего ощущение легкой помятости материала — вот основные принципы этого сезона. Популярным на сегодняшний день стал минималистский практически однородный рисунок на ткани, а также всевозможные полоски, придающие ткани шарм летней Ривьеры.

Принты на рубашках, легких шарфиках и бермудах дают разыграться фантазии: от миниатюрных цветочных узоров до модных набивных рисунков с гавайскими мотивами.

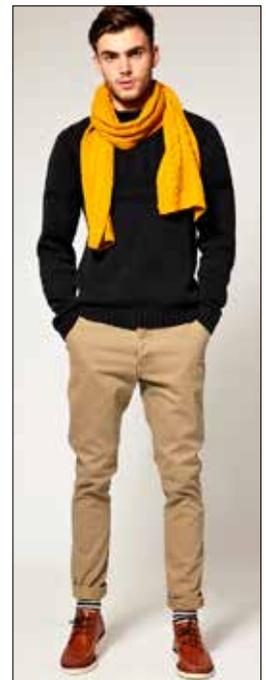
Костюмы многое переняли у одежды свободного стиля. Сохраняется узкий крой мужского костюма. В моде короткие однобортные пиджаки на тонкой подкладке, с небольшим количеством вставок и двумя рядами пуговиц. Брюки по-прежнему узкие и скорее укороченные. Важный модный аксессуар этого сезона — узорчатые носки.

Брюки в этом сезоне — достойная альтернатива джинсам. Брюки чино (Chinos) всевозможных цветов продолжают завоевывать все больше и больше поклонников.

Среди вязанных изделий можно определить два основных направления: классический британский университетский стиль с кардиганами и поло и спортивные толстовки, столь популярные на Восточном побережье США.

Рубашки по-прежнему задают тон. Рубашки позволяют мужчине выразить свою индивидуальность, выделиться. В этом сезоне популярна сознательная эклектика. Не бойтесь комбинировать разные стили, это вполне в духе времени.

Мужчины все больше внимания уделяют аксессуарам, поскольку именно они позволяют придать образу индивидуальные нотки. Летний льняной шарф продолжает оставаться популярным аксессуаром. Он придает



QUATTRO

ANYBODY'S BLONDE



г. Вологда:

Магазины «Francesco Donni», «Anybody's Blonde»
ТЦ «Оазис», ул. Мира, 82, 3 этаж, тел.: (8172) 50-26-90

Магазин «Quattro»
ТРЦ «Мармелад», Пошехонское шоссе, 22, 2 этаж,
тел.: (8172) 50-51-30

РЕКЛАМА

мужскому образу некую непринужденность. В этом сезоне предлагаются шарфы цвета индиго или с этническими мотивами. Галстуки модно носить средней ширины и ярких цветов.

Панамы с узкими полями и ретро-очки от Rayban также идеально дополняют летний образ. Что касается обуви, то модным здесь также является винтажный стиль, а вовсе не блестящие отполированные ботинки. Тряпичные и кожаные кроссовки и кеды по-прежнему будут неотъемлемой деталью летней мужской моды.

Женская мода: яркость и экспрессия

Женская мода этим летом полна ярких цветовых акцентов и праздничного настроения. Она отходит от общепринятых стандартов и перестает говорить о робости. Яркие сочные расцветки и привлекающие внимание рисунки. Женская мода этого лета объединяет в себе экзотику, импрессионизм и спортивный стиль.

Такая смелость противопоставляется вновь входящей в моду акkuratной элегантности.

Современная женщина ждет от одежды функциональности. Она должна идти в ногу со временем и соответствовать ритму жизни. В основе такого функционального гардероба лежат определенные простые изделия на каждый день. Но этого современной женщине недостаточно! Она хочет экспрессивной и женственной моды, воплощающей ее грезы и выражающей ее индивидуальность. Мода этого лета без сомнения с лихвой удовлетворяет эти запросы.

В цветах превалирует новая оживленность и графика. Неоклассицизм: черный, белый, темно синий, черное дерево, кожа и натуральный бежевый — играет главенствующую роль в коллекциях этого сезона.

Натуральные и пастельные светлые тона выходят на первый план: персиковый, легкие оттенки желтого, освещенные солнечным цветом оттенки терракоты и охры, а также красно-коричневые тона.

Свежесть цветовой гамме придают оттенки розового, голубого и ментолового. По-прежнему ключевой задачей ткани является отражение женственности и нежности. Органические или 100% натуральные ткани демонстрируют природную фактурность и неоднородность, а также случайные цветовые оттенки (Cold-Dye). Экспрессивные волокна и ткани напоминают опаленную зноем почву или засохшие растения. На первый план выходит велюр. Североафриканские орнаменты и абстрактные животные набивные рисунки или батик обеспечивают визуальное богатство.

Джерси и стрейч позволяют воплотить почти спортивную функциональность в одежде. Узоры: поперечные и продольные полоски любой ширины, смелая графика, поп-арт и гигантские цветочные принты.

Однотонные, плотные, идеальные обтягивающие и струящиеся формы. Материалы: сатин, шелковый джерси и сверхэластичные ткани, выполняющие роль второй кожи. Шелковые блузки и платья и кружево в качестве дополнительного украшения. Четкие геометрические и имитирующие сетку рисунки.

Один из самых популярных в сезоне образов — «женственная чистота». Это минимализм без излишеств, сконцентрированный на силуэте. Четкость линий, как в моделях жакетов без воротника от Celine или Calvin Klein, длинных безрукавок, классических платьев до колена и прямоугольно скроенных топов. Двубортные жакеты и костюмы, навеянные мужским гардеробом, а также приталенные жакеты и брюки с выточками выгодно подчеркивают деловой вид, а струящиеся блузы с бантом создают истинно женственный образ.

Юбки в этом сезоне носят миди, расширенные к низу или плясе. Классические аксессуары этого лета — шелковые шарфы, туфли на высоком каблуке, сумки с короткими ручками и большие очки. Короткие куртки и жилетки с бахромой цитируют стиль хиппи.

Платья и рубашки «шамбре» выгодно оттеняют «старинное» кружево. Стэтсоны, ботинки на шнуровке, спортивные сандалии на высоком деревянном каблуке, ремень в стиле Cowgirl идеально дополняют летний образ. **BB**

РЕКЛАМА

Francesco Donni



г. Череповец:

Магазин «Francesco Donni»
ТРК «Июнь», ул. Годовикова, 37, 2 этаж, тел.: (8202) 62-21-98

МОДНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Новейшие тенденции в мире моды и стиля редакция журнала «Бизнес и Власть» решила проиллюстрировать практическими, легко воплотимыми в жизнь примерами, и с этой целью мы обратились в магазин модной одежды Quattro. Совместно с Евгением Чепуриным, главным редактором портала о моде 4shopping.ru, мы сформировали три разных образа для молодой и амбициозной деловой женщины — строгий, повседневный и вечерний. Приводим комментарии нашего приглашенного эксперта.



Образ 1: «Простота не значит банальность»

«Черно-белые сочетания — главная тенденция этой весны. Классические линии платья прекрасно гармонируют с внешностью модели. Правильный акцент — контрастный пояс».



Образ 3: «Элегантность на рабочем месте»

«Образ деловой успешной женщины не должен быть строгим и скучным. Интересные детали блузки, туфли с декором подчеркнут вашу женственность. Не бойтесь быть очаровательными на работе».

Образ 2: «Удобство прежде всего»

«Этот образ отлично подходит для насыщенных будней. Отправляться на серьезные переговоры в таком комплекте не стоит, а царить в собственном офисе — вполне. Комфортные леггинсы и кардиган дают достаточно уюта, а модные колье-цепочки и объемная сумка говорят об осведомленности их владелицы в современных трендах».



Фото: Михаил Трапезников.

Визажист: Елена Паутова.

Модель: Анастасия Кудряцева, арт-директор ресторана «Гурман».

Одежда предоставлена магазином Quattro.

ФИЛОСОФСКИЙ РОМАН

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Интеллектуальная проза — сегмент на книжном рынке, прямо скажем, не массовый. Но есть в нем такие произведения, которые в состоянии заинтересовать собой не только заядлых книголюбителей, но и вполне широкие читательские круги.

Умберто Эко против Дэна Брауна

Новая книга У. Эко вышла в конце прошлого года, спустя 30 лет после его блестящего литературного дебюта — «Имя розы», благодаря которому профессор Болонского университета, популярный разве что в кругах ученых-семиотиков, превратился в мировую звезду, а затем и живого классика постмодернизма.

Главный герой «Пражского кладбища» капитан Симон Симонини — авантюрист, тайный агент и вообще слуга всех господ. «Я постарался сделать из него самую циничную и неприятную фигуру во всей мировой литературе», — признался журналистам Эко перед выходом книги. Он добавил, что все действующие лица романа — реальные исторические персонажи: «Все они жили на самом деле, кроме, собственно, главного героя, но включая его дедушку, автора загадочного послания аббату Банюэлю, породившего весь современный антисемитизм».

Писатель сообщил также, что в книге есть «подделки и заговоры, эффектные повороты, подземелья, полные трупов, корабли, взлетающие на воздух посреди извержения вулкана, заколоте аббаты, нотариусы с накладными бородами, сатанистки-истерички, отправляющие черные мессы».



Таким образом, утверждает Эко, «Пражское кладбище» с удовольствием прочтет «даже такой человек, который не подозревает, что все описанное имело место на самом деле, не разбирается в литературе позапрошлого века, зато всерьез относится ко всему, что написал какой-нибудь Дэн Браун».

Качественная беллетристика нуждается в качественном переводе. На русский язык он сделан Еленой Костюковой, которая работает со всеми текстами Эко. За «Пражское кладбище» она была номинирована на профессиональную премию «Мастер».

Постапокалиптический мир, так похожий на наш

Если писателю Умберто Эко удобнее философствовать, используя исторический фон, то Виктор Пелевин всегда тяготеет к декорациям фантастическим. По сути, его последний на сегодняшний день роман является логическим продолжением (если не завершением) его запатентованного метода говорить о проблемах современного общества и человека с помощью фантастических (если не фэнтезийных) образов.

За основу романа взята идея недавнего рассказа «Зенитные кодексы Аль-Эфесби» о всевластии информационных технологий в геополитическом контексте, только здесь из нее сконструирован целый мир, населенный то ли орками, то ли урками, то ли людьми, то ли нелюдьми...

Орки в пелевинском «дивном новом мире» — это деградировавшие люди, не знакомые с высокими технологиями. При этом небольшая группа «продвинутых» людей живет над землей в так называемом «оффшаре» и предается там всем возможным и невозможным удовольствиям. Между орками и людьми идет война, что, впрочем, не мешает оркской элите скупать апартаменты в «Лондоне» — престижной части «оффшара».

Самый актуальный жанр массовой культуры в постинформационную эру — «киноновости» — полуправда, полувывысел. Соответственно, аббревиатура, вынесенная в заголовок романа, означает по одной из версий «спецвыпуск новостей/универсальный художественный фильм» (Special Newsreel/Universal Feature Film). Главный же герой, от лица которого ведется повествование, — оператор видеокамеры и одновременно боевой пилот, который, если у орков нет событий, может помочь им случиться.

В общем (как всегда), Пелевин играет словами, выворачивает реальность



наизнанку, непolitкорректно ерничает и над либералами-западниками, и над государственниками-почвенниками, делаясь многочисленными наблюдениями на злобу дня — от проблем искусственного интеллекта и гендерного равноправия до неизбывности авторитаризма в русской политической системе и жалкой судьбы журналиста.

Про аполитичных анархистов

Новый роман лауреата «Русского Букера» и «Большой книги» Александра Иличевского замыкает его тетралогия под названием «Солдаты Апшеронского полка» (первые три книги — «Матисс», «Перс» и «Математик» — собственно, и принесли автору заслуженную славу).

Как поясняет писатель, его новая история — «про некоего финансиста, который всю жизнь был художником-любителем, но в сорок лет уезжает строить дом в место, где много писал Левитан. У него есть полумасшедшая идея войти в сотворчество с Левитаном, он абсолютно заморожен левитановской работой, ходит вдоль Оки, пытается найти те точки, из которых Левитан писал пейзажи. Герой стремится повторить левитановские пейзажи, ищет точно те же сакральные ракурсы на ландшафт... Там есть имение путешественника-анархиста Чаусова, и постепенно выясняется, что люди, собирающиеся вокруг чудом сохранившегося имения Чаусова, — а он есть собирательный образ выжившего после революции анархиста — все становятся анархистами».



Объединяет «Анархистов» с романами-предшественниками, по словам автора, лишь одно — образ человека, занятого самосожжением, но восстающего из пепла и руин своей личности к чему-то новому. И в этом смысле Иличевский более оптимистичен, нежели Пелевин, в фантастическом мире которого на любовь способен разве что биоробот. **BB**

Объединяет «Анархистов» с романами-предшественниками, по словам автора, лишь одно — образ человека, занятого самосожжением, но восстающего из пепла и руин своей личности к чему-то новому. И в этом смысле Иличевский более оптимистичен, нежели Пелевин, в фантастическом мире которого на любовь способен разве что биоробот. **BB**

Эко У. Пражское кладбище. — М.: Астрель: CORPUS, 2011. — 560 с.

Пелевин В. S. N. U. F. F.: Утопия. — М.: Эксмо, 2011. — 480 с.

Иличевский А. Анархисты. — М., 2011. — 416 с.

**КЛАССИКА ЖАНРА
ИГРА/THE GAME**

Режиссер: Дэвид Финчер. США, 1997, 129 мин.

Принято считать, что Финчер стал культовым режиссером большого кино после «Бойцовского клуба». Однако, рука мастера вполне просматривалась и до него, и пример тому — «Игра» с Майклом Дугласом в главной роли. Здесь есть все, за что Финчера любят и критики, и зрители: крутые повороты сюжета, пристальное внимание к деталям, глубокий подтекст. Это один из лучших триллеров и в арсенале режиссера, и в данном жанре в целом.

Эпиграфом к фильму вполне могла бы стать цитата из писателя-фантаста Дмитрия Емеца: «С возрастом человек нравственно пачкается. Засаливается как простыня,

как старая рубашка... Разучивается верить, ждать, разочаровывается... и поэтому забывает о красоте». Главный герой Николас Ван Ортон как раз такой человек. Будучи обеспеченным, он до банальности одинок и в принципе никому не нужен. И когда к нему приходит брат с предложением сыграть в загадочную Игру, тот, после некоторых сомнений, все же соглашается. Решившись на приключения, Николас получает их по полной программе, каждый раз не зная до конца, где правда, а где ложь. События разворачиваются настолько стремительно, что не только герой, но и зритель, окунаясь в безумие и сюрреализм окружающего

мира, начинает смешивать действительность и инсценировку.

Символично, что главный герой, который в начале фильма обитает в просторных кабинетах многоэтажных деловых центров, пройдя через все испытания Игры, оказывается в тесном гробу, зарытом в землю. Парадокс заключается в том, что только так, через такое путешествие сверху вниз, и возможно нравственное очищение и познание красоты.



**ПРИКЛЮЧЕНИЯ
ХРАНИТЕЛЬ ВРЕМЕНИ/HUGO**

Режиссер: Мартин Скорсезе. США, 2011, 136 мин.

Юго Кабре — юный сиротка, обитающий на парижском вокзале Монпарнас. Живет он тем, что подтаскивает понемногу с лотков и, будучи последним из династии часовых мастеров, поддерживает в исправном состоянии башенные часы — куда они работают, никто не заявится в каморку смотрителя. Однажды Юго ловит с полчиным старик из механической лавки: он отнимает одну дорогую для мальчика вещь и со странным упрямством отказывается ее возвращать. Постепенно выясняется, что за нелюдимостью, почти что пакостливостью старика, кроется большая драма...

Впрочем, Скорсезе эту большую драму спрятал еще хитрее — за толстым слоем сказочного антуража, за нарочитой диковинностью, гротескностью и фантазмагоричностью. При этом он не пытается перейти на карамельно-сюсюкающий тон, он продолжает разговаривать со своим новым зрителем в своей фирменной жесткой манере. Наверное, поэтому может показаться, что Скорсезе по-стариковски впадает в нудное нравоучительство. Однако его разговор с ребенком «на равных» вышел на редкость доверительным, мириады кинематографических и литературных штампов обернулись вшитыми в ткань фильма гиперссылками, а нарочитая

холодность — скрытой человеческой теплотой. Благодаря прекрасным актерам история сиротки не превратилась ни в типично рождественскую сказку, ни в скучную лекцию о началах киноискусства. Фильм, поданный как очередная 3D-экранизация комикса, как приключенческая история для детей, оказался вполне себе взрослым посвящением кинематографу.



**НАШЕ КИНО
УПРАЖНЕНИЯ В ПРЕКРАСНОМ**

Режиссер: Виктор Шамиров. Россия, 2011, 95 мин.

Есть такие фильмы, после которых хочется верить, что у российского кино есть все шансы если не переплюнуть Голливуд или Европу, то составить им достойную конкуренцию. Картина «Упражнения в прекрасном», представленная авторами в феврале в вологодском «Ленком», одно из редких тому подтверждений.

Фильм, снятый по одноименному спектаклю, состоит из нескольких сцен, где герои — московские актеры, гастролирующие по российской глубинке — показаны в разных ситуациях: в дороге, в театре, в гостиницах, на банкетах, просто в общении друг с другом. У каждого из них свой характер, своя судьба и свои истории, но, что называется, по долгу службы им много времени приходится проводить вместе.

Известно, что фильмы, держащиеся на одних лишь актерах и их рассуждениях, зачастую терпят фиаско (вспомнить хотя бы «О чем еще говорят мужчины», который значительно бледнее других работ того же «Квартета И»). «Упражнениям в прекрасном» удалось избежать этой участи, хотя фильм «сделали» не супер-спецэффекты или невероятные закадровые пейзажи, а именно пять талантливых актеров, сумевших собрать портреты главных героев в единый организм.

Есть в этом маленьком коллективе и знаменитость мирового масштаба (исполняет ее роль Гоша Куценко), рядом с ним два друга, звезды в масштабах страны — строгий и правильный Виктор Шамиров и весельчак и балагур Константин Юшкевич (причем если

первый олицетворял собой некоего Пьеро, то второй был скорее Арлекином). В противовес им есть также «молодость и неопытность» в лице студентки ВГИКа (Ксения Радченко) и «организованность и обязательность» в лице организатора Павла Савинкова (прочно запомнившегося по роли мужа-подкаблучника из сериала «Счастливы вместе»). Тяжелая и неказистая жизнь «народных артистов» показана с юмором и таким сочувствием, что оно не может не передаваться даже самому скептически настроенному зрителю.



РОЖДЕСТВО С ЕВРОПЕЙСКИМ УКЛОНОМ

ТЕКСТ, ФОТО: ИВАН ВЛАСЕНКО

Десять праздничных дней нового года мы с друзьями и коллегами по работе, сотрудниками «Росбанка», решили посвятить самому зимнему виду отдыха — катанию на горных лыжах. В Польше. Да, многие уже задали мне такой вопрос: зачем для этого ехать так далеко? Могу с уверенностью сказать, что само путешествие на машине — это немалая часть нашего маленького рождественского отпуска. Вряд ли какой-то другой вид транспорта до места отдыха, на наш взгляд, смог бы стать столь же комфортным (с точки зрения остановок в любом удобном месте) и интересным (с точки зрения количества увиденного). За пару дней в пути по дороге к горным склонам нам удалось посетить действительно запоминающиеся места: Санкт-Петербург, Брест, Варшаву, Краков.



Считаю справедливой фразу о том, что Новый год — праздник семейный, и чаще отмечаю его в кругу близких и родных, поэтому начальной точкой нашего путешествия стал город на Неве. Большинству из нас приходится довольно часто бывать в Санкт-Петербурге в будни, но сквозь призму бизнес-командировок он чаще ассоциируется только с решением деловых вопросов, партнерами, рабочими планами и, как правило, не остается свободной минуты для того, что называется культурный отдых. А в отпуске, отложив на неделю-другую дела, многие из нас обычно едут за границу, чтоб посмотреть другие города и страны. Поэтому мы решили встретить главный праздник года в северной столице, украшенной огнями и велями — Невский проспект, Дворцовая

площадь и стрелка Васильевского острова... Нет, наверное, способа лучше встретить Новый год, нежели в любимом городе и в компании близких людей.

Но пора отправляться дальше. Учитывая качество белорусских дорог, мы достаточно быстро добрались до юго-западной части страны, до города Брест, практически до границы с Польшей. Кстати, приехав в Белоруссию, мы задались вопросом: «Интересно, в каких еще странах новогодние праздники превращаются в полноценный десятидневный отпуск?» По крайней мере, стало ясно — мы точно счастливики, когда узнали, что в Белоруссии второе января уже считается официальным рабочим днем. Погода встретила нас дождем со снегом, но местный ресторан оказался куда более гостеприимным, предложив шикарный, в прямом смысле этого слова, обед за 80 российских рублей. Несмотря на пасмурное небо, мы немного прогулялись по Бресту — город достаточно привлекательный, по площади и количеству населения чуть больше Вологды. Побывали в мемориальном комплексе «Брестская крепость» — обязательное для посещения место для тех, кому интересна история. Это невероятно впечатляющих размеров монумент «Мужество», Вечный огонь, музей обороны Брестской крепости, руины Белого дворца и казарм стрелкового полка.

Пересечение границы из Белоруссии в Польшу и обратно может занять какое-то время и показаться скучноватым, но пара дисков с любимыми фильмами — и время прошло совсем незаметно. И вообще, чтобы дорога не стала утомительной, всегда лучше иметь в компании попутчиков еще парочку водителей, которые сменяют друг

друга за рулем в любое время, как было в нашем случае.

Вот и Варшава, столица Польши превзошла наши ожидания. Поразила именно красота исторического центра, а ведь известно, что в годы Второй мировой войны Варшава была почти полностью разрушена. Город был тщательно восстановлен и на сегодня занесен в число памятников Всемирного наследия ЮНЕСКО как образцовый пример научной реставрации. Конечно же, мы не оставили без внимания новенький стадион, который уже ожидается футбольных болельщиков на «Евро 2012» этим летом, и нас, очень надеюсь, в их числе.

Улицы города одеты в рождественские украшения, город полон людей, ярмарки с вкусными угощениями — в общем, кругом атмосфера праздника. В польском ресторане познакомились поближе с национальной кухней — разнообразной, но по многим компонентам сходной с украинской и русской. Что запомнилось больше всего, так это красивый свекольный борщ (свекольный отвар со специями), подаваемый в обычной кружке, в дополнение к которому предлагаются «ушки» — маленькие пельмени с грибным фаршем и суп «журек» на квасе из муки грубого помола с отварным картофелем и копченостями. Национальным польским блюдом считается «бигос» из тушеной квашеной и свежей капусты с добавлением разных видов мяса, копченостей и грибов, а также «кашанка» — сорт кровяной колбасы. А вообще мясо поляки готовят различными способами, подавая в ресторанах порциями очень внушительных размеров под вкусными соусами, которых, как оказалось, в польской кухне бесчисленное количество.

Побывав в Кракове, мы смогли по достоинству оценить то, чем Польша славится на весь мир — мясные копчености, особенно колбасы, которые готовятся по старинным рецептам с использованием традиционных методов копчения в дыму можжевельных веток или ароматных фруктовых деревьев. К большому сожалению, сходства с краковской колбасой с прилавков наших магазинов мы не нашли.

Сам Краков, второй по величине город Польши, полон достопримечательностей — здесь бесчисленное количество монастырей, часовен, синагог, около сорока костелов, остатки крепости XV века, огромный замок

XIII века и множество музеев, среди которых особо популярен музей Оскара Шиндлера. К сожалению, рождественские каникулы длятся всего десять дней, и нам удалось посмотреть лишь небольшую часть того, что хотелось.

Всего в ста километрах от Кракова — Закопане. Чем выше в горы уходил серпантин, тем больше чувствовалось прохлады, тем больше появлялось на пути шикарных горных заснеженных пейзажей. Так мы добрались до юга Польши — мягкий климат и бодрящий горный воздух.

Закопане поляки считают своей зимней столицей. Действительно, маленький городок полон как больших коттеджей с современной отделкой, которые можно забронировать на огромную шумную компанию, так и деревянных уютных домиков на любой вкус — с каминами, ресторанами, саунами. Центр зимних видов спорта принимает туристов с декабря по апрель. Здесь все располагает к тому, чтобы забыть о городской суете, рабочих буднях и сменить пейзаж дымящихся заводских труб на незабываемый горный.

Курорт находится на высоте 830 метров над уровнем моря, поэтому Закопане считается самым высоким городом Польши — здесь полно лыжных склонов и для любителей, и для профессионалов. Даже если вы впервые стоите на горных лыжах или сноуборде — инструктор поможет достаточно быстро почувствовать себя уверенно на склоне, есть горнолыжные школы. Для тех, кто уже не нуждается в обучении, там же есть самый крупный польский горнолыжный трамплин для прыжков — Велька Кроков. Горнолыжные трассы, трассы для беговых лыж и склоны для спуска на сноубордах отлично оборудованы (подъемники, прокат спортснаряжения, пушки, освещение, и т. д.) Сауны, спа-центры можно посетить в аквапарке с геотермальными водами в центре Закопане, где из комплекса бассейнов через стеклянные стены открывается незабываемый вид на Татры. Стоит добавить, что в горах в полном окружении природы есть еще один Аква-центр на базе минеральных вод.

Сидя у камина, слушая треск поленьев, мы отметили Рождество в ночь с шестого на седьмое января вопреки польским традициям декабрьских празднований. Надо сказать, что в зимнюю вьюгу мало что сравнится с бокалом горячего вина с пряностями, поэтому все другие напитки уходят на второй план. Кстати, многие считают, что слово «глинтвейн» пришло в русский язык не напрямую из немецкого, а именно через польский язык, так как там тоже имеется похожее слово *glintwajn*.

За окнами ресторана ранним утром можно ясно угадать ожидающую погоду. В один из дней снежная вьюга дала повод сменить

обстановку и съездить в Освенцим, всемирно известный город, расположенный всего в ста пятидесяти километрах от места, где мы остановились. На территории бывшего концентрационного лагеря Аушвиц-Биркенау сейчас располагается всемирно известный музей. Экскурсия с русскоговорящим гидом по тем местам, о которых рассказывает нам история, никого не сможет оставить равнодушным, поэтому поездка оказалась бесконечно впечатляющей.

Отпуск прошел отлично. Дружная компания, хорошее настроение, которое мы сами себе создавали; замечательное место для катания на лыжах и увлекательный маршрут всего путешествия, который мы сами для себя выбрали. Кроме того, отдых

получился достаточно экономичным, т. к. мы путешествовали большой компанией, и достаточно комфортным — отличные дороги позволяли пользоваться круиз-контролем, и время за рулем пролетало незаметно. Рождественские европейские снегопады нас не застали. Отдохнувшие и бодрые, мы успешно добрались домой, чтобы с новыми силами окунуться в рабочие вопросы.

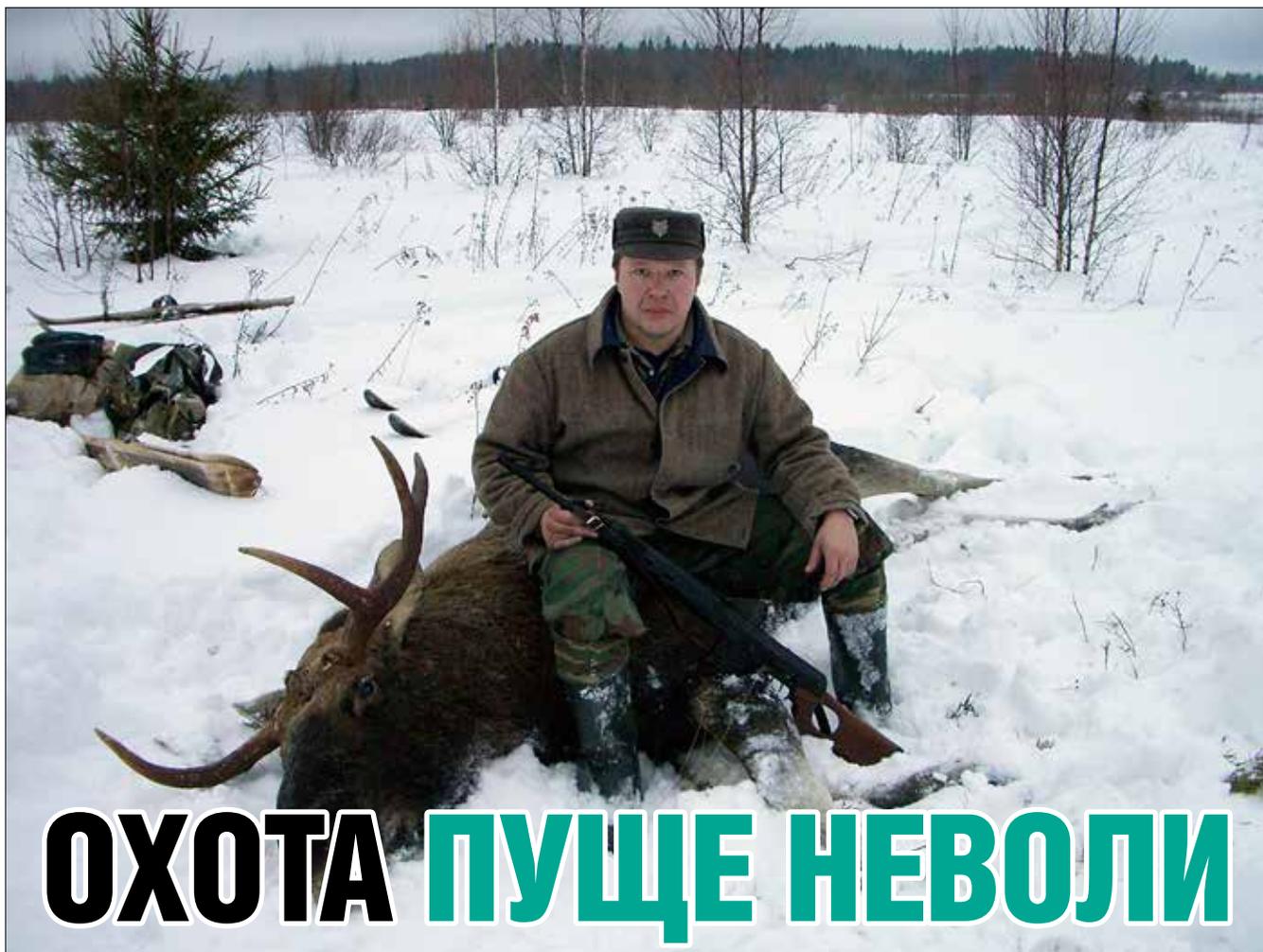
Уверен, что наступивший год для всех, кто активно погружен в бизнес, будет наполнен событиями, успехами, достигнутыми целями и совсем скоро и незаметно вновь приведет нас к запаху живой ели и вкусу мандаринов. И тогда хотелось бы встретить Новый год, стремительно мчась под бой курантов с высокого снежного склона. Ну разве не романтично? **БВ**



«Закопане считается самым высоким городом Польши — здесь полно лыжных склонов и для любителей, и для профессионалов».



«Здесь все располагает к тому, чтобы забыть о городской суете и рабочих буднях».



ОХОТА ПУЩЕ НЕВОЛИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ, ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ГЕРОЯ

Вологодская земля традиционно богата дичью и зверем. Поэтому и охотников у нас немало. В том числе и среди читателей нашего журнала, которые вполне справедливо упрекали нас, что «Бизнес и Власть» не уделяет внимания такому популярному виду отдыха, как охота. Принимая это во внимание, мы попросили рассказать, чем так привлекает охотничье дело, адвоката Евгения РЮМИНА.

Можно по-разному относиться к тезису о том, что охотниками не становятся, а рождаются, но никто, наверное, не будет спорить, что настоящая любовь к охоте прививается с ранних лет. Именно так произошло с Евгением Рюминым. В юности он с отцом и товарищами часто ходил по белозерским лесам в поисках дичи. «В деревне Каргулино на Белом озере жила моя бабушка, — поясняет он. — Я же из Вологды ездил туда на каникулы». С той поры и до сего дня охота для него — не просто увлечение, а скорее образ жизни. При этом Евгения Гурьевича нельзя назвать приверженцем какого-то одного вида охоты — он ходит и на птицу: селезня, глухаря,

тетерева, и на крупного зверя: кабана, медведя или лося. Один или с товарищами, загонная или лабазная охота — все доставляет удовольствие. «Единственное, пушнинаю не занимаюсь — требует большего времени и профессионального подхода. Но, вообще, на охоте стараюсь бывать регулярно. Мы нашей компанией, например, всегда ездим на открытие утиной охоты. Для нас так в обязательном порядке начинается осенний сезон».

Компания складывалась постепенно — кто-то уходил, кто-то приходил, люди постепенно сближаются, если есть общие интересы. «С одним товарищем около 20 лет вместе ходим на охоту, еще со службы

в СОБРе», — рассказывает Евгений Гурьевич. В свое время он возглавлял оперативное отделение специального отдела быстрого реагирования, потом работал начальником Управления безопасности и защиты информации Главного управления ЦБ РФ по Вологодской области, руководил коммерческими организациями и вот уже более 10 лет занимается адвокатской практикой.

В этой связи, как у человека опытного, интересуюсь отношением к тезису о том, что охота часто используется как удобная возможность для деловых переговоров и решения каких-либо профессиональных вопросов с «нужными людьми». «Для нас охота — это в первую очередь отдых, общение с людьми, мировоззрение которых во многом совпадает с нашим. Нужно разделять работу и отдых, иначе не получится ни то, ни другое, — категорично отвечает Евгений Рюмин. Но потом добавляет. — На охоте в одной компании можно встретить разных по социальному статусу людей, но, находясь на природе, на звания не смотрят, да и человек ведет себя более естественно, показывает себя таким, каков он есть на самом деле, без наносного

пафоса. Наверное, за это охоту и любят люди разного рода чинов и званий».

Конечно, не все разделяют это увлечение — находятся и противники: разного рода защитники прав животных, некоторые экологи и т. д. Понимая, что спор о том, насколько гуманна охота, был начат не сегодня, и не сегодня будет окончен, Евгений Гурьевич все же не считает, что охотники наносят вред природе. «Наоборот, благодаря людям, заинтересованным в развитии охоты, происходит сохранение охотничьих ресурсов. Я имею в виду деятельность по поддержанию охотничьих ресурсов в состоянии, позволяющем обеспечить видовое разнообразие и сохранить их численности в пределах, необходимых для их расширенного воспроизводства». Кроме того, можно задать вопрос: является ли более гуманным выращивание животных в условиях ферм, где они пожизненно прикованы цепью, либо находятся в клетке, не видя неба, поля и водоемов, а потом направляются на убой. Кстати, отвечая «зеленым», хотелось бы напомнить, что растения тоже являются живыми... Охота и убийство — совершенно разные вещи, и проводить аналогии здесь недопустимо. Многие поколения изучали биологию и экологию диких животных, чтобы выяснить, кого, когда и сколько можно добывать, чтобы это не приводило к уничтожению видов. Более того, не раз бывало, что ограничение добычи животных вело к неконтролируемому скачку численности, быстрому сокращению кормовой базы, увеличению заболеваний и заканчивалось сокращением популяции. «Коллектив охотников уже, как правило, знает тот район, в котором охотится, знаком с местными обитателями. Животных подкармливают, определенным образом отслеживают численность популяции, — делится соображениями Евгений Рюмин. — Сколько не охочусь, ни разу не встречал, чтобы кто-то из охотников умышленно мучил животное. Да, бывают ранения, но все стараются, чтобы животное как можно меньше испытывало страдания». Кроме того, по его словам, настоящие охотники заинтересованы в том, чтобы на территории, где они постоянно охотятся, не было браконьеров и случаев нелегального отстрела животных.

Как знающий юрист, он далек от того, чтобы высоко оценивать действующую в этой сфере нормативно-правовую базу (на сегодня существует много документов, регламентирующих эту сферу, при этом они постоянно меняются. Так, принятые еще в 2010 году новые Правила охоты, до сих пор не действуют). Однако считает, что закон нужно соблюдать в любом случае.

«Охота — это ведь не просто стрельба по живым мишеням, — размышляет Евгений Рюмин о природе охоты уже не как юрист. — Вот ты приобрел дорогое

ружье, и ты уже крутой охотник. Так не бывает... Охота — это даже не сам выстрел, он длится всего доли секунды. Это и время на подготовку, и подбор снаряжения, оборудование и содержание подкормочных площадок, солонцов и полей, это и расстановка номеров, и выслеживание зверя, умение подстроиться по ветру и подойти, и умение сдержаться от выстрела, если зверь не трофейный... Выстрел — это лишь финальная точка долгого и увлекательного процесса». «И, как считается, опасного, — добавляю я и спрашиваю: — А у вас бывали необычные ситуации или какие-либо экстремальные случаи на охоте?» «Техника безопасности на охоте расписана давно и на все случаи, — рассуждает мой собеседник. — По статистике, число автомобильных аварий намного больше, чем несчастных случаев на охоте. Хотя они, конечно, происходят. В азарте некоторые охотники пренебрегают правилами, зная при этом, что нельзя стрелять на шорох, нельзя стрелять по неясной цели и т. д.». На памяти Евгения Гурьевича в охотах, где он принимал участие, серьезных происшествий не случилось: «был, правда, со мной один случай, не несчастный, просто примечательный. До появления навигаторов, когда только по компасу и на глаз ориентировались, собаки ушли за секачом. Дело было зимой, мы с товарищем за ними на лыжах, пытались обрезать, пришлось разойтись. Шли на полном ходу, поэтому рубаху, свитер в рюкзак сложил — знал, что промокнет насквозь — и побежал дальше. Собаки несколько раз останавливали кабана, но он все же оторвался и ушел. На десятки километров ни одной живой души, темно — зимой день короткий. Уже всерьез начал задумываться о том, чтобы заночевать в лесу. Но, слава Богу,



«Без природы не могу. Закончилась охота — идем на рыбалку!»

сориентировался, через несколько часов вышел к своим. Получается, целый день шел без остановки. Но ничего, даже не заболел».

Похоже, трудности и определенный риск не только не отпугивают, наоборот, подстегивают охотника на все новые и новые походы. «Недаром говорят: «охота пуще неволи». Невозможно объяснить, зачем взрослые и занятые мужчины собираются и, как только выпадает свободное время, едут куда-то от цивилизации, в снег и в грязь... Это можно только прочувствовать», — вполне типично для охотника заключает Евгений Рюмин. **БВ**



«Настоящий охотник любит животных». В одном из парков США.



СТРАХОВАЯ ГРУППА

МСК

СДЕЛАНО В МОСКВЕ

■ Надежная компания

Страховая группа МСК – это высокотехнологичная универсальная страховая компания, которая входит в состав одного из крупнейших страховых холдингов России. В апреле 2011 года к «Страховой группе МСК» присоединилась «Страховая группа «Спасские ворота»

■ Основательный подход

Уставный капитал в 9,5 млрд. руб. – крупнейший на российском страховом рынке

■ Признание экспертов

Рейтинг «Эксперт РА»: «А+» (очень высокий уровень надежности)

■ Страховые продукты со знанием дела

Полный набор услуг, ориентированных на интересы клиентов: добровольное медицинское страхование, автострахование, «Зеленая карта», страхование имущества и гражданской ответственности, страхование выезжающих за рубеж, страхование от несчастных случаев и комплексное обслуживание корпоративных клиентов

■ Всегда рядом

Абсолютный лидер по масштабу филиальной сети:
154 филиала во всех регионах России

ОАО «СГ «МСК». Лиц. № 046177 ФССН РФ

www.sgmsk.ru

Вологодский филиал компании переехал в новый офис:
г. Вологда, ул. Зосимовская, д. 47

Телефон/факс: **(8172) 75-73-73, 75-53-53**
Действует прежний телефон **(8172) 72-52-40**