

ПОЛИТИКА И ОБЩЕСТВО
**НЕ ДО ЖИРУ:
БЮДЖЕТ ОБЛАСТИ НА 2011 ГОД**

СТР. 40

АКТУАЛЬНО
**БЛИЖАЙШЕЕ БУДУЩЕЕ
ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ**

СТР. 44

ПСИХОЛОГИЯ
**БЫТЬ ЧУТЬ-ЧУТЬ
СЧАСТЛИВЕЕ: ОПАСНОСТИ
И ВОЗМОЖНОСТИ ОТДЫХА**

СТР. 54

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной
деловой журнал

№6⁽²⁹⁾
декабрь 2010 — январь 2011 года

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

ТЕМА НОМЕРА

**РАЗВИТИЕ ТОРГОВЛИ
И СФЕРЫ УСЛУГ
В ВОЛОГОДСКОЙ
ОБЛАСТИ**

СТР. 14

**ДЕД МОРОЗ О СПОРТЕ,
БИЗНЕСЕ И ДОБРОТЕ**

СТР. 7

WWW.VOLBUSINESS.RU



ВЯЧЕСЛАВ ПРИЯТЕЛЕВ

О НОВОМ ЭТАПЕ В РАЗВИТИИ

ФИЛИАЛА СЕВЕРО-ЗАПАДНОЙ АКАДЕМИИ ГОССЛУЖБЫ

Для тех, кто принимает решения

ISSN 2074-5087



9 172074 508706 >



СТРАХОВАЯ ГРУППА

МСК

СДЕЛАНО В МОСКВЕ



БОЛЬШАЯ

Крупная, универсальная
федеральная компания



НАДЕЖНАЯ

Устойчивая компания,
надежные акционеры



СЕРВИСНАЯ

Полный спектр страховых услуг
и гибкие тарифы



ОТВЕТСТВЕННАЯ

Отлаженные бизнес-процессы
по урегулированию убытков



ИННОВАЦИОННАЯ

Высокотехнологичная,
динамичная компания



БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

Совместные предложения
страховых и финансовых
услуг от партнеров

ОАО «СГ МСК», Вологодский филиал

Вологда 72-52-40

Котлас 2-64-04

Вельск 6-44-55

Череповец 20-10-20, 20-12-67

Великий Устюг 2-71-20, 2-72-00

www.sgmsk.ru

ОАО «СГ МСК», лицензия РОСН РФ на осуществление страховой С № 0461/73



Nikolaevskiy
Restaurant

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



Ресторан «Николаевский»

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

6 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

7 ПЕРСОНА ГРАТА

ИНТЕРВЬЮ ПОД НОВЫЙ ГОД

Дед Мороз подводит итоги года и дает бизнес-советы читателям.

9 НОВОСТИ

12 ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

БЛОГИ КАК АЛЬТЕРНАТИВА СМИ

Виртуальная дискуссия на сайте нашего журнала как альтернативный источник информации.

14 ТЕМА НОМЕРА

ТОРГОВЫЙ ЭПИЦЕНТР

Вологда – безусловный лидер в торговле Вологодской области. Рекордные цифры торговой Вологодчины и планы на будущее.

ВОЛОГЖАНЕ ОЩУТИЛИ ОТСТУПЛЕНИЕ КРИЗИСА

Жители Вологодской области стали богаче, но пессимизма в их жизни стало больше – это данные социологических исследований ИСЭРТ РАН.

СЧАСТЬЕ В КРЕДИТ

Заманчивые предложения банков и то, что должен знать клиент, принимая такое предложение.

НАСТРОЕНИЕ СПА

Там, где рождается красота и хорошее настроение... Услуги салона «Венеция» - подарок себе и тем, кто дорог.

ФИТНЕС КАК ОБРАЗ ЖИЗНИ

Как в своем плотном графике дел найти время для своего здоровья, и куда идет фитнес-индустрия.

26 СОБЫТИЕ

ГОТОВИМСЯ К РАБОТЕ В РАЗНЫХ УСЛОВИЯХ

Директор Череповецкой ГРЭС Олег Фомичев об энергетиках и энергетике, о настоящем и будущем.

«7 КАНАЛ»: 20 ЛЕТ. ПОЛЕТ НОРМАЛЬНЫЙ

Об успехах популярной телекомпании и будущем регионального телевидения.

ДЛЯ ТЕХ, У КОГО БОЛЬШИЕ ПЛАНЫ

«Страховой Дом ВСК» отмечает новоселье и предлагает клиентам выплаты без барьеров.

32 ПРОФЕССИОНАЛЬНО

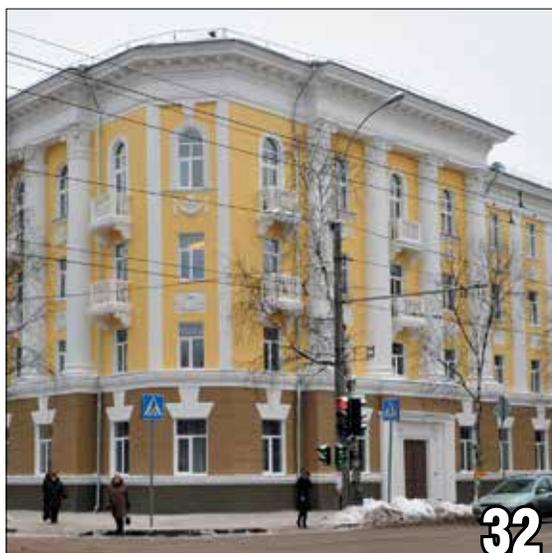
В ВОЛОГДЕ СОЗДАЕТСЯ ФИЛИАЛ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ

Крупнейший вуз страны при Президенте РФ будет учить студентов в Вологде.

34 ТОЧКА ЗРЕНИЯ

ДВА ГОДА – УВЕРЕННЫЙ РОСТ!

В этом уверена руководитель проекта «Бизнес и Власть» Наталья Нестерова. Она делится с читателями своей точкой зрения на самые обсуждаемые события в стране и на то, каким должен быть региональный деловой журнал.





В Новый год с «Бодростью»

В преддверии Нового года, когда головы простых россиян все больше захватывают мысли о предстоящих праздниках и выборе подарков для близких, головы руководителей предприятий заняты подведением итогов прошедшего нелегкого 2010 года и планами на будущее.

В условиях ожидаемого роста цен на энергоносители, усиления налоговой нагрузки и напряженной финансовой ситуации в целом на предприятиях вновь остро стоит вопрос об увеличении эффективности расходов. Беседуя с руководителями вологодских предприятий, мы все больше понимаем, что сегодня по-прежнему актуален и вопрос сохранения стабильного коллектива. Мы приветствуем стремление наших коллег к созданию и поддержанию корпоративного духа на предприятии, заботу о здоровье и благополучии работников, тем более что уже с 1 января 2010 г. такие расходы в соответствии со ст. 255 Налогового кодекса РФ можно относить в состав затрат на оплату труда.

ОАО Компания «Бодрость» является многопрофильным медицинским центром, где на площади более 7000 квадратных метров функционируют санаторий, поликлиника, стационар терапевтического профиля, отделение профосмотров.

Вы можете получить весь перечень наших медицинских услуг для вашего коллектива, заключив корпоративный договор. Эта услуга уже нашла своего потребителя: мы не ограничиваем вас ни в количестве людей, прикрепленных на обслуживание, ни в виде и профиле лечения, ни в объеме услуг. Оплата по таким договорам, как правило, осуществляется по факту оказания услуг.

Мы построим эффективную для финансовых вложений и здоровья ваших работников цепочку: профосмотр — диагностическое дообследование по результатам проф-

осмотра — лечение и реабилитация — санаторно-курортное лечение.

Очевидный плюс такого комплексного договора — это оказание качественных услуг в одном медицинском учреждении, в том числе оформление санитарных книжек, документов для водительской комиссии, проведение экспертизы на право владения оружием и многое другое.

Поверьте, такая схема приносит результаты!

Мы возьмем на себя заботы о здоровье и сохранении трудоспособности вашего коллектива, организуем необходимую профилактическую работу.

*С наилучшими пожеланиями,
генеральный директор
ОАО Компания «Бодрость»
МАШТАКОВА Л. Б.*

**Мы ждем Вас по адресу:
г. Вологда, ул. Возрождения, 9
Тел. (8172) 51-08-28, факс 51-07-09
www.bodrost-vologda.ru**

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ.

36 МЕХАНИКА БИЗНЕСА

БЕСПРОВОДНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ РАСТУЩЕГО РЫНКА ЧЕРЕПОВЦА

О возможностях бизнеса, который использует последние разработки, рассказывает коммерческий директор череповецкого филиала ООО «Престиж-Интернет» Дмитрий Куприянов.

ДОВЕРИЕ, ЗАСЛУЖЕННОЕ ГОДАМИ

Страховая компания «АРТЕКС»: 20 лет по пути стабильности.

38 РАЙОНЫ

МНЕ БОЛЬНО СМОТРЕТЬ, КАК ВЫМИРАЮТ ДЕРЕВНИ

Начальник Департамента развития муниципальных образований Валентин Горобцов о власти, бизнесе, народе и их будущем.

40 ПОЛИТИКА И ОБЩЕСТВО

НЕ ДО ЖИРУ

Самые обсуждаемые законы 2010 года: что изменится в жизни вологжан и за какие деньги.

МНОГО РАБОТАТЬ И ЖИТЬ ПО СРЕДСТВАМ

Почему заместитель председателя Вологодской городской Думы Михаил Зарецкий с печалью глядит на наше поколение?

44 ОПРОС

ДОСТОЙНАЯ СТАРОСТЬ

Почему не имеет смысла повышать пенсионный возраст, и как обеспечить достойный уровень жизни тех, кому за...

45 АКТУАЛЬНО

ПОЛНЫЙ ПЕНСИОН

Варианты ближайшего будущего пенсионной реформы в оценках и мнениях экспертов.

47 ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

60 КУЛЬТУРА

ТОНКОЕ ДЕЛО

Почему единственный в России национальный музей кружева появился именно в Вологде, и сколько стоит эксклюзивный проект?

62 КНИГИ

63 ФИЛЬМЫ

64 ТУРИЗМ

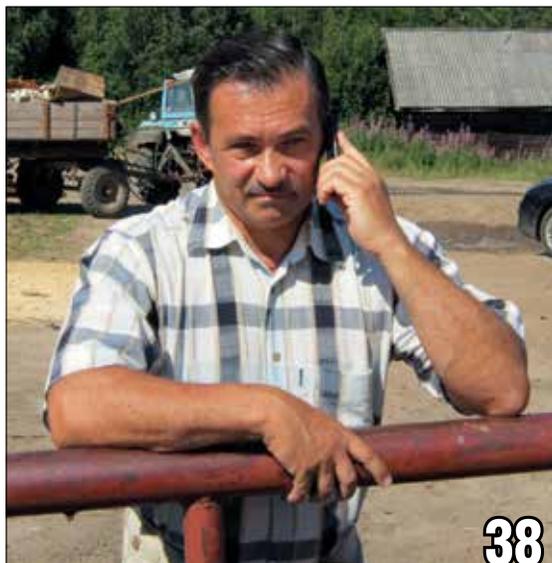
ИТАЛЬЯНСКАЯ КЛАССИКА

Вот что нужно знать, впервые отправляясь в Италию: не пытайтесь объять необъятное, запасайтесь валютой и захватите фотоаппарат с большим объемом цифровой памяти.

67 ХОББИ

НАСТОЯЩИЙ ПОДПОЛКОВНИК

Бывший командир Вологодского ОМОН, а ныне председатель территориальной избирательной комиссии Вологды Сергей Голубев о своих дачных увлечениях.



РАСЧЕТНО-КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ: ЧЕТЫРЕ ШАГА ВПЕРЕД

Одно из главных условий существования любой фирмы — наличие расчетного счета в банке. Открыть его не так уж сложно, но важно при этом выбрать подходящий банк, который обеспечит надежное хранение средств на счете и гарантирует оперативное проведение любых операций и платежей. Итак, как же выбрать «правильный» банк, который не подведет ни на одном из этапов открытия и ведения счета?

Шаг 1. Выбор банка.

Надежность СКБ-банка подтверждена его многолетней безупречной работой. Банк был основан в 1990 году в Свердловске, с 1996 года он является уполномоченным банком Правительства Свердловской области. В числе акционеров банка крупнейшие российские промышленные компании и Европейский банк реконструкции и развития. СКБ-банку присвоены высокие международные (от агентств Moody's и Fitch) и российские рейтинги (Рус-Рейтинг). По размеру собственного капитала (свыше 8 млрд рублей) СКБ-банк входит в десятку крупнейших региональных банков России. Клиентами СКБ-банка являются уже около миллиона людей из нескольких десятков регионов нашей страны.

СКБ-банк много лет работает на рынке расчетно-кассового обслуживания, становясь удобным и недорогим расчетным центром бизнеса многочисленных клиентов, успешно использующих инфраструктуру банка.

Шаг 2. Открытие счета.

Открыть расчетный счет в СКБ-банке очень просто — достаточно прийти в любой из более чем 140 офисов банка, расположенных по всей России. Кроме того, заявку на открытие счета можно подать по телефону Контакт-центра 8-800-1000-600 или с помощью сайта www.skbbank.ru. Профессиональные и отзывчивые консультанты в банке всегда Вам помогут!

Шаг 3. Выбор тарифного плана.

Система тарифных планов на расчетно-кассовое обслуживание, введенная в СКБ-банке, дает клиенту возможность выбрать условия, максимально соответствующие темпам и объемам его работы. Тарифные планы «Ударник», «Отличник» и «Стахановец» различаются стоимостью ведения счета и стоимостью платежа. К примеру, крупному предприятию оптимально подходит тарифный план «Стахановец», который имеет более низкую стоимость платежа, но чуть

более высокую стоимость ведения счета. Возможность выбора, как и сама система тарифных планов на РКО, — достаточно редкое предложение на рынке финансовых услуг.

Шаг 4. Обслуживание счета

СКБ-банк гарантирует своим клиентам удобство, надежность и оперативность любых операций по расчетным счетам. Банк предлагает для этого самые современные технологические решения — системы дистанционного банковского обслуживания «Интернет-банк» и «Клиент-банк». Это удобный способ контроля своих расходов, доходов, а также совершения всех операций.

Кроме того, недавно СКБ-банк предложил своим корпоративным клиентам новую услугу — возможность sms-контроля за расчетным счетом предприятия. При поступлении и списании средств sms-сообщение поступает на мобильный телефон в течение одной минуты. Для оптимизации сервиса СКБ-банком предусмотрена возможность отправки sms сразу на три различных телефонных номера, а также возможность получения информации об изменениях на трех расчетных счетах.

Если представить идеальную модель системы РКО, то она должна быть мобильной, надежной, современной. Но главное — она должна предусматривать индивидуальный подход к клиенту и включать в себя наиболее широкий спектр услуг. Сочетанием всех этих качеств стремятся наполнить услугу РКО в СКБ-банке.



СКБ-БАНК

Папаня говорил:
за бабами глаз да глаз!

Актер Сергей Гармаш

SMS-контроль Вашего расчетного счета

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

г. Вологда,
ул. Зосимовская, 40

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

УЧРЕДИТЕЛЬ

ООО «КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР «ЮСКАР-ФИНАНС»

ИЗДАТЕЛЬ

ООО «АН-МЕДИА»»»

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

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ
МИХАИЛ АЛЕКСЕЕВ
АННА АРТЕМОВА
ЕЛЕНА БЕЛОВА
ИГНАТ КРИВЧЕНКО
ТАТЬЯНА ЛЕНТИНА
ЮЛИЯ НАУМОВА
АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

ФОТОГРАФИИ
ВИКТОР ГОРБУНКОВ
НАТАЛЬЯ АНТОНОВА

ДИЗАЙН
2DIZAINERA.RU

РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ
ТЕЛЕФОН: (8172) 708717, 765513,
ТЕЛЕФОН/ФАКС: (8172) 765512
E-MAIL: BUSINESS-MAGAZINE@YANDEX.RU

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

ТИРАЖ 4000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 20 ДЕКАБРЯ 2010 Г.
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 24 ДЕКАБРЯ 2010 Г.

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

АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:
Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, Д. 9, ОФ. 111
ТЕЛ. (8172) 708717, 8-905-297-77-39
E-MAIL: VOLBUSINESS@GMAIL.COM
WWW.VOLBUSINESS.RU



Что бы там ни говорил Дед Мороз (см. интервью на следующей полосе), чуда после Нового года не произойдет. «Nothing changes on New Year's Day», спел Боно из U2 еще в 1983 году. Эта самая непростая из популярных новогодних песен намного лучше отражает социальное самочувствие в нашем обществе, чем хиты «Дискотеки Авария» или Верки Сердючки, звучащие на предновогодних корпоративах.

Уходящий год стал годом медленного и мучительного восстановления экономики после резкого падения в результате мирового финансового кризиса. Год наступающий продолжит эту тенденцию. По прогнозам экономистов в целом он обещает быть неплохим, но и вряд ли более лучшим, чем этот.

Согласно исследованиям ИСЭРТ РАН, опубликованным в ноябре этого года, социально-экономическое самочувствие вологжан нельзя однозначно назвать позитивным (смотри материал в «Теме номера»).

Причиной пессимистических оценок является рост стоимости жизни, затрагивающий в первую очередь широкие слои населения с низким и средним доходом, усиливающееся социальное расслоение, неудовлетворенность людей темпами улучшения качества жизни.

С учетом вышесказанного не вызывают удивления и изменения в политических настроениях жителей области. По данным ИСЭРТ РАН, рост положительных оценок деятельности Президента (на 7% по сравнению с прошлым годом), других федеральных органов и губернатора области (на 2%) отмечается только среди обеспеченных вологжан (20% населения с наиболее высокими доходами). У остальной же части населения одобрительных оценок деятельности властных структур становится все меньше. Рейтинг органов региональной и муниципальной власти за год «просел» на 3-15% (в зависимости от органа). Рейтинг «Единой России» — на 11,6% и составил всего 28,3%.

У оппозиционных партий и общественно-политических движений появилось больше шансов укрепить свои позиции в результате выборов 2011 года. Это значит, что в следующем году нас ожидает, с одной стороны, активизация политической жизни (судя по отзывам фракции ЗСО на бюджет-2011, это уже произошло: смотри статью «Не до жури»), с другой стороны, более активными будут меры государства по сглаживанию социально-экономических противоречий.

В общем, даже если в ближайшем будущем для большинства жизнь сильно не изменится, то уж точно в ней будет больше интереса для анализа событий и процессов.

С наступающим.

Александр МАЛЬЦЕВ,
главный редактор журнала «Бизнес и Власть»

ИНТЕРВЬЮ ПОД НОВЫЙ ГОД

ТЕКСТ: АННА АРТЕМОВА. ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО ДЕПАРТАМЕНТОМ МЕЖДУНАРОДНЫХ, МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ СВЯЗЕЙ И ТУРИЗМА ОБЛАСТИ

Чего мы все хотим перед Новым годом? Поскорее разобраться с делами, приготовить всем подарки и загадать желание. Все независимо от возраста и социального статуса верят, или стараются поверить, в сказку. Специально для читателей журнала «Бизнес и Власть» — предновогоднее интервью главного волшебника страны — ДЕДА МОРОЗА из Великого Устюга.



— 2010 год запомнится россиянам аномальной жарой. Дед Мороз летом отдыхал?

— Нет, летом я работал, как и всегда. И аномальная жара тут ни при чем! Ведь счастье человека не в природных условиях: не в жаре или холоде. Счастье — это нечто большее.

Этим летом у меня было очень много гостей в Великом Устюге. Приезжали семьи, приезжали целые рабочие коллективы: с каждым надо было встретиться, поговорить. Да и сам я на месте не сидел — часто ездил по России и разным странам. Одних только поездок в Сочи набралось не менее десятка, а, кроме того, Москва, Санкт-Петербург, Вологда, Шексна, Ванкувер, Ницца.

Езжу не из праздного любопытства. Невозможно сделать счастливыми людей в отдельно взятой стране. Счастье — понятие глобальное. Невозможно понять Россию, не встречаясь с ее представителями. Именно таким представителем, посланом доброй воли, я как раз и являюсь. Встречаюсь с жителями разных стран и со своими сказочными коллегами. Рассказываю им о культуре и традициях россиян. И эта работа приносит ощутимые плоды: понимания в мире становится больше.

— Уходящий год можно, с точки зрения экономики, назвать посткризисным, с точки

зрения культуры, — годом красивых фестивалей, которых в 2010-м на Вологодчине было несколько. А каким этот год был с точки зрения сказочного волшебника?

— В первую очередь, это был спортивный год. Зимняя олимпиада в Ванкувере... Победа России в споре за звание столицы Чемпионата Европы по футболу в 2018 году... Встречи с известными российскими спортсменами... Открытие нескольких крупных спортивных мероприятий, например «Серебряный конек Шексны»... Гонка за право называться символом Зимних олимпийских игр в Сочи в 2014 году... Кстати, эта гонка еще не окончена. Россия готовится к крупным международным соревнованиям, а вместе с Россией готовлюсь и я. Необходимо так подготовиться к предстоящим мероприятиям, чтобы организовать для гостей нашей страны максимально комфортные условия, показать им лучшие черты характера россиянина.

— Сейчас образ Деда Мороза активно связывают со спортом. Каких успехов добились в этом году? Как планируете приобщать жителей области и России к здоровому образу жизни в следующем году?

— Частично я уже ответил на этот вопрос чуть ранее. А насчет «приобщать к здоровому образу жизни», только личным примером. Иного пути нет! Все увещевания, укоры и запреты только вызывают внутренний протест. Человек САМ должен выбрать свой путь, сравнивая свою жизнь и свои успехи с успехами и неудачами окружающих. И если мои юные друзья говорят мне: «Мы хотим, как и ты, творить добрые дела», то я им советую «начать с себя» и не творить зло для себя и внутри себя. Советую задуматься о том, каких результатов в спорте они уже никогда не достигнут, если не будут внимательны к своему здоровью. Но выбор всегда остается за ними!

В будущем году хотел бы обратить больше внимания россиян, людей, обладающих финансовыми возможностями и обремененных властью, на проблемы с бесплатным детским спортом. Как можно зазывать детей в спортивные секции и кружки, если

их семьям не по средствам оплатить работу тренера? Да и спортивный инвентарь для постоянно растущего человека — удовольствие не из дешевых. Вот и остаются потенциальные чемпионы без спортивной подготовки... Как-то несправедливо получается! Разумеется тренер и работники спортивных учреждений должны получать достойную зарплату. Но неужели только за счет детей и их родителей? Да и справедливо ли, что родители вынуждены работать по 12 часов в сутки, не видя своего ребенка неделями лишь затем, чтоб оплатить спортивную секцию? От такой «заботы» не польза — один только вред!

Побывав на Зимней Олимпиаде в Ванкувере, отчетливо увидел, почему Канада выигрывает золотые медали в хоккее, а Россия остается вообще без наград. Все дело именно в развитии детского спорта. Если в Канаде в каждом дворе есть хоккейная «коробка», если каждый родитель мечтает, чтоб его сын или дочь стали хоккеистами, если хоккеист в Канаде — это национальный герой... Если хоккей изображен даже на национальной валюте в Канаде — как же тут можно не выиграть?! А у нас... Ну, тут вы и сами знаете. Сравнение явно не в нашу пользу.

— Дед Мороз из Великого Устюга обещал, пожалуй, весь мир. Какие страны самые сказочные? Какие народы самые добрые?

— Всяк кулик свое болото хвалит! Так что страны лучше, сказочнее и милее, чем Россия, я не нашел. А вот сравнивать народы по доброте, полагаю, — дело безнадёжное. Приезжая в каждую страну или путешествуя по территории России, стараюсь заглянуть в глаза детей. Именно там скрывается огонь справедливости мира и пони-

Наша справка

Проект «Великий Устюг — родина Деда Мороза» существует уже 12 лет. За эти годы он прошел путь от фантастической идеи до общероссийского национального бренда. В основу проекта положена идея объединения национальных традиций через соприкосновение с образом Деда Мороза, олицетворяющим добро, счастье, надежду, веру в будущее. Сотни тысяч детей и взрослых приезжают в гости или пишут письма Деду Морозу. Всего их пришло более 750-ти тысяч. Сказочному волшебнику пишут дети не только из всех субъектов Российской Федерации, но и из стран ближнего зарубежья, а также Италии, Норвегии, Израиля, Китая, Германии.

Читателям журнала
«Бизнес и Власть»
с наилучшими
пожеланиями
в наступающем
году!

Искренне Ваш,

Д. Мороз

Российский Дед Мороз

мания. Настоящий огонь добра! От него и тепло, и спокойно. Вся беда лишь в том, что с возрастом человек начинает активно прятать этот душевный огонь от окружающих. По какому-то неведомому мне навету считается, что доброта — это проявление слабости. Вот и прячут люди лучшие свои чувства за маской черствости и безразличия. Как же объяснить вам, мои дорогие, что доброта — *свойство человека сильного*. Не бойтесь быть добрыми! Доброта — она, как ни крути, к вам же и вернется. А без нее никак нельзя! Не было бы доброты — и вас всех не было бы.

— Почта Деда Мороза — это проект для детей или не только? Есть ли письма, в которых люди просят помочь в бизнесе? Помогаете ли вы? Если да, то как?

— Моя почта — это не проект, это моя почта! Писем приходит очень много, и не только от детей! Как то мы с моими помощниками посчитали: каждое десятое

письмо приходит от взрослых. Причем это очень хорошие и честные письма. Бывают среди них и просьбы о помощи в бизнесе... Но все же больше писем о душевной боли, тревоге, о сомнениях душевного плана.

Кстати, это тоже некий сложившийся стереотип. Когда мои юные друзья загадывают желания на Новый год, взрослые им стараются подсказать: «Закажи машинку, игрушку, компьютер, новое платье». То есть предлагают задумать что-то материальное. А дети хотят, чтоб их любили и понимали, чтоб в семье был мир и уют, чтоб папа и мама улыбались и никогда не ссорились. И в письмах, которые они пишут тайком от родителей, они меня просят именно об этом. Стоило бы предположить, что сами взрослые в своих письмах будут загадывать что-то материальное. Ан нет! Не тут-то было: просят любви, здоровья и понимания. Опять-таки боятся показаться добрыми в глазах окружающих.

Насчет помощи в бизнесе вопрос далеко не так прост. Помогать — помогаю, но не всем и не во всем. Что вы понимаете под словом «бизнес» — деятельность, направленную на получение прибыли, или деятельность, направленную на улучшение условий жизни? Сам по себе бизнес — некая игра, в которую вы играете по придуманным вами правилам. Не могу же я вмешиваться в правила, которые вы сами придумали! А вот подсказать, как сделать окружающий мир чуть-чуть душевнее и теплее и при этом дать людям работу и достойную оплату, — это пожалуйста.

— Психологи советуют добиваться цели, четко ее формулируя и искренне желая ее достичь. А что посоветует Дед Мороз как главный исполнитель желаний?

— С психологами сложно не согласиться. Я лишь посоветую *мечтать!* Планирование,

анализ, математический расчет, прогноз — хорошие инструменты для организации собственной жизни. Но в этой череде точных понятий должно быть место и мечте. Без нее жизнь скучна и однообразна. Мир гораздо удивительнее и многограннее, чем его математические модели. В любой ситуации всегда есть место чуду, но случается оно лишь с тем, у кого есть мечта. Так что мечтайте, дорогие мои, и пусть ваши добрые мечты сбываются! Я вам в этом непременно помогу.

— А какое желание загадывает сам Дед Мороз в новогоднюю ночь?

— Странно, что мне этот вопрос задают почти в каждом интервью. Я всегда на него отвечаю, а меня спрашивают вновь и вновь! Видимо, не смог я объяснить свою мечту, свое главное желание. Мечтаю я о том, чтоб научились вы понимать друг друга! Обидно видеть, когда люди, живущие на одной планете, в одной стране, в одном городе или поселке, в одной семье, говорящие на одном языке, не понимают друг друга! Старшие не понимают проблем детей, а дети не понимают стараний, боли и переживаний взрослых. Коллеги не понимают друг друга на работе. Спортсмены не понимают друг друга в командной игре. А из-за этого все неприятности на земле: лень, зависть, обида, болезни. Научитесь понимать друг друга! Улыбнитесь окружающему миру. Пусть он станет теплее и светлее от вашей доброты. Ведь в новогоднюю ночь вы все независимо от возраста, вероисповедания, национальности, социального или имущественного положения желаете счастья, улыбаетесь окружающим, поздравляете совершенно незнакомых людей. И в этот момент вы счастливы! Так почему же вы не хотите быть счастливы весь год? ☺

ГОСТИНИЦА

А

ПРОКОПЬЕВСКАЯ

Гостиница «Прокопьевская» открыла двери первым посетителям в декабре 2006 г.
Сегодня это одна из самых комфортабельных гостиниц Великого Устюга,
предлагающая широкий спектр дополнительных услуг.

Здесь к Вашим услугам:

- Благоустроенные, уютные номера от категории «Стандарт» до президентских апартаментов, стоимость одного места от 550 руб. в сутки;
- Фитнес-центр;
- Салон красоты;
- Конференц-зал на 70 мест с современным оборудованием и комнатой совещаний на 25 мест;
- Кафе (50 мест) и бар (12 мест); действует система «пансион»;
- Сауна с лучшим в городе бассейном;
- Бильярдный зал;
- Боулинг-клуб;
- Экскурсионное обслуживание, посещение Вотчины Деда Мороза, отдых на природе;
- Специальные предложения и скидки.



Гостиница расположена на территории торгово-выставочного комплекса «Прокопьевский» на въезде в город недалеко от моста через Сухону.
Наш адрес: г. Великий Устюг, ул. Гледенская, 61,
e-mail: smk.prok@vologda.ru, подробности на сайте www.smk-prok.ru
Приемная ООО «СМК»: тел./факс (81738) 2-79-52,
администратор: (81738) 2-25-71.

РЕКЛАМА

Вологодчина больше не регион-донор

Вологодская область перестала быть регионом-донором после 10-ти лет финансовой независимости. «Ввиду масштабности потерь от проявлений кризиса на восстановление доходного потенциала нам потребуется больше времени, чем другим территориям. Поэтому в следующем году, а также 2012—2013 годах область будет дотационной. Но уровень дотационности региона будет низким, суммы дотаций незначительными. Дотация на 2011 год составит 737,9 млн рублей, на 2012 год — 359,1 млн рублей, в 2013 году — 163,2 млн рублей, — прокомментировал изменения Губернатор Вячеслав Позгалев. — Если говорить о финансовых ограничениях, которые накладываются на дотационные регионы федеральным центром, то в соответствии с Бюджетным кодексом они начинаются с 5-ти процентной доли межбюджетных трансфертов из федерального бюджета от объема собственных доходов консолидированного бюджета субъекта. В нашей области данный показатель составил в 2011 году — 3,9%, в 2012 году — 1,7%, в 2013 году — 0,4% от объема собственных доходов консолидированного бюджета области».

Что касается безвозмездных поступлений из федерального бюджета, то они снижаются. В будущем году они составят 4,2 млрд рублей. Это на 4,5 млрд рублей меньше, чем в 2010 году. В 2012 году — 3,4 млрд рублей, в 2013 году 2,9 млрд рублей. Снижение связано с тем, что во-первых в 2011 году мы не получим в таком объеме (в 2010 году — 2,4 млрд рублей) средства из федерального бюджета на обеспечение жильем ветеранов и инвалидов, во-вторых, часть межбюджетных трансфертов будет распределена в процессе исполнения федерального бюджета.

Рост производства — 10%

Уровень промышленного производства на Вологодчине вырос с начала года на 10%. В частности, на 79% увеличилось производство подшипников, на треть — льняных тканей и бумаги, почти на четверть — чугуна.

Индекс добычи полезных ископаемых в регионе за 10 месяцев 2010 г. зафиксирован на уровне 83,7%, индекс обрабатывающего производства — 110,1%, производства и распределения электроэнергии, газа и воды — 108,4%, сообщает территориальный орган Федеральной службы государственной статистики.

Инвестиции в развитие Сокольского ДОКа составят 1,12 млрд рублей

В декабре завершается первый этап проекта «Развитие производства продукции глубокой деревообработки» на Сокольском деревообрабатывающем комбинате, который реализует ЗАО «Инвестлеспром». Как говорится в сообщении компании, проект предусматривает создание производства 100 тыс. кубометров в год клееных изделий (несущие балки, стеновой брус), увеличение производства домов из клееного бруса до 85 тыс. кубометров в год. Запланированный объем инвестиций — 1,120 млрд руб. На сегодняшний день освоено около 500 млн руб. По планам проект должен быть полностью реализован к 2013 году. Он даст дополнительно 263 рабочих места.

Напомним, что на территории Вологодской области активы Группы компаний «Инвестлеспром» представлены такими крупными предприятиями, как ОАО «Сокольский ДОК», ОАО «ЛПК «Кипелово», ОАО «Сокольский ЦБК».

«АвтоВАЗ» и «Северсталь» опять не могут согласовать цены на автомобильный лист

«В начале декабря «АвтоВАЗ» пожаловался в ФАС на «Северсталь», — сообщил вице-президент завода по закупкам Дамир Кашапов. — Причина в том, что «Северсталь» хочет с 2011 года поднять базовую стоимость автомобильного листа на 30%», — пояснил он.

По его словам, предложение «Северстали» для «АвтоВАЗа» неприемлемо, так как приведет к повышению цен на готовые автомобили примерно на 3,5%. Жалоба «АвтоВАЗа» в ФАС поступила, но о возбуждении дела говорить преждевременно. У специалистов ФАС есть месяц на изучение ситуации,



отметили в антимонопольной службе. Если «Северсталь» не пойдет на уступки в этот раз и контракт не будет заключен, завод готов покупать прокат у других производителей.

Контрольно-счетную палату Вологодской области возглавила Елена Немцова

До этого она занимала должность руководителя областного Управления Федеральной налоговой службы. Кандидатуру Елены Немцовой на кресло руководителя Контрольно-счетной палаты предложил губернатор Вячеслав Позгалев. Эту инициативу единогласно поддержали депутаты на недавней сессии Законодательного собрания области.

Елена Николаевна начинала карьеру рядовым налоговым инспектором около 20 лет назад. В 2006 году она возглавила налоговую службу. Прежний руководитель КСП около года назад вышел на пенсию. Елена Немцова назначена на эту должность на 5 лет. Кто займет кресло начальника налоговой службы, пока не известно. По сообщению «Медиа-Центра», на данный момент Немцова все еще занимает свой пост руководителя областного Управления Федеральной налоговой службы. Процесс утверждения ее в новой должности идет в Москве в Министерстве финансов и займет определенное время, и только после того, как Елена Николаевна приступит к выполнению новых обязанностей, будет решаться вопрос о назначении нового начальника управления налоговой службы Вологодчины.

Реконструкция водных объектов

450 млн рублей может получить Вологодчина на реконструкцию водных объектов от Федерального агентства водных ресурсов. Деньги предполагается выделить в рамках программы «Рациональное использование и охрана водных объектов Вологодской области на 2011—2013 годы». Таков результат переговоров губернатора Вячеслава Позгалева с руководителем агентства Мариной Селиверстовой.

Общая стоимость этой программы, рассчитанной на три года, — 620 млн руб. Наша область вложит в нее около 20% от этой суммы, остальные деньги выделит Федеральное агентство водных ресурсов, уточняет пресс-служба Правительства.

Зарплаты бюджетников Вологодчины могут быть увеличены в 2011 году

Эти планы обсуждались на недавней сессии Законодательного собрания области. Проиндексировать зарплаты предложила фракция «Единая Россия». По словам депутата Людмилы Ячистой, в 2011 году на это потребуются более 1 млрд рублей. Деньги найти можно, даже несмотря на экономию в бюджете: «С 1 июня 2011 года индексировать фонд оплаты труда работников бюджетных учреждений в размере 6,5%, что соответствует принятому на федеральном уровне решению. Данное предложение было поддержано губернатором области».

С предложением согласились все депутаты. Однако лидер вологодских коммунистов Николай Жаравин засомневался, что в бюджете найдутся деньги на реализацию таких планов: «На конец 2011 года будет 21,5 млрд руб. государственного долга и надо 7,5 млрд вернуть. Нам дальше наращивать его нельзя, иначе область будет банкротом. Нужно обращение к Президенту, для того, чтобы они на примере Вологодской области посмотрели социально-экономическую ситуацию в стране вообще».

Европейская киноакадемия отметила фильмы из программы Фестиваля VOICES

Многие фильмы, которые были представлены в программе фестиваля VOICES в Вологде летом уходящего года, европейские киноакадемики отметили как лучшие. Так, фильм открытия Фестиваля VOICES «Призрак» получил 6 наград Европейской киноакадемии, среди которых «лучший фильм» и «режиссура». Фильм «Господин Никто» из внеконкурсного показа Фестиваля VOICES получил «Приз зрительских симпатий». Сильвия Тестю, исполнительница главной роли в фильме «Лурд» австрийского режиссера Джессики Хауснер, стала лучшей актрисой.

Напомним, что летом 2011 года Вологда вновь примет фестиваль VOICES. Презентация Второго независимого фестиваля молодого европейского кино прошла в Риме в конце октября. Ожидается, что в июне 2011 года в областную столицу приедут 150 уже известных и начинающих молодых кинематографистов из России и зарубежья.

Представительство Третьяковской галереи откроется в Вологодском музее-заповеднике

Представительство Государственной Третьяковской галереи будет создано на базе Вологодского историко-архитектурного и художественного музея-заповедника. Губернатор региона Вячеслав Позгалев считает, что это станет еще одним шагом на пути признания Вологды культурной столицей Русского Севера.

«Сохраняя народные промыслы, мы сохраняем нашу историю. Решение об открытии на базе Вологодского музея-заповедника представительства Третьяковской галереи одобрено министром культуры России Александром Авдеевым. Такое соглашение будет мощным прорывным шагом в развитии музейного дела. Обе стороны от этого только выиграют».

Анатолия Кручинина похоронили на родине

Заместитель генерального директора ЗАО «Север-групп» скоропостижно скончался 8 декабря в возрасте 50 лет. Смерть наступила в результате острой сердечной недостаточности. Траурные мероприятия прошли в Иваново. В этом городе Анатолий Кручинин родился и вырос, окончил вуз. И здесь, по желанию родных, был похоронен.

Более 28 лет Анатолий Николаевич Кручинин проработал на Череповецком металлургическом комбинате. Он прошел путь от начальника смены до генерального директора предприятия и руководителя дивизиона «Северсталь. Российская сталь» — крупнейшего металлургического предприятия в мире. Восемь лет он возглавлял региональное отделение Союза промышленников и предпринимателей.

«Букер» — наш!

Вологодская писательница Елена Колядина стала лауреатом премии «Русский Букер» за лучший роман на русском языке с романом «Цветочный крест». Всего на премию претендовали шесть книг. Помимо «Цветочного креста», это «Дом в котором...» Мариам Петросян, «Счастье возможно» Олега Зайончковского, «Шалинский рейд» Германа Садулаева, «Путешествие Ханумана на Лолланд» Андрея Иванова, «Клоцвог» Маргариты Хемлин.

Конкурс на лучший роман года на русском языке проводится в 19 раз. Главный приз «Русский Букер» — 600 тысяч рублей. Остальные пять финалистов награды получают по 60 тысяч рублей. Премия «Русский Букер» была основана в 1991 году по образцу и подобию британской награды. За 19 лет существования конкурса его лауреатами становились Владимир Маканин, Булат Окуджава, Людмила Улицкая, Василий Аksenov, Ольга Славникова, Михаил Елизаров, Елена Чижова.

«Российский лес» отметил лучших

В ходе работы XV международной выставки-ярмарки, которая прошла в начале декабря в Вологде, состоялось подписание Соглашения о взаимодействии между Федеральным агентством лесного хозяйства и Правительством области, сообщила пресс-служба департамента лесного комплекса. Всего на выставке приняли участие более 230 предприятий и организаций из 26 регионов страны, а также Республика Беларусь, Финляндия, Италия, Литва, Эстония, Польша, Германия, Болгария, Чехия.

Медалями выставки-ярмарки награждены: ЗАО «Джон Дир Форестри» — за производство и сервисное обслуживание высокопроизводительной техники для заготовки и транспортировки леса, ООО Техносервис» (Нижегородская область), ХК «Подъемные машины» (Псковская область) — за выпуск качественных грузоподъемных механизмов и высокий уровень сервисного обслуживания, ОАО «КАМАЗ» (Республика Татарстан) — за выпуск современной лесозвозной техники, ООО «Сенеж-препараты» (Московская область) — за изготовление высокоэффективных защитных средств для обработки древесины, ЗАО «Инвестлеспром» (г. Москва) — за реализацию инвестиционных проектов в Вологодской области. Дипломами участников выставки-ярмарки отмечены: ООО «Никольский лес» (Вологодская область), ООО «Виссманн» (г. Санкт-Петербург), Dry master (Италия), Центр промышленности Республики Болгария, Tommi Laine Trading Oy (Финляндия), ООО «Цепелин Агро» (г. Санкт-Петербург), JSC «Universalus medzio produktai» (Литва).

ЛЕСА ИСТОЩАЮТСЯ

ТЕКСТ: АЛЕКСЕЙ НЕНАСТЬЕВ

Лесные пожары 2010 года показали, что система управления лесами в стране практически разрушена, а накопленный опыт советских времен забыт. Лесами сегодня занимаются разрозненные ведомства с запутанными полномочиями, что приводит к бесконтрольности и бюрократии. Как изменить сложившуюся ситуацию? Об этом говорили в Вологде, где прошел международный форум «Лес и Человек», собравший специалистов из 10-ти стран.

Так, Николай Моисеев, академик Российской академии сельскохозяйственных наук, считает одной из главных проблем в лесном комплексе дефицит высокосортной древесины. «Иностранный капитал сегодня идет в проекты лесопиления, которые обеспечивают быструю отдачу и требуют стратегического сырья, которого у нас самих недостаточно, — констатирует ученый. — В Вологодской области в 1930-х годах удельный вес хвойных пород составлял 90%, а сейчас — 50%. При этом лиственных пород стало в пять раз больше. То же самое в Архангельской области, в Карелии по всей

республике ищут пиловочник. Идет истощение лесов, «выклевывают» лучшее».

Глава Рослесхоза Виктор Масляков заявил, что в каждом регионе должна быть своя программа развития лесного комплекса. «Мы будем строго следить за выполнением таких программ, будет введена система плановых показателей, — подчеркивает чиновник. — Раз в два года мы будем проверять каждый субъект Федерации, и по каждой проблеме, которую мы выявим, будет проводиться отдельное разбирательство. Этап рекомендательных писем закончен. Ответственность за состояние лесов сегодня



Виктор МАСЛЯКОВ.

возложена напрямую на губернаторов, и очень многое зависит от их политической воли. К сожалению, в отдельных регионах их главы не включены в процесс управления лесами, не вникают в него лично. Вологодская область в этом смысле — положительный пример. Мы знаем, что каждый рубль, вложенный в вологодских лесопромышленников, лесохозяйственников, дает серьезный экономический эффект».

МТС И КОМСТАР СМЕШИВАЮТ БРЕНДЫ

ТЕКСТ: ЛЮДМИЛА САВЕЛЬЕВА

Топ-менеджеры группы МТС и «КОМСТАР» подвели первые итоги интеграции в Северо-Западном регионе, и в том числе в Вологде. Пресс-брифинг на эту тему прошел недавно в Санкт-Петербурге.

Осенью 2009 года МТС приобрела компанию «КОМСТАР — Объединенные ТелеСистемы». Сейчас идет процесс перехода «КОМСТАР» под бренд МТС, полностью слияние брендов планируется завершить к концу 2011 года. После слияния на всей территории России будет предоставляться широкий спектр услуг связи: мобильная и фиксированная телефония, мобильный и фиксированный широкополосный доступ в Интернет, платное телевидение.

«Интеграция, — подчеркнул Иван Золочевский, директор филиала ОАО «МТС» «Северо-Запад», — усиливает возможности обеих компаний, делает их продукцию фактически уникальной».

Одна из первоочередных задач этой интеграции — выход на быстрорастущие и высокодоходные рынки широкополосного доступа в регионах, в первую очередь, в регионах активного присутствия «КОМСТАР». На Северо-Западе это Санкт-Петербург,

Великий Новгород, Северодвинск, Сосновый Бор, а также Вологда.

Для клиентов интеграция компаний — это широкий выбор телекоммуникационных услуг, пакетные предложения на выгодных условиях, удобная бонусная программа, развитая сеть салонов. Только за последние два месяца Интернет-трафик клиентов МТС вырос в два раза.

В городах присутствия «КОМСТАР» идет масштабная модернизация сетей. Большая часть работ будет завершена в этом году. «Удобно продавать услуги физическим лицам, когда знаешь, что каждый житель города может получить этот пакет. Именно поэтому инвестиции этого года направлены на то, чтобы войти в каждое домохозяйство, — говорит Виктор Шмытинский, директор Северо-западного филиала ЗАО «КОМСТАР-регионы» (ранее — ЗАО «СТРИМ-ТВ»). При этом 100-процентное покрытие планируется и в Вологде.

Благодаря модернизации и строительству за 9 месяцев этого года рост клиентской базы в регионе составил 68%. «Но мы не торопимся — клиент должен понимать, что происходит, почему и как», — добавил Шмытинский.

Первый продукт «КОМСТАР», запущенный под брендом МТС, — тариф «5 звезд» для пользователей фиксированного Интернета. Тариф стартовал в августе 2010 года, он оказался интересным как для абонентов МТС, так и для всех, кто интересуется современными услугами связи. По данным компании, продажи выросли на 20%. Учитывая такое внимание потребителей, действие тарифа продлили до 31 декабря 2010 года.

В середине октября был запущен первый конвергентный продукт для организации домашнего и мобильного Интернета и ТВ — «3-в-1». Продукт предусматривает специальные тарифы на все услуги и 20-процентную скидку на покупку оборудования.

В ноябре МТС и «КОМСТАР» запустили новое предложение под брендом МТС — «Интернет за 1 рубль». До 31 января 2011 года все новые абоненты «КОМСТАР» могут бесплатно подключить домашний Интернет и в течение месяца пользоваться данной услугой за абонентскую плату 1 рубль. **ББ**



БЛОГИ

КАК АЛЬТЕРНАТИВА СМИ

Важнейшие события из жизни страны и области, не попавшие в официальный телеэфир, активно обсуждаются в блогах вологжан

ТЕКСТ: АНТОН НОСОВ

Мы продолжаем отслеживать и публиковать на сайте нашего журнала записи из интернет-дневников вологжан. В очередной обзор блогов попало довольно много знаковых событий, которые по цензурным соображениям были проигнорированы либо недостаточно освещены государственными телеведущими — главными поставщиками информации для россиян.

Речь Парфенова

Первое из таких событий — выступление нашего земляка, маститого телевизионщика **Леонида Парфенова** на первой церемонии вручения премии имени Владислава Листьева. В узком кругу отечественных телезвезд и телемагнатов Парфенов резко раскритиковал ситуацию с цензурой, сложившуюся на российском ТВ, начав свою речь с упоминания зверского избияния журналиста Олега Кашина. Целиком с речью можно ознакомиться в разделе блогов на сайте нашего журнала, здесь же для экономии места несколько цитат:

«Для корреспондента федерального телеканала высшие должностные лица — не нюсмейкеры, а начальники его начальника. Институционально корреспондент тогда и не журналист вовсе, а чиновник, следующий логике служения и подчинения... Высшая власть предстает дорогим покойником: о ней только хорошо

или ничего... Куда страшнее, что большая часть населения уже и не нуждается в журналистике. Когда недоумевают: ну, побили, подумаешь! мало ли кого у нас бьют, а чего из-за репортера-то такой сыр-бор? — миллионы людей не понимают, что на профессиональный риск журналист идет ради своей аудитории. Журналиста бьют не за то, что он написал, сказал или снял. А за то, что это прочитали, услышали или увидели».

Ни один из федеральных телеканалов, увы, не показал выступление Парфенова. Зато в блогах по этому поводу развернулась серьезная дискуссия. Бывшая вологодская журналистка, а ныне столичный музыкант и режиссер **Елена Погребижская** недоумевает:

«Что революционного сказал Парфенов? По мне речь удивительно невнятная везде, кроме как про Олега. Получается смысл в том, что он сказал «что-то» вслух, что до него не говорили? Ну, про цензуру, про Ходорковского. Эту речь показали где-то

и узнал кто-то, кто этого не знал? Или смысл в том, что Парфенов?»

Вологодская тележурналистка **Мария** в свою очередь восхищается Парфеновым:

«Все правильно и правда — на любом, даже «независимом» канале знают, кого «мочить», а кого не трогать. Лично мне известны примеры, когда материал снимался с эфира только потому, что «дядя» заплатил деньги, чтобы материал не вышел. Или силовые структуры приказали «забыть» о проблеме. Особенно понравилась фраза «журналиста бьют не за то, что пишет, а за то, что его материал читают».

Известный вологодский журналист **Алексей Коновалов**, который сейчас живет в Мурманске, акцентировал внимание на публичной реакции телевизионных боссов:

«И эти слова Парфенова слышали и Эрнст, и Добродеев... А потом Эрнст и Добродеев вышли к журналистам и рассказали, что собираются совместно запустить новый детский телеканал...»

Расправа над журналистом Кашиным

Жестокое избияние журналиста газеты «Коммерсантъ» Олега Кашина, о котором в своей речи говорил Леонид Парфенов, попало в федеральный телеэфир, но лишь после того, как на преступление обратил внимание президент Дмитрий Медведев. Одной из первых об инциденте — раньше ТВ и радио — в своем блоге сообщила **Елена Погребижская**:

«Тут у меня возле двора Олега Кашина сильно избили. Насколько можно разглядеть в стекла скорой, он в сознании, так что, наверное, и сам может кому-нибудь позвонить, помощи там попросить или содействия. Олег живет со мной дверь в дверь, сосед. Дворник говорит, что это была «заказуха». Что двое ждали Олега у забора, стояли как бы ни при чем с букетом цветов. Он шел домой, где-то с час назад. Ну, в общем, весь асфальт в крови там. Я думаю, что парней этих до драки жильцы точно видели, потому что Олег непонятно когда приходит, и они его часа два ждали, как говорят. Так что это как раз внушает надежду на опознание ублюдков».

Оценки вологодских блогеров по поводу избияния журналиста Кашина были выдержаны в одной тональности. Директор МАУ «Центр содействия развитию предпринимательства и туризма» **Илья Скляр** увидел в избиянии журналиста Кашина очень нехороший симптом, характеризующий нынешнее общественное устройство России:

«Свобода слова в стабильно тяжелом состоянии... Много чего еще вспоминается — от Политковской, «своей смертью нанесшей не меньше вреда России, чем своими публикациями» до идиотских

историй с журналистами, которым ломали руки (не говоря уже о технике) на митингах «несогласных». Рано или поздно в обществе накопится критическая масса усталости от беспредела, незащищенности, бесправия. И система будет или реформирована, или уничтожена. Система, основанная на беспределе «неприкасаемых», незащищенности свободы и бесправии абсолютного большинства».

Впрочем, нашлись и такие блогеры, которые не увидели в зверском избиении журналиста Кашина ничего особенного. Пост спортивного журналиста **Александра Коноплева**, что называется, на грани фола:

«Вы хотите демократии? Получайте арматурой по башке Кашина. Вы хотите свободы слова — получайте Политковскую. Журналист — он никто. Журналист он хуже фрезеровщика и сварщика. Любой фрезеровщик приносит пользы для общества больше, чем все журналисты вместе взятые. Я не призываю бить по голове всех журналистов, я призываю к пониманию, что убийство журналиста ничем не отличается от убийства бомжа».

Справедливости ради стоит отметить, что этот пост получил сразу несколько критических комментариев от читателей нашего журнала.

Скандалный замгубернатора

Теперь уже бывший заместитель губернатора Вологодчины **Олег Матвейчев** всколыхнул недавно всю российскую блогосферу своим призывом давить оппозицию танками. В комментариях к записи в своем блоге чиновник опубликовал текст, в котором многие усмотрели признаки экстремизма:

«...И вот когда все бы вы вылезли, вышла бы танковая армия и всю сволоту все г**но нации намотало бы на гусеницы, выжгло бы все каленым железом. И вот тогда, как после Тяньаньмынь в Китае, у нас бы тоже 20-30 лет подряд был бы экономический рост по 10 процентов в год».

На сомнительный, с точки зрения закона, призыв (тем более в блоге бывшего сотрудника администрации президента, где Матвейчев успел поработать до правительства Вологодчины) тут же отреагировали десятки ведущих блогеров России. В итоге Олегу Матвейчеву пришлось оправдываться, вот что он написал в своем дневнике после поднявшейся волны негодования:

«Огромное количество людей сразу решило, что я призвал давить танками именно их. Ведь там было ясно написано, что на площади должны собраться неудачники, винащие всех, кроме себя, во всем, горлопаны, лохи и прочие экстремисты, которые кричат: «Чиновников — на фонари!» И нигде я не писал, что надо давить народ. Но подмену без меня сделали тут же».

Позже выяснилось, что таким необычным способом Матвейчев решил «раскрыть» свою новую книгу. О чем и заявил в своем ЖЖ:

«Некоторые товарищи, которые изрядно потрудились, сами того не зная, над рекламой моей новой книги и понявшие, что оказались использованы, как лохи, поспешили заявить, что они победили меня, и даже в результате атаки блогеров я лишился поста заместителя губернатора Вологодской области. Сообщая этим товарищам, что заявление по собственному желанию я написал еще в сентябре, а с 1 октября уже не работал в Правительстве области. А потом я уехал в Италию».

Информацию об увольнении по собственному желанию, правда в другие сроки, подтвердил в своем Твиттере и бывший работодатель Матвейчева — губернатор **Вячеслав Позгалев**:

«Отвечаю всем: Матвейчев О.А. написал заявление об уходе по собств. желанию в начале октября, он не работает в прав-ве Вологодской области. В этой связи не считаю возможным публично комментировать высказывания в его личном блоге».

Цветочный крест

Нашло отражение в вологодских блогах и одно из главных культурных событий уходящего года — вручение авторитетной литературной премии «Русский Букер» череповчанке Елене Колядиной. Ее роман «Цветочный крест» рассказывает о Тотьме XVII века. Главная героиня романа — юная дочь местного солепромышленника Феодосья. Девушка ведет теологические споры с молодым священником Логгином, познает радости плотской любви со скоморохом Истомой. Заканчивается все казнью на костре. Текст изобилует сексуальными сценами, непристойностями и нецензурными выражениями. В прессе роман Колядиной получил неоднозначные оценки. Критики высмеяли роман, изобилующий стилистическими и фактическими ошибками, когда он только попал в «короткий список» Букера.

Однако все это не помешало многим вологодским блогерам искренне порадоваться за успех череповчанки. Одним из первых в своем Твиттере Колядину поздравил губернатор Вячеслав Позгалев:

«Русский Букер в этом году — вологодский! Поздравляю Череповец! Браво, Елена Колядина!»

Впрочем, официальной церемонии с участием чествования пока еще не было. Поэт Антон Черный предполагает, что прочитав историко-сексуальный триллер, чиновники вряд ли будут поздравлять автора публично:

«То-то покраснеют наши вологодские чинуши, когда придется чествовать писа-

Обсуждению выходки бывшего зам. губернатора посвящен не один десяток постов. В частности, специалист по связям с общественностью **Владимир Пешков** задается вопросом о моральных принципах чиновника:

«Простите, а у самого господина Матвейчева с головой все в порядке? Или это банальная PR-кампания для раскрутки его очередной книги и под ней вообще ничего нет, кроме слюней во все стороны? Так где же правда — у него есть четкие моральные принципы, которые он прикрывает громкими призывами на грани экстремистских, или, наоборот, у него есть собственные экстремистские взгляды, которые он периодически прикрывает рассуждениями о народном благе?»

Стоит добавить, что с предыдущего места работы Матвейчев увольнялся также со скандалом — после десятилетия акции оппозиции в Калининграде. Полную версию процитированных в материале блогов вы можете прочитать на сайте журнала «Бизнес и Власть» по адресу: <http://www.volbusiness.ru/blogs/blog>

тельницу, описавшую тотемский «афедрон»»).

Если честно, я рад за этот мегаиронический роман, который многие приняли за стилизацию. Кстати, на исходе еще не такие вопросы могли задать. Я лично в руках держал старинное руководство для исповедника, где были вопросы типа «Не сотворила ли блуда с отцом крестным или крестником?», «Не держала ли кого за срамное место?»

Вологодский блогер belorizec и вовсе считает «Цветочный крест» позором Букера:

«Если этот роман лучший, то бедная наша литература, и бедный наш читатель... А теперь о самом романе. «Инда взопрели озимые, распунилось красно солнышко, расталдыкнуло лучи свои по белу светушку. Понюхал старик Ромуальдыч свою портянку и аж заколдобился». Эта пародия — из «Золотого теленка» Ильфа и Петрова, еще в 30-е годы прошлого, XX века. Именно в такой, псевдо-русской манере, кондовым искусственным языком написано сие дамское рукоделье в начале века XXI. Ровно 100 лет назад Аркадий Аверченко писал: «Боярышня Лидия, сидя в своем тереме старинной архитектуры, решила ложиться спать. Сняв с высокой волнующейся груди кокошник, она стала стягивать с красивой полной ноги сарафан». В 1910 году это была пародия. В 2010 году это стало лучшим романом года. Называется это — роман Елены Колядиной «Цветочный крест». Я бы сделал подзаголовок «Приключения феминистки в 17 веке».



**ПРЕДНОВОГОДНИЙ БУМ,
КОТОРОМУ КРИЗИС НЕ ПОМЕХА**



Готовьте ваши денежки! Начинается покупательский бум! В последние дни уходящего года продажи возрастают на 60-80%, утверждает статистика. Даже товары на все времена года: хлеб, соль, сахар, водка — под Новый год расходятся быстрее, чем в другие сезоны. Каждый третий россиянин готов увеличить расходы на праздничные покупки к Новому году. Таковы данные исследования, проведенного компанией Deloitte. 41% респондентов сообщили, что потратят столько же, сколько и в прошлом году. При этом, согласно исследованию, 28% россиян в этом году располагают меньшими средствами на новогодние покупки, чем в прошлом. Общая сумма новогоднего бюджета россиянина, по данным исследования, составит 15785 руб. (в 2009 году было 16700). Около 9200 руб. планируется потратить на подарки, около 2900 руб. — на еду, а на развлечения — около 3700 руб. Жителям Вологды и Череповца устоять перед соблазном потратить много денег на то, что надо и не надо, перед Новым годом и в каникулы будет сложнее всего, потому что главные города Вологодской области не просто хорошо обеспечены магазинами — они ими буквально «упакованы». Плюс любые услуги — от продажи турпутевок до эксклюзивных стрижек для собак. Мы окунулись в многообразие товаров и услуг области, а специалисты в этой сфере подтвердили — ассортимент этого рынка не уступает европейскому.



Стремительная концентрация предприятий розничной торговли в крупных торговых центрах, ставящая под угрозу будущее традиционных магазинов и магазинчиков — тенденция, отмечаемая не только в России

ТОРГОВЫЙ ЭПИЦЕНТР

Что ожидает сферу торговли и услуг после предновогоднего ажиотажа?

ТЕКСТ: АННА АРТЕМОВА, НИКИТА МИХАЙЛОВ

Вместо ларьков, палаток и маленьких магазинчиков — торговые центры в несколько этажей и супермаркеты. Вместо трех сортов колбасы — 33. Турпутевку можно купить в любом районе города, равно как сделать маникюр или привести в порядок машину на автомойке. Торговля и услуги в России вообще и нашей области в частности семимильными шагами идут вперед. Ведь так долго спрос рождал предложение, и теперь предложений масса, самых разных. Правда, не повсеместно. Больше 33% объема розничной торговли приходится на Вологду, то есть каждый третий рубль покупателя тратится в областной столице. На втором месте, конечно, Череповец.

Лидер продаж

Обеспеченность жителей Вологды торговыми площадями на 10% выше общеевропейского стандарта (в Вологде 1120 кв. м на 1 тыс. жителей, в Европе — 1000 кв. м) и в 4 раза выше существующих в России нормативов. Превышение обеспечивается в основном за счет увеличения площади непродовольственных магазинов. Количество мест в ресторанах и кафе в Вологде в 2 раза выше нормы. Уровень обеспеченности жителей города посадочными местами на предприятиях общественного питания (25,6 тыс. посадочных мест) в 2 раза превышает норматив. Скорее всего, в ближайшее время и эта цифра вырастет, поскольку с 1 декабря 2010 года продажа спиртных

напитков крепостью больше 15 градусов разрешается только в ресторанах.

Любовь Фомичева, начальник Департамента экономического развития Администрации Вологды, отмечает неравномерность развития рынка торговли и услуг: «На 1 января 2010 года в Вологде осуществляют деятельность 1978 предприятий сферы розничной торговли. Сейчас нишу розничной торговли непродовольственными товарами можно назвать переполненной, достаточно в городе предприятий общественного питания, высокий уровень обеспеченности парикмахерскими услугами, услугами ремонта и индивидуального пошива обуви, ремонта и технического обслуживания автотранспортных средств. В то же время недостаточно услуг по ремонту бытовых машин и приборов, а по окраинным территориям города — услуг по фотографированию, химчистки, пошиву и ремонту одежды».

Борьба за покупателя

Торговый облик Вологды формируют сейчас в первую очередь крупные розничные торговые сети. Они постоянно расширяются, конкуренция растет, и выигрывают от этого в первую очередь покупатели. Ритейлеры вынуждены бороться за их внимание, и делать это можно главным образом за счет расширения ассортимента, повышения качества обслуживания и снижения цен на товары.

Первые современные торговые центры появились в Вологде в 2006 году. В 2010 году в областной столице открылся крупнейший в регионе торгово-развлекательный центр «Мармелад» на 30 тыс. кв. метров арендуемой площади. Весной 2011 года планируется открытие торгового центра «РИО».



Любовь ФОМИЧЕВА

«Высокая конкурентная среда на потребительском рынке области обеспечивает внедрение новых форм обслуживания покупателей, — рассказывает Любовь Фомичева, — обслуживание по дисконтным картам, создание собственного производства полуфабрикатов, стимулирующие лотереи, применяется система накопительных скидок, карточек постоянного клиента и т.д., увеличивается число предприятий с удлиненным или круглосуточным режимом работы.

Сетевые структуры имеют свои плюсы: низкие цены, единые стандарты обслуживания и высокие требования к персоналу, но есть и минусы: риск разорения для предприятий малого бизнеса, давление на местных товаропроизводителей. Сейчас в Вологде продолжается развитие сетей с полным набором профильных услуг: парикмахерские, косметические услуги, маникюр и т.д.».

Финансово-экономический кризис заставил принять оперативные меры по снижению цен на самые необходимые товары. В Вологде стали регулярно проводиться ярмарки. За последний год их количество выросло вдвое (см. табл.). Торговля на ярмарках оказалась для вологодских потребителей выгодной вдвойне. На этих распродажах желающие покупают товар по ценам производителей, а сетевики, не желая отпускать своего покупателя, стали объявлять акции, где предлагают порой цены, которые ниже ярмарочных.

Рынки: старые песни о главном

В Вологде сейчас работает 3 специализированных розничных рынка: МУП «Вологодский городской рынок» на ул. Батюшкова, 3а (307 торговых мест), его филиал на ул. Герцена, 64 (15 торговых мест) и «Городской вещевой рынок» на Советском пр., 131А (190 торговых мест). Наибольшей популярностью у вологжан пользуется рынок на Батюшкова. Кстати, информацию о его закрытии или переносе на другую территорию в Департаменте экономического развития называют не более чем слухами. Любовь Фомичева делится планами: «Центральный городской рынок — стабильное в экономическом плане предприятие. Несомненно, здание рынка требует реконструкции согласно Федеральному закону о рынках № 271, который подразумевает создание закрытых павильонов для торговых, обеспечение пожарных проездов, автостоянок — все это должно быть выполнено к 2013 году без прекращения работы рынка или с незначительной приостановкой. Уже сейчас изыскиваются финансовые возможности для приведения внешнего облика рынка в надлежащий современный вид путем привлечения инвесторов или изысканием других форм для выполнения этих задач».



Елена АВДЕЕВА

Особенно внимательно сегодня читают Федеральный закон о розничных рынках череповецкие власти. В городе металлургов рынков почти в три раза больше, чем в Вологде — 8. «Центральный рынок Череповца на пересечении улиц Горького и Ленина пережил довольно серьезную реконструкцию. И этот объект, по всей видимости, останется на своем месте, — рассказывает начальник управления городской экономики и торговли мэрии Череповца **Елена Авдеева**. — Колхозный рынок на перекрестке проспекта Победы и улицы Горького уже имеет капитальное строение, но там есть также палатки и уличные торговые ряды. Как объекты временные, они будут существовать до 1 января 2013 года. Сейчас уже подготовлен проект реконструкции рынка в крупный деловой центр, который будет занимать территорию от проспекта Победы до улицы Комсомольской — с учетом уже построенных там капитальных объектов. На улице Горького по проекту предполагается оборудование надземных пешеходных переходов».

На месте бывшего рынка «Лабаз» в Заягорбском районе должен появиться современный торговый комплекс. Правда, когда это случится, пока неизвестно. Его строительство планировалось завершить уже в этом году, но из-за кризиса или по другим причинам этого не произошло. Рынок «Сказка» также в Заягорбской части города будет существовать в его нынешнем виде по крайней мере до 1 января 2013 года. Что будет там потом, неясно: по сути, этот рынок является временным, и построят ли на его месте капитальный, еще вопрос.

«Птичий» рынок на улице Ломоносова тоже пестрит палатками и торговыми рядами, но там есть и капитальные сооружения, которые более-менее соответствуют всем

современным требованиям ведения торговли. Тем не менее, реконструкция самих торговых рядов после января 2013 года также неизбежна. То же самое касается рынка «У кольца» в Зашекснинском районе: в таком виде он существовать не будет. Через два года там или появится новое сооружение, не связанное с торговлей, или сам рынок будет реконструирован. «Это временные рынки, — говорит президент Торгово-промышленной палаты Череповца **Владимир Штейнгарт**. — Их срок истекает 1 января 2013 года. Что на их месте будет после этого, трудно сказать. Пока они выполняют свою функцию в той или иной степени.

А перестроить рынок непросто. Я уверен, что до 1 января 2013 года и на территории России все рынки перестроить невозможно. Конечно, крытые цивилизованные сооружения с современными технологиями лучше. Они соответствуют духу времени. Но бабушка, которая придет продавать излишки своего урожая, никогда не пойдет на этот крытый рынок. Поэтому, думаю, должны быть разные рынки — и большие, и маленькие, крытые и открытые, временные и рынки выходного дня, ярмарочные. Нельзя все равнять под одну гребенку».

Сегодня во всем мире действительно существуют разные типы рынков — и стационарные, и открытого типа. Специфика таких объектов зависит, в том числе от условий, в которых находится конкретный населенный пункт, и его потребностей: разница между мегаполисом и таежным поселком все-таки есть. Между тем развитие торговли в Череповце в последние годы ставит под сомнение самую необходимость реконструкции старых рынков. Сейчас в этой сфере наблюдается очень серьезная конкуренция — за Шексний этим летом был открыт торговый комплекс

Проведение сельскохозяйственных ярмарок за январь–ноябрь 2010 г. (г. Вологда)

Ярмарка	Кол-во с / х ярмарок	Общее кол-во участников	Общее кол-во торговых мест	Реализовано продукции, млн. руб.	Кол-во посетителей, тыс. чел.
«Ярмарка Выходного дня» на пл. Революции	11	693	782	35,6	58,1
Ярмарка на «Старом рынке», Мира, ба	68	1782	2074	36,8	124,9
Ярмарка «Настоящий Вологодский продукт»	2	153	173	27	35,0
Ярмарка «Старое шоссе»	1	15	15	2,0	0,5
Итого	82	2643	3044	101,4	218,5

на перекрестке Шекснинского проспекта и улицы Годовикова. По сути, это многофункциональный деловой центр, где можно не только закупиться, но и просто провести свободное время.

Именно такие комплексы сейчас получают все большее развитие и не только в Череповце. На улице Ленинградской возведен крупный торговый центр, пользующийся большой популярностью у жителей не только этого района, но и всего города. Еще один коммерческий центр планируется построить на пересечении Октябрьского проспекта и улицы Раахе. В Заягорбском районе за улицей Олимпийской одна из крупных торговых сетей России планирует возвести супермаркет. Поэтому недостатка в таких объектах в городе однозначно не будет.

Куй железо, пока горячо!

Они сейчас во всех супермаркетах, магазинах, магазинчиках и на рынках, и возле них —

новогодние товары: елки, шары, гирлянды, хлопушки. Они в широкой продаже всего один месяц. Все это, конечно, при желании можно найти и весной, и летом, и осенью и по более привлекательным ценам. Но ведь сани летом готовят только те, у кого есть на это время, деньги и желание. А большинство работающих граждан в теплое время года озадачены совсем другими делами. И мы готовы 31 декабря купить елку в любом месте за любые деньги — ведь без нее никак! И подставку для елки тоже. Потом мы увидим точно такую же подставку в обычном хозяйственном магазине втрое дешевле и будем жалеть о потерянных возможностях сэкономить.

И вспомнить о вызове на дом или в офис Деда Мороза стоит заранее. Иначе сказочного персонажа вам попросту не достанется. Или он придет к вам за очень солидный гонорар. Хотя, если вспомнить ту самую статистику, каждый третий из нас готов потратиться на праздничное настроение. **БВ**



Череповецкий колхозный рынок будет реконструирован



Рынок «Сказка» в Череповце совсем не похож на сказочный

ВОЛОГЖАНЕ ОЩУТИЛИ ОТСТУПЛЕНИЕ КРИЗИСА

Тенденции экономического положения и потребительское поведение населения области в 2010 г.

ТЕКСТ: КОНСТАНТИН ГУЛИН, ОЛЕГ ЛАПИН

Одним из наиболее значимых факторов, оказывающих влияние на экономическое положение и потребительское поведение населения, является сохраняющееся воздействие последствий глобального финансового кризиса. Как известно, наиболее острая его фаза пришлась на период конца 2008 — первой половины 2009 годов. Впоследствии ситуация, в значительной степени, стабилизировалась. Это было обусловлено как оживлением на внешних рынках, так и результатами антикризисных действий властных структур на федеральном и региональном уровнях.

Влияние кризиса снизилось...

Как показывают исследования, проводимые на регулярной основе Институтом социально-экономического развития территорий РАН, осенью 2010 г. доля жителей Вологодской области, испытывающих на себе или членах своей семьи те или иные последствия кризиса, составила 57%. Годом ранее таковых было значительно больше — 75%. Ощутимо уменьшилось представительство пострадавших от увеличения цен на потребительские товары и услуги, обесценивания рублевых сбережений, уменьшения (урезания) заработной платы и социальных выплат.

Если в 2009 г. отмечалось сокращение реальных денежных доходов (на 10,1% к уровню 2008 г.), то в текущем году они, напротив, увеличились (в январе-сентябре 2010 г. — на 8% в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года), об этом свидетельствуют данные Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Вологодской области. Увеличение доходов обусловило и увеличение покупательской активности на рынке. Объем розничного товарооборота увеличился за 10 месяцев уходящего года на 7,1%, в том числе оборот продовольственных товаров — на 6,3%.

По данным ИСЭРТ РАН, увеличение среднемесячного фактического дохода наблюдалось во всех основных социальных группах населения. При этом наи-

более значительный прирост доходов (без учета инфляции) был отмечен в 20% группе самых обеспеченных жителей области (на 25% по сравнению с 2009 г.), в то время как у 20% людей с низким достатком среднедушевой доход увеличился на 9%.

На фоне постепенного преодоления последствий кризиса улучшаются показатели социального настроения населения. В октябре 2010 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года возрос удельный вес жителей области, характеризующих свое настроение как «нормальное, ровное, прекрасное», — с 56 до 64%. При этом представительство негативно настроенных жителей уменьшилось (с 38 до 29%).

...но пессимизм все-таки остался

Неравномерный рост среднедушевых доходов различных социальных групп привел к активизации процессов экономического расслоения населения. Если в октябре 2009 г. доход наиболее обеспеченного (верхние 20%) населения был в 4,2 раза больше, чем у низкодоходного (нижние 20%) слоя, то в октябре 2010 г. этот разрыв увеличился до 4,8 раза. Снижается доля тех, кто относит себя к «людям среднего достатка»: сейчас она составляет 37% против 43% год назад и 48% осенью 2008 г. Это обусловлено тем, что эффекты посткризисной стабилизации неравномерно распределяются среди различных социальных групп.

Осенью 2010 г., так же как и годом ранее, большинству населения области денег было достаточно для покупки необходимых товаров (52%). По-прежнему велика (37%) доля тех, кто находится в затруднительном финансовом положении, позволяющем приобретать весьма ограниченный ассортимент продовольственных товаров. Высоким уровнем покупательной способности доходов, позволяющим производить делать практически любые покупки, обладает только 10% населения.

За последний год отмечено ухудшение оценок жителей области в отношении экономического положения страны: доля позитивных суждений снизилась в два раза (с 14 до 7%). По-прежнему около трети населения оценивает экономическую ситуацию как «плохую». Расхождение общественных оценок с официальной информацией может быть обусловлено неудовлетворенностью людей темпами происходящих изменений. Об этом же было заявлено Президентом РФ Д. Медведевым в рамках мирового политического форума в Ярославле: он отметил, что за прошедший год в направлении модернизации «удалось что-то сделать», однако темпы изменений вызывают недовольство.

Негативное восприятие происходящих в экономике изменений обуславливает снижение запаса социального терпения. В октябре 2010 г. по сравнению с уровнем прошлого года доля тех, для кого «все не так плохо и можно жить» и «кому жить трудно, но можно терпеть», уменьшилась с 73 до 69%. Удельный вес жителей области, отмечающих, что «терпеть бедственное положение уже невозможно», существенно не изменился — таких по-прежнему около 20%.

Продовольственные продукты: предпочтения не изменились

Начиная с 2005 г. ИСЭРТ РАН проводит исследование покупательских предпочтений в отношении продовольственных товаров по основным продуктовым

группам. Очередной этап исследования, проведенный в ноябре этого года, показал следующее.

Преобладающая часть населения (более 60% по основным группам продуктов), как и прежде, ориентирована на достаточно частое приобретение продуктов питания, характеризующееся относительно небольшими объемами единовременной покупки и средним уровнем единовременных финансовых затрат. При этом сохраняется тенденция к расширению видового ассортимента приобретаемых в рамках одной покупки товаров: по принципу «разного понемногу» (особенно это характерно для мясных продуктов). Такую модель потребительского поведения можно оценить как благоприятную для продвижения новых наименований и марок продуктов питания. Однако, с другой стороны, в условиях высокой конкуренции на продовольственных рынках это ставит перед производителями повышенные требования к стабильности качества продукции.

По всем основным видам продовольственных товаров (за исключением алкогольных напитков) население обла-

сти традиционно ориентировано, прежде всего, на продукцию местного производства, что определяется сложившимися предпочтениями, более приемлемыми вкусовыми характеристиками продуктов, а также их относительно более доступной ценой. В то же время, наименование конкретного производителя продукта питания не относится к группе факторов первостепенной значимости, что говорит о достаточно высокой потенциальной

За последний год отмечено ухудшение оценок жителей области в отношении экономического положения страны: доля позитивных суждений снизилась в два раза.

мобильности покупательских предпочтений населения, а также об отсутствии устойчивого качества реализуемой на продовольственном рынке продукции (в том числе местного производства).

Основными свойствами продуктов, влияющими на потребительский выбор, выступают дата выработки и срок годности,

цена, вкусовые качества. При этом по мере повышения дохода потребителя значимость ценового фактора снижается и возрастает роль таких критериев, как вкусовые характеристики, внешний вид продукта, его состав (наличие или отсутствие добавок, микроэлементов и т.п.). Однако в целом значимость критерия полезности (безвредности) продуктов для здоровья по всем основным продовольственным группам (за исключением питьевой воды) крайне невелика. В продвижении на рынок области изделий местного производства упор целесообразно делать на такие преимущества продуктов, как их свежесть, ценовая доступность, высокие вкусовые достоинства, авторитет и надежность производителя.

Фактором, серьезно ограничивающим развитие потребительского рынка (даже не столько в отношении объемов, сколько в отношении ассортимента и качества продуктов), остается невысокая покупательная способность значительных групп населения: прежде всего, работников бюджетной сферы, социально-незащищенных слоев. **BB**

Ставки снижены!



Кредиты малому и среднему бизнесу

☎ (8172) 75-45-49
(8202) 57-90-94

🌐 www.rosbank.ru

РОСБАНК
По всей России. Для Вас.

Генеральная лицензия ЦБ РФ №2272

СПРАВОЧНАЯ СЛУЖБА
085
 или 8 (8172) 266-266



Единый номер Вологды

Знаете, в чем основная проблема рекламных роликов, щитов, растяжек и другой рекламы? Проезжая мимо нее, мы успеваем в целом понять и осмыслить информацию и даже успеваем захотеть ЭТО купить (или посмотреть, поучаствовать, воспользоваться услугой — в зависимости от содержания рекламы), но никак не успеваем записать контактный телефон. А значит реклама срывает вхолостую.

Вариант решения этой проблемы предлагает справочная служба «085». Однако прежде чем рассказывать о сути сервиса, хочется немного рассказать о ее создателе. Вряд ли в Вологде найдется много людей, которые не слышали о компании ГИС-Вологда с ее постоянно обновляющимся электронным справочником и коротким номером 085. Однако никогда не вредно узнать поближе того, с кем приходится работать.

Три года назад электронный справочник ГИС впервые появился на компьютерах вологжан и с тех пор стал их неиз-

менным другом и помощником. Это действительно очень удобно — иметь возможность в любой момент найти нужный адрес или нужную организацию, да еще и с фотографией здания. Сегодня справочник ГИС установлен на 85% вологодских компьютеров. Почти сразу появилось и «живое» дополнение к компьютерной программе — бесплатная телефонная справочная служба с коротким номером 085, где можно получить информацию о товарах, услугах, адресах, телефонах и названиях фирм. Операторы службы «085» вежливо и грамотно отвечают на все ваши вопросы, а при необходимости соединят с интересующей организацией напрямую.

Именно с этой услугой под названием «Соедините меня», которая позволяет позвонившему оперативно связаться с нужной ему фирмой, и связан новый сервис справочной службы «085». Какой телефонный номер скорее запоминается: 67-48-93 (к примеру) или 085? Ответ очевиден! Вместо того, чтобы усиленно запоминать или судорожно записывать шестизначный номер, достаточно просто запомнить название фирмы и набрать 085.

Как это будет происходить на практике? Примерно так: компания, заключившая договор с «085», на рекламном плакате (модуле, баннере, ролике и т. д.) указывает наряду со своим номером телефона дополнительный — 085. Заинтересованный рекламой человек звонит в службу «085» и просит соединить его с компанией по ее названию. При этом номер 085 практически никогда не будет занят, специально обученные операторы грамотно ответят все на вопросы потенциального клиента, а если понадобится,

тут же соединят его с самой фирмой. В том случае, если там телефонный номер окажется занят, в конце соединения робот продиктует контактный телефон фирмы. Кроме того, информация о товарах и услугах фирмы будет размещена в справочнике ГИС и на сайте www.gis35.ru. Важно отметить, что такой справочный сервис будет осуществляться и после проведения рекламной компании — в течение 12 месяцев.

Дополнительным аргументом в пользу такого сотрудничества со справочной службой «085» может послужить то, что фирма-рекламодатель попутно получает полную и достоверную статистику по количеству обращений, которая позволит отследить заинтересованность покупателей, оценить эффективность всей рекламной компании.

Итак, что получает партнер справочной «085» в итоге?

- Единый трехзначный номер телефона 085.
- «Виртуального секретаря» в лице оператора справочной «085», который предоставит информацию о фирме и соединит с нужным специалистом.
- Размещение информации о товарах и услугах сразу в трех источниках: в справочной «085», в электронном справочнике ГИС на CD-дисках и на сайте www.gis35.ru.
- Полную и достоверную статистику по количеству обращений.

По всем вопросам, связанным с партнерством, можно узнать по телефону 085 в коммерческом отделе.

Скачай с сайта или пользуйся Онлайн

www.gis35.ru



СЧАСТЬЕ В КРЕДИТ

Как развитие потребительского кредитования может поспособствовать экономическому процветанию вологжан?

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Современная торговля и сфера услуг не мыслима без потребительского кредитования. Доказано, что оно стимулирует расширение рынка сбыта товаров, а значит способствует повышению уровня жизни населения. Одновременно розничный рынок банковских услуг обеспечивает ускорение оборачиваемости денежных средств, стимулируя тем самым развитие производства и банковско-финансовой сферы. В то же время недостаточная правовая регламентация продвижения услуг потребкредитования может загнать многих граждан в незапланированные долги — многие верят цифрам, указанным в проспектах, или просто не умеют жить в кредит.

Кредитование в массы

«В настоящее время розничное кредитование является одним из наиболее перспективных направлений развития, — говорит **Иван Власенко**, заместитель директора филиала по региону, управляющий ОО «Вологодский» Северо-Западного филиала ОАО АКБ «Росбанк». — По показателю доходности это направление крайне привлекательно».

Сегодня почти все вологодские банки, выдающие займы физическим лицам, предлагают потенциальным клиентам обширный выбор программ кредитования. Потребитель в свою очередь выбирает банк, который оперативно оценивает косвенные доходы заемщика, предъявляет минимальные требования при максимально коротких сроках оценки кредитоспособности, имеет широкую филиальную сеть для погашения кредита в удобное для клиента время.

Какие виды потребительских кредитов наиболее востребованы?

«Прежде всего, это стандартный банковский кредит, целевой или на неопределенные цели, получить который можно в отделении банка, — поясняет Иван Власенко. — Для этого надо пройти более или менее сложную процедуру рассмотрения заявки, однако в результате клиент получает кредит по более низкой ставке.

Другая ниша — экспресс-кредиты. Это кредиты на определенные товары: бытовую технику, автомобили и т.д. В идеальном случае решение о выдаче (или невыдаче) такого кредита принимается практически мгновенно, однако практика показывает, что иногда решения приходится ждать по несколько часов. Скорость принятия решения о выдаче кредита обусловлена минимальным набором необходимых для этого документов и справок.

Однако и ставки по ним одни из самых высоких, что должно компенсировать банкам высокие риски передачи средств в долг «человеку с улицы».

Будущий Закон о потребительском кредитовании направлен на защиту прав не только потребителей, но и кредиторов, на укрепление доверия к банковской системе и предотвращение недобросовестной конкуренции.

Относительно новый вид кредитования для частных лиц на российском рынке — это овердрафты. Ставки здесь устанавливаются довольно высокие, но надо иметь в виду, что этот продукт максимально удобен в использовании, с потребительской точки зрения. Кроме того, овердрафт предусматривает выплату процентов только за использованную часть кредитных средств, а не за всю сумму кредита. Наконец, самостоятельный кредитный продукт — кредитные карты. Для потребителей она привлекательна прежде всего беспроцентным периодом кредитования.

Давать в долг по закону

Укрепить доверие между банками и потребителями должно новое законодательство в сфере регулирования кредитования. В начале 2010 года банкам запретили в одностороннем порядке менять ставку по кредиту и требовать с заемщиков досрочного погашения. Кроме того, величина разнообразных скрытых комиссий и платежей за обслуживание теперь должна входить в ту ставку, что указана на рекламных плакатах и в договоре. В настоя-

щее время готовится к принятию специальный закон «О потребительском кредите», также направленный на защиту заемщика. Главный шаг в этом направлении содержится в статье 16, регулирующей права и обязанности кредитора: «Кредитор не вправе в одностороннем порядке изменить условия договора потребительского кредита». Из законопроекта также следует, что банки будут обязаны уведомлять заемщиков о возникшей просроченной задолженности не позднее одной недели с момента ее появления и только письмом с уведомлением.

Как действующие и предполагаемые правовые новации отразятся на деятельности банков? Не увеличатся ли в ближайшее время размеры кредитов для населения?

Свой взгляд на эту проблему имеет **Андрей Свиголин**, зам. управляющего по развитию розничного бизнеса Вологодского филиала ОАО «Промсвязьбанк»: «На самом деле вся проблема не в том, что обозначаемая в рекламе стоимость кредита должна быть совершенно прозрачна и совпадать с эффективной процентной ставкой. Порядок расчета эффективной процентной ставки не меняется. Теперь лишь подробно прописывается перечень информации, которую обязан предоставлять заемщику кредитор до и после получения кредита.

Я бы обратил внимание на несколько интересных пунктов: обязанности кредитора информировать заемщика о задолженности бесплатно не реже чем раз в месяц, возможность отказа от заключения договора заемщиком в течение 14 дней, регламентированный максимальный срок рассмотрения кредита — 14 дней (правда, непонятна ответственность банка в случае несоблюдения этих сроков), обязанность банка уведомлять клиентов «просрочников» письмом с уведомлением о данном факте в срок не более недели. Очевидно, что законодатель при создании данного документа встал полностью на сторону заемщика: все нововведения связаны с увеличением прав и возможностей клиента. Это неплохо, но процесс реализации законопроекта не станет односторонним: однозначно банки должны будут как-то отреагировать. К примеру, ужесточение требований к срокам рассмотрения заявок и введение требования рассылки писем с уведомлением потребует от банков дополнительных расходов. И чтобы повысить доходность от кредитования, банки

вынуждены будут либо повышать ставки, либо продавать дополнительные продукты. При этом мы слышим постоянные заявления руководства страны о необходимости снижения стоимости кредитов.

Банки с радостью воспримут все заявленные нововведения, будь им даны механизмы, упрощающие порядок взыскания просроченной задолженности с клиентов. В этом тоже существует огромная проблема».

Также в целом позитивно оценил законопроект и Иван Власенко: «Мы согласны с общими направлениями законопроекта, т.к. он направлен на защиту прав не только потребителей, но и кредиторов, на укрепление доверия к банковской системе и предотвращение недобросовестной конкуренции на рынке потребительского кредитования. В настоящее время в нашем банке по потребительским кредитам нет комиссий за выдачу, предусмотрено частичное и полное гашение кредита. Полная информация по кредиту предоставляется уже на этапе консультации клиента».

И все-таки, станут ли кредиты менее доступны?

«Весь 2010 год прошел на волне постоянного снижения процентных ставок, — говорит Андрей Свитолин. — Так, например, по программам кредитования малого и среднего бизнеса наш банк снижал ставки 9 раз, по розничным программам кредитования, которые

у нас заработали только во втором полугодии 2010 года, снижение стоимости кредита произошло уже 4 раза, в корпоративном бизнесе ставка устанавливается индивидуально, но я с полной уверенностью могу сказать, что уровень процентных ставок по кредитам на данный момент более низкий, чем был в 2008 году».

Застрахованная покупка

Если покупать в кредит (даже в кризис) весьма популярно, то о страховании кредитов такого не скажешь. «Речь о популярности не идет вообще, поскольку как в России, так и на Западе страхование заложенного имущества, а также жизни и здоровья заемщика является одной из обязанностей заемщика», — говорит Игорь Иванов, генеральный директор ООО СК «Артекс», чья компания уже 20 лет сотрудничает с ведущими банками Северо-западного региона. Причем, по его словам, страхование рисков, возникающих при кредитовании, выгодно как банку, так и заемщику. Банк имеет в лице страховщика партнера, с помощью которого он «закрывает» свои финансовые риски, связанные с утратой или повреждением заложенного имущества, с объективной невозможностью заемщика выплатить кредит (болезнь, травма, потеря работы). У заемщика при наступлении страхового случая есть возможность за счет произведенной страховой выплаты

либо восстановить поврежденное имущество, либо заплатить кредит, либо поправить здоровье. Также страховые выплаты помогут сохранить доход, утраченный в результате страхового случая, связанного со здоровьем заемщика кредита. Не случайно, несомненным лидером по количеству и суммам выплат в сегменте страхования потребительских кредитов является автострахование.

Стали ли потребители более избирательны в выборе страховых компаний? Отвечая на этот вопрос, Игорь Иванов заметил, что и до, и после кризиса некоторые заемщики предпочитают отдавать приоритет дешевизне продукта, часто не задумываясь при этом над сервисом, обслуживанием и тем, как будет урегулирован возможный убыток. «Существует иллюзия, что убытков не будет. Самое главное — купить подешевле и сразу, а что будет потом — не важно! И только когда потребители сталкиваются с проблемами урегулирования убытков, они начинают понимать, что выбирать страховщика надо по иным критериям». При этом Игорь Иванов заметил, что кризис все-таки повлиял на страхование залоговых объектов: банки стали еще больше ужесточать требования к страховым компаниям, которые страхуют залоговые интересы банков, для того, чтобы иметь уверенность в быстром и полном возмещении убытков, связанных со страховым случаем. **ББ**

РЕКЛАМА



Открытое акционерное общество
коммерческий банк развития газовой промышленности Севера

«СЕВЕРГАЗБАНК»
ГРУППА ГАЗПРОМБАНКА

ОАО КБ «СЕВЕРГАЗБАНК» поздравляет всех вологжан с Новым годом и Рождеством!

Желаем вам удачи во всех начинаниях, здоровья, оптимизма, любви и понимания близких и родных людей!

Благодарим всех наших клиентов за доверие и многолетнее сотрудничество и выражаем надежду на дальнейшие взаимовыгодные партнерские отношения!

160000, г. Вологда, ул. Благовещенская, 3, тел. (8172) 57-36-00, факс: (8172) 57-37-01
E-mail: welcome@severgazbank.ru

Справочная служба 573-573

Корпоративным клиентам:

Кредитование:

- краткосрочные кредиты в рублях и иностранной валюте;
- предоставление кредитов при недостатке средств на расчетном счете (овердрафт);
- кредитование на выплату заработной платы (через пластиковые карты);

Банковские карты:

- перечисление заработной платы работников предприятий на карточные счета;
- выпуск и обслуживание корпоративных пластиковых карт VISA-Business.

Услуги на рынке ценных бумаг.

Расчетно-кассовое обслуживание.
Валютные операции.
Депозитарные услуги.

Частным клиентам:

Денежные переводы.

Потребительские кредиты:

- кредиты на приобретение автотранспорта;
- кредиты на строительство жилья;
- потребительские кредиты;
- кредитование в форме «ОВЕРДРАФТ» по банковским картам;
- кредит на погашение ранее полученного кредита в другой кредитной организации.

Вклады.

Расчетно-кассовое обслуживание.
Прием платежей.
Банковские карты.
Депозитарное обслуживание.

Предлагаем
следующие услуги:



НАСТРОЕНИЕ СПА

Салон «Венеция». Там знают, как подарить бодрость и хорошее настроение...

ТЕКСТ: АННА АРТЕМОВА

Несколько раз в год женщины, критически осматривая свое отражение в зеркале, задумываются, а не пора ли в салон для коррекции силуэта или для кардинального изменения своего имиджа?

SPA-салон «Венеция» предлагает спектр услуг по уходу за лицом и телом. Для эффективного курса коррекции фигуры здесь предлагают обертывания на основе морских водорослей французской профессиональной марки Algotherm. Выбранный с помощью профессионала курс похудения будет совмещать и процедуры лимфодренажа и липолиза, и процедуры укрепления кожи. Входящие в состав обертывания высокоэффективные ингредиенты (морская вода, водоросли, растительные компоненты и эфирные масла) стимулируют выведение лишней жидкости, шлаков, оказывают оздоравливающее и очищающее действие, стимулируют процессы расщепления жира (липолиза) и укрепляют кожу после уменьшения объемов. Для более эффективного результата — аппаратный лимфодрене-

наж (Algotherm). И, поверьте, результаты не заставят себя ждать.

Посещение SPA-салона может быть и разовым. «Венеция» предлагает целую коллекцию малайзийских пилингов и уходов Tanamera. Если Вы собрались съездить к морю, то подготовить свою кожу к такому путешествию просто необходимо. После специального пилинга загар ляжет ровнее и сохранится дольше. Даже одноразовое посещение салона повысит иммунитет, улучшит самочувствие и настроение.

В салоне «Венеция» разработан специальный комплекс процедур для беременных и молодых мам. Они позволяют поддерживать в тонусе организм, который в это время нуждается в особой заботе, помогают предотвратить появление растяжек (по статистике с этой проблемой сталкиваются 75—90% женщин).

SPA-день. Несколько часов над вами будут колдовать, делая кожу гладкой и красивой, возвращая организму бодрость, мышцам тонус, а лицу свежесть. Уход за лицом и телом, маникюр и педикюр, укладка волос и легкий ланч. SPA-день — это прекрасный подарок для любой женщины. Есть разный набор процедур и разные цены на них. Результат будет один — прекрасное настроение. Такой день можно подарить и мужчине. Ведь у сильной половины человечества так мало времени на отдых, а три с половиной часа внимания и заботы — это прекрасный вид релаксации.

Стоун-терапия — это услуга, ставшая сейчас довольно модной. Массаж горячими камнями — не только приятная, но и полезная процедура. Она улучшает обмен веществ и лимфоотток.

Впереди зима, а это самое время для так называемых сезонных процедур: химических пилингов и мезотерапии.

Если вы хотите всегда хорошо выглядеть и при этом не пользоваться декоративной косметикой, стоит обратить внимание на перманентный макияж. Глядя утром в зеркало, вы в течение 3—5 лет не будете тянуться за косметичкой. Перманентный макияж делает контур век, бровей, губ подчеркнuto красивым.

«Венеция» также предлагает услуги маникюра, педикюра и парикмахерской. Их можно подарить своим близким и друзьям в виде подарочного сертификата. Кстати, подарочный сертификат в салоне «Венеция» распространяется на любые вышеперечисленные процедуры и услуги. Использовать его можно в любое удобное время.

SPA-салон «Венеция» поздравляет всех вологжан с наступающим Новым Годом и желает быть успешными и здоровыми! **P**



SPA-салон «Венеция»
г. Вологда, ул. Гагарина, 41
Тел.: (8172) 53-53-17, 53-53-21
spa-venecia.ru



ФИТНЕС КАК ОБРАЗ ЖИЗНИ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ЛЕНТИНА, ФОТО: ВИКТОР ГОРБУНКОВ

О здоровом образе жизни сегодня не говорит только ленивый. Эту идею продвигают на самом высоком уровне, но пока дальше лозунгов и призывов дело не идет. Вместе с тем, возможность вести здоровый образ жизни сегодня есть у каждого. Единственное, что для этого нужно, — это желание. В этом уверена управляющая фитнес-клубом «Парнас» Наталья ОСТРОВСКАЯ.



— Наталья Александровна, фитнес сегодня это что, в первую очередь: мода, тренд, спорт?

— Фитнес в переводе с английского означает «быть в хорошей форме». И если желание быть в хорошей форме — это мода, то это отличная тенденция! Хотя лично для меня и постоянных клиентов нашего клуба фитнес давно стал образом жизни — здоровой и качественной жизни!

— Наталья Александровна, ведь не секрет, что в Вологде достаточно много различных фитнес-клубов. И конкуренция в данном сегменте бизнеса немаленькая. Что предлагает Ваш клуб такого, что выгодно бы отличало Вас от конкурентов?

— Да, действительно, конкуренция на рынке фитнес-услуг в городе растет. Я уверена, что наш клуб с честью выдерживает эту конкурентную борьбу. Ни для кого не секрет, что услуги «Парнаса» не дешевы, но наши клиенты получают взамен уникальный уровень сервиса, который не может предоставить ни один другой фитнес-клуб города.

Во-первых, широкий спектр предоставляемых услуг как групповых, так и индивидуальных. Например, групповые программы «Фитнес-йога», «Изотон», «Пилатес», такая необходимая в повседневной жизни вещь, как «Функциональный тренинг», обучение плаванию как детей, так и взрослых, аквааэробика, невероятно эффективная для похудения «Сайкл-аэробика». Тренажерный зал, сауна и парная для восстановления после трениро-

вок и бассейн, в котором можно как просто расслабиться, так и поплавать против течения.

В этом году у нас появился **новый комплекс услуг** — это салон красоты. Разнообразные СПА-процедуры помогут выглядеть еще более привлекательно как женщинам, так и мужчинам. Широкий выбор разнообразных видов массажа дает возможность чувствовать себя лучше, бодрее и моложе. Также есть парикмахерские услуги, косметологический, маникюрный и педикюрный кабинеты. В салоне используется новейшее оборудование для пилинга, гидромассажа, маникюра и педикюра.

Во-вторых, это высокий профессионализм всех без исключения сотрудников клуба. Наши специалисты имеют международные сертификаты и награды по своему направлению. Регулярно обучаются появляющимся новинкам в индустрии фитнес-услуг. С гордостью могу сказать, что у нас квалифицированный, сертифицированный тренерский состав, инструкторы очень внимательно относятся к клиенту, его особенностям и целям, которые он перед собой ставит. Я глубоко убеждена, что наши клиенты должны получать все самое лучшее и качественное!

В-третьих, конечно, это сама атмосфера и обстановка нашего клуба: большие красивые площади залов и раздевалок, широкая линейка профессиональных тренажеров, отличная сауна и турецкая баня, бассейн и уютные места отдыха не только для взрослых, но и для детей. (Пока взрослые занимаются, ребенок может

поиграть в детской комнате под присмотром воспитателей клуба). Как часто мне говорят наши клиенты: «У вас хочется пробыть весь день!» И они могут себе это позволить, ведь наш клуб работает с 7-ми утра до 11-то вечера!

— Вы можете привести примеры известных вологжан, которые благодаря здоровому образу жизни всегда в хорошей форме?

— Среди членов нашего клуба много успешных и известных вологжан, людей, занимающих высокие посты в государственных структурах, директоров крупных предприятий. Но приходя в клуб они стараются не подчеркивать свой статус, поэтому и фамилии их мне не хотелось бы озвучивать, а вот артистов, которые, приезжая к нам на гастроли, приходят в наш клуб, могу назвать. Это, к примеру, Сергей Трофимов, который всего два дня был в Вологде и оба дня приходил тренироваться. Для него фитнес — тоже часть образа жизни, и, как видите, никакие поездки и напряженный график не мешают этому. Просто фитнес в его расписании — часть распорядка дня, так же, как и завтрак, обед, ужин или концерт. Стас Михайлов, Витас также тренировались в «Парнасе».

— Говорят, что заниматься спортом никогда не поздно, но ведь не секрет, что с возрастом у людей начинают проблемы со здоровьем, и, наверное, многим просто не подходят усиленные тренировки. Вы учитываете состояние здоровья новичков, которые приходят к вам в клуб?

— Мы всегда очень внимательны к новичкам, ведь многие из них впервые начинают заниматься фитнесом. Для каждого нового члена клуба проводится функциональная диагностика, заполняется карта прошлых травм и противопоказаний, учитывается возраст и опыт прошлых тренировок, и только после этого предлагается программа занятий. Для людей, имеющих те или иные противопоказания по физическим тренировкам, у нас есть специальные пневмотренажеры, рассчитанные на реабилитацию и невысокие физические нагрузки. Главное преимущество фитнеса в том, что им можно заниматься в любом возрасте. Большинство наших клиентов — это люди в возрасте от 30-ти до 55-ти лет.

— Наталья Александровна, что вы можете пожелать нашим читателям в наступающем новом году.

— Хотелось бы пожелать всем читателям самого главного: здоровья и быть всегда в хорошей форме. А поможет вам в этом фитнес-клуб «Парнас». Мы рады быть Вам полезны! Отличными *полезными* новогодними подарками станут для ваших родных, друзей и даже сотрудников клубные карты и абонементы нашего клуба!

С наступающим Новым Годом!



Олег ФОМИЧЕВ:

ГОТОВИМСЯ К РАБОТЕ В РАЗНЫХ УСЛОВИЯХ

ТЕКСТ: ЮЛИЯ ВОРОБЬЕВА

В 2010 году исполняется 90 лет со дня принятия Плана ГОЭЛРО, положившего начало созданию Единой энергетической системы страны. Как встретит эту дату крупнейшая электростанция Вологодской области, а также с какими итогами она завершает юбилейный для всех энергетиков год, рассказал директор Череповецкой ГРЭС Олег ФОМИЧЕВ.

— План ГОЭЛРО стал документом, сформировавшим задачи развития энергетики и электрификации. На его осуществление отводилось 10–15 лет, но он был выполнен и перевыполнен намного раньше срока. Какие цели стояли перед вашим предприятием в этом году, все ли из них удалось осуществить?

— В целом, да. Не могу сказать, что планы мы перевыполнили, но то, что все задачи были реализованы своевременно и в полном объеме, это так. Основной акционер «Газпром» очень серьезно относится к вопросам надежности оборудования и бесперебойного обеспечения потребителей энергией, поэтому ремонтная деятельность

для нас является важнейшей составляющей успешной работы. На теплый период года традиционно выпали основные мероприятия ремонтной программы, которые позволили устранить имеющиеся дефекты и продлить срок эксплуатации оборудования. Были проведены ремонты разной категории сложности на трех энергоблоках станции, комплексное обследование дымовой трубы, а также гидротехнических сооружений, задействованных в технологическом процессе. В июле-августе был выполнен ежегодный ремонт теплосети с заменой не подлежащих эксплуатации участков трубопровода. Сформирован необходимый запас топлива. Регулярно проводились противоаварийные и противопожарные тренировки персонала, в частности, впервые на предприятии были организованы масштабные учения по ликвидации разлива нефтепродуктов с привлечением силовых структур, представителей ГУ МЧС России по Вологодской области, Ростехнадзора, Правительства Вологодской области. Действия персонала Череповецкой ГРЭС тогда получили высокую оценку контролирующих органов.

Недавно на станции побывала комиссия по приемке предприятия к зиме. По итогам ее работы был подписан акт проверки готовности электростанции к работе в предстоящий осенне-зимний сезон. Хотя, конечно, мы готовимся к работе в разных условиях, поскольку понимаем — периоды высоких нагрузок есть и зимой, и летом.

— После аномально жарких июля и августа этого года часто звучат прогнозы о приближении рекордно холодной зимы. Как относитесь к таким перспективам и будете ли принимать какие-то особые меры?

— Основное оборудование изначально спроектировано с учетом максимальных возможных температурных воздействий, это касается как минусовых, так и плюсовых значений, которые превышают среднегодовые показатели. Жаркое лето этого года никоим образом не повлияло на деятельность станции: она надежно, без сбоев отработала этот период. К зимним холодам мы тоже готовы. Понятно, что везде бывают какие-то проблемы. В таком высокотехнологичном про-

цессе, как выработка энергии, они тоже не исключение, поэтому мы уделяем пристальное внимание вопросам безопасности производства, прилагаем все усилия, чтобы продолжить надежное снабжение потребителей.

— **Принятие плана ГОЗЛРО имело цель вывести страну на новый социально-экономический уровень, укрепить ее промышленный потенциал. А каким вы видите развитие Череповецкой ГРЭС?**

— Поступательным, ориентированным на потребителя и экономическую среду. На одном месте стоять нельзя, вот и мы движемся, стараясь делать это в ногу со временем. Важнейшим витком развития станции станет строительство нового энергоблока — парогазовой установки мощностью 420 МВт. Этот проект планируется закончить не позднее 2014 года. Сейчас все генерирующие компании подписали договоры на предоставление мощности, так называемые ДПМ, в которых закреплены обязательства по строительству новых мощностей в рамках обязательных инвестпрограмм. В случае задержки срока ввода объектов более чем на год или недопоставки мощности более чем на 10% генераторы понесут штрафные санкции. На сегодняшний день успешная реализация проекта строительства ПГУ-420 ни у нас, ни у руко-

водства ОГК-6 и группы «Газпром», которая держит этот проект на постоянном контроле, сомнений не вызывает.

Безусловно, будем расти и в социальном плане. В конце 2008 года мы открыли на территории станции круглосуточный здравпункт для работников ГРЭС и подрядных организаций, который был нацелен на оказание неотложной помощи, а также проведение плановых лечебных процедур. За время своего существования он многократно подтвердил свою необходимость. В этом году мы пошли дальше и расширили спектр услуг здравпункта: открыли стоматологический кабинет, оснащенный современным лечебным и диагностическим оборудованием.

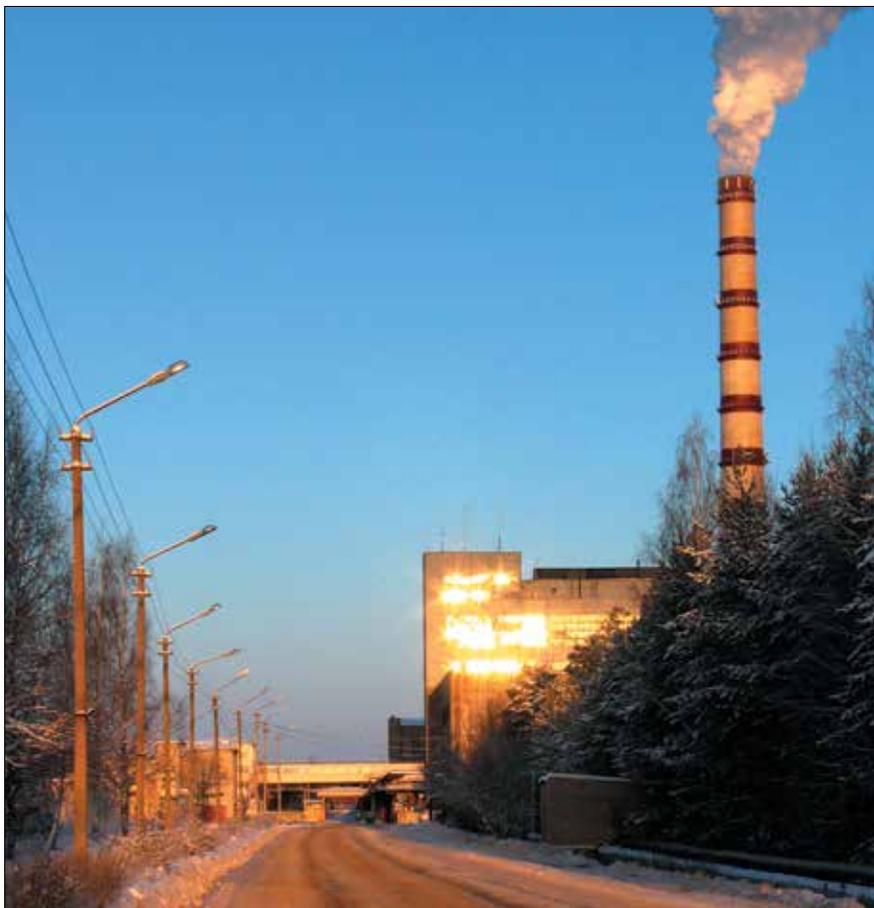
В 2010 году почти вдвое было увеличено финансирование нашей ветеранской организации, принята еще одна группа студентов-теплотехников в Кадуйский политехнический техникум, открытый по нашей инициативе. В преддверии нового учебного года за счет средств Череповецкой ГРЭС для практических занятий будущих энергетиков было закуплено лабораторное оборудование стоимостью 5 млн руб.

Вектор развития мы выбрали, будем и в дальнейшем ему следовать.

— **Какой вы видите электроэнергетику России еще через 90 лет?**

— Начнем с того, что и через несколько десятилетий энергетика по-прежнему будет базовой отраслью страны, хотя наверняка за это время изменится многое. На карте России появятся новые энергообъекты, увидят мир альтернативные источники топлива. Уже сейчас пристально изучаются разнообразные варианты энергетики будущего с использованием энергии ветра, солнца, океанических течений, водорода и многого другого. Я думаю, что-то из этого найдет свое применение в будущем. Но отрасль по-прежнему будет дифференцирована по специфике производства. Вероятно, через такой значительный промежуток времени уже не останется энергодефицитных регионов, изменятся условия оптового и розничного рынков. Безусловно, модернизация затронет существующие объекты. Коснутся перемены системы распределения мощности с учетом малейших изменений параметров, условий спроса и предложения. Интеллектуальные и наукоемкие технологии будут внедрены повсеместно. Но главное, уверен, что и через 90 лет главной ценностью отрасли останутся люди, профессионалы своего дела, основной двигатель ее развития. Они, как и сегодня, будут самоотверженно выполнять отнюдь не простую работу, чтить и приумножать традиции своих предшественников.

Пользуясь случаем, я бы хотел поздравить всех энергетиков с профессиональным праздником и пожелать крепкого здоровья, удачи, уверенности в завтрашнем дне и новых, перспективных возможностей! **Р**



Наша справка

Череповецкая ГРЭС является одной из пяти электростанций, входящих в состав ОАО «ОГК-6» (контролирующий акционер — ОАО «Газпром»). Установленная мощность — 630 МВт. Численность персонала — 565 человек. К 2014 году на Череповецкой ГРЭС планируется построить энергоблок №4 на базе парогазовой технологии (ПГУ-420) вместо ранее планировавшегося паросилового угольного блока 330 МВт. В результате изменения параметров инвестпроекта произойдет улучшение технико-экономических показателей ГРЭС за счет внедрения современного экономического оборудования, в частности:

- парогазовая технология дает КПД в диапазоне 52-58% (КПД паросиловых установок не превышает 38%);
- удельный расход условного топлива новой ПГУ составит 236 г/кВтч (332 г/кВтч у паросилового блока);
- существенное сокращение количества выбросов в атмосферу вредных веществ (оксиды серы, оксиды азота, CO).

«7 КАНАЛ»:

20 ЛЕТ — ПОЛЕТ НОРМАЛЬНЫЙ!

ТЕКСТ: АННА АРТЕМОВА

Более 130-ти тысяч часов эфира. Более 20-ти тысяч сюжетов в «Новостях Вологды». Около 80-ти тысяч рекламных роликов, выпущенных в эфир. За 20 лет жизни «7 канал» приобрел постоянных зрителей, надежных партнеров и огромный опыт. Юбилейными идеями с читателями журнала «Бизнес и Власть» делятся заместитель генерального директора **Нина БУРАВЦОВА и главный редактор **Елена ШАМАЕВА**.**

— **Главные достижения вашей компании за эти 20 лет?**

Нина Буравцова: «Главное, на мой взгляд, — это то, что «7 канал» работает уже 20 лет. Для региональной коммерческой телекомпании это возраст долгожителя.

И в России таких аналогов немного. И еще, все эти годы на нашем канале работали и работают профессионалы. Я бы сказала, что для электронных СМИ города, да и не только города, «Семерка» является кузницей кадров. Ася Емельянова работает собкором телеканала «Россия» в Италии, Жанна Скворцова — в Санкт-Петербурге, Артем Колодкин — на «НТВ» в Москве».

Елена Шамаева: «Наше главное достижение — это, конечно, любовь зрителей. Я знаю, что есть люди, которые каждый день смотрят «Новости» и другие наши про-

граммы. Точно знаю, потому что они звонят в редакцию и делятся впечатлениями, сами подсказывают нам новости, и частенько мы снимаем на их темы сюжеты. Наши зрители волнуются, когда кого-то из нас давно не видно на экране, звонят, интересуются, куда пропал такой-то журналист? Может, заболел или в отпуске? Наверное, ради этого стоит работать по 12 часов в сутки».

— **Какие проекты «7 канала» вы считаете самыми удачными?**

НБ: «За все 20 лет работы «7 канала» мне говорить сложно, я работаю на канале 13 лет. Вне конкуренции «Новости Вологды» — это не просто проект, это наш бренд. Тысячи телезрителей привыкли по четвергам задавать вопросы в программу «Перекресток». Это из долгожителей. А так, в каждый из 20-ти лет существо-

вания канала появлялись проекты, которые будоражили город».

ЕШ: «Самая удачная программа — это, несомненно, «Новости Вологды». Она в эфире уже 17 лет. Конечно, то, что сейчас каждый вечер в 20.30 видят в прямом эфире наши зрители, — это опыт, накопленный годами. Я имею в виду не то, о чем мы рассказываем, а то, как мы это делаем. Изо дня в день на протяжении всех этих лет служба информации училась делать интересные «Новости» и, мне так кажется, научилась. Мы стараемся каждый день писать интересные тексты о важных и интересных событиях. Технические возможности сейчас позволяют выйти в прямой эфир практически из любой точки города. Лично мне очень нравится проект «Городской дневник». Программа выходит в эфир по пятницам и рассказывает о самых заметных городских событиях, но более подробно, мы стараемся на каждое событие взглянуть глазами вологжан. Мы делаем это в «школьном» формате: в рубриках «Контрольная работа», «Открытый урок», «Вызывали?», «Замечания». Получается, что работу исполнительной власти оценивают вологжане, то есть люди, для которых *исполнительная* власть, собственно,

и существует. Самый масштабный проект нашего телеканала, да и всех местных — это программа «Обсудим!» с участием Губернатора Вологодской области. Она выходит раз в месяц — это редко, но не потому что чаще встречаться нет смысла — нет возможности. Глава региона — это человек, который сегодня в Вологде, завтра в Москве, через день в Питере, через два в Страсбурге. Причем незапланированные командировки бываю так же часто, как запланированные. Эфиры очень тщательно готовятся, но постоянно переносятся или отменяются, потому что заменять прямой эфир записью мы — редакция и Вячеслав Евгеньевич — не хотим. Это живое общение со зрителями».

— **Не секрет, что сейчас телевидение уходит на второй план как источник информации и способ развлечения. Интернет — самый доступный и простой способ утолить информационный голод. Как Вы думаете, что ждет телевидение в ближайшие годы?**

НБ: «Строить прогнозы, тем более долгосрочные, — занятие неблагодарное. Могу сказать одно: пока, несмотря на развитие новых технологий и все изменения, происходящие в нашей жизни, телевидение остается главным носителем информации. Это подтверждается и тем, что доля телевидения в медиарекламе по России составляет свыше 50%. Грядущая эра цифрового телевидения тоже не наступит моментально, и как изменится от этого психология телезрителя пока непонятно. Ясно одно — лицо телевидения, как центрального, так и регионального, будет меняться и, надеюсь, в лучшую сторону. Конкурировать с центральными каналами «7 каналу», конечно, сложно. Но мы были, есть и будем Первым городским, телеканалом, который жители города любовно

называют «Семеркой». «7 Канал» как член городской семьи: нас любят и критикуют, ругают и обижаются, но СМОТРЯТ».

ЕШ: «Этой осенью мы опробовали новую форму работы: программа «Обсудим!» транслировалась не только в прямом эфире «7 канала» в Вологде и «Канала 12» в Череповце, но и в Интернете в режиме онлайн. Таким образом мы расширили аудиторию и, что самое важное, привлекли к обсуждению серьезных тем молодежь. В режиме онлайн в студию приходили вопросы от пользователей Интернет. Они одновременно были на экранах мониторов, на экранах телевизоров и у нас в студии. Мы получили около 200 вопросов в течение программы — это рекорд. Конечно, ответить на все в прямом эфире не хватило времени, но насколько динамичным и насыщенным получился эфир! Мы будем продолжать эту практику, будем пробовать и другие подходы, которых благодаря технике сейчас масса. Так что уступать место Интернету мы не собираемся. Мы намерены расширять свои возможности во всех направлениях».

— **«7 канал» — единственный телеканал, который работает без сетевого партнера. В чем плюсы и минусы свободного плавания?**

НБ: «Когда в начале 2008 года мы переходили на собственное программирование, многие предрекали «Семерке» быструю кончину».

Но уже почти 3 года телеканал живет и развивается. Конечно, с сетевым партнером работать проще: не надо думать, чем заполнить эфир и как привлечь телезрителя. Но сети жестко диктуют правила игры: контролируют эфир, мало времени оставляют региональным вещателям для размещения собственных программ и рекламы, особенно в прайм-тайм.

А сейчас мы вещаем 19 часов в сутки. Конечно, «7 канал», как и все региональные телекомпании, в экономическом плане переживает сегодня не лучшие времена. Переход на самопрограммирование повлек за собой дополнительные затраты: закупка контента, оборудования, кадры и к тому же совпал с началом кризиса. Но у нас есть возможность сделать сетку вещания такой, чтобы жители города увидели местные программы в удобное, привычное для них время и в нормальном объеме. Да и наши рекламные возможности значительно расширились».

ЕШ: «Самопрограммирование — это свобода в выборе программ, тем, свобода в формировании сетки, в мобильности. Но честно скажу — это дорогое удовольствие. Ведь все эфирное время мы должны наполнить программами собственного производства или купить готовый продукт. Но плюсов все-таки больше.



*Нина БУРАВЦОВА,
заместитель генерального директора*

Мы можем спланировать и реализовать проект любой направленности и любого масштаба, не опасаясь, что он не вписывается в рамки, которые ставят сетевые партнеры. Если по каким-то причинам эфир приходится переносить на другой день — а так бывает, к примеру, с прямыми эфирами с участием Губернатора Вячеслава Позгалева — для нас это не катастрофа: мы оперативно вносим изменения в программу».

— **20 лет — чудесный возраст. Уже есть опыт, но еще много всего впереди. Что нового и интересного готовите в следующем году?**

НБ: «Будем искать новые подходы к освещению проблем города и области. Следующий год предвыборный, и, вероятно, не обойдемся без политических баталий. Хотелось бы увеличить молодежную аудиторию «7 канала», в связи с этим запустить проекты для молодежи».

ЕШ: «Год мы начнем с празднования своего Дня рождения. 20-летие «7 канала» мы сделаем городским событием. Совместно с Администрацией Вологды мы готовим праздник, главными героями которого станут вологжане, наши зрители. Мы снимаем огромное количество сюжетов о людях, которые совершают замечательные поступки, делают уникальные вещи. Мы выберем и наградим их. Те, кто не попадет на церемонию награждения, увидят ее телеверсию в нашем эфире. У нас в планах несколько новых проектов на экономическую, социальную, культурную тему. Есть замечательная идея, которую мы хотим реализовать ко Дню города. Красивый телевизионный и Интернет-проект, который будет интересен всем. Надеюсь, что все получится!» **Р**



Елена ШАМАЕВА, главный редактор



ДЛЯ ТЕХ, У КОГО БОЛЬШИЕ ПЛАНЫ!

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ ГОНЧАРОВА, ФОТО: ВИКТОР ГОРБУНКОВ

Страховые выплаты без барьера в новом офисе теперь смогут получить все вологжане — клиенты Страхового Дома ВСК. Современное помещение в центре города с комфортными клиентскими залами и VIP-зоной позволит перевести клиентский сервис на качественно новый уровень.

Официальное открытие нового офиса в Вологде состоялось 3-его декабря в рамках глобальной программы по расширению присутствия компании в регионах. На торжественную церемонию прибыл Председатель Совета директоров Страхового Дома ВСК **Сергей Цикалюк**: «Мы высоко ценим доверие наших страхователей и намерены конвертировать его в повышение качества сервиса и развитие спектра программ страхования».

Страховой Дом ВСК, развивающий региональную сеть, объявил о старте глобальной программы по расширению присутствия компании в субъектах РФ. Сегодня более чем 800 филиалов и отделений ВСК работают

в едином информационном, экономическом и правовом поле, а клиенты компании имеют возможность воспользоваться страховыми продуктами и услугами одинаково высокого уровня качества как в столице, так и в регионах.

Расширение деятельности компании в регионах — одно из стратегических направлений бизнеса Страхового Дома ВСК. С целью поддержания высокого качества обслуживания в компании внедряются единые корпоративные стандарты работы с клиентами и оформления офисов. В собственности компании находится более 100 офисных помещений в разных городах России. Концепцией

Торжественное разрезание красной ленты (слева направо): Анатолий ЧИСТЯКОВ, директор Вологодского филиала Страхового Дома ВСК; Надежда КОСУЛЯ, директор Вологодского филиала ОАО «Россельхозбанк»; Игорь ЗАЛУКАЕВ, управляющий Вологодского отделения 8638 Сбербанка России; Сергей ЦИКАЛЮК, Председатель Совета директоров Страхового Дома ВСК.

развития филиальной сети ВСК предусматривается открытие новых офисов компании в современных помещениях, где будет организовано безбарьерное обслуживание клиентов, с расположением на центральных улицах населенных пунктов.

3-его декабря в Вологде состоялась открытие нового, современного офиса компании, общая площадь которого превысила 700 кв. м. Офис объединил рабочее пространство, VIP-зону, комфортные клиентские залы. Торжественную церемонию открытия провел Председатель Совета директоров Страхового Дома ВСК Сергей Цикалюк: «В основе стратегии ВСК — стремление к интеграции новых технологий, системная работа по совершенствованию сервиса и продуктов в интересах потребителей страховых услуг. Несмотря на изменения в экономике, ВСК сохраняет стабильность ключевых финансовых показателей: филиальная сеть компании за девять месяцев продемонстрировала прирост премий в размере 25%, было открыто более 200 новых офисов. В следующем году мы рассчи-



Анатолий ЧИСТЯКОВ, директор Вологодского филиала Страхового Дома ВСК

тываем на увеличение сборов по филиальной сети на 36%. А еще через два года, согласно бизнес-плану, компания выйдет на уровень в 51 миллиард рублей. Рост показателей идет и по другим направлениям. Так, за минувший период Страховой Дом ВСК увеличил свою долю на рынке на 0,5%, а по итогам года планирует добавить еще один процент».

Компания нацелена создавать дополнительные преимущества для бизнеса своих клиентов. Идет процесс разработки новых, актуальных продуктов в области страхования опасных производственных объектов, страхования ответственности перевозчиков пассажиров на всех видах транспорта, страхования агропромышленного комплекса. Активно внедряются инновационные подходы в области организации продаж, урегулирования убытков. К примеру, за счет использования современных IT-технологий, централизации урегулирования убытков, разветвленной сети контрагентов: экспертов и оценщиков — сроки урегулирования в ВСК по ОСАГО сокращены до 5 дней, тогда как законодательством на это отводится месяц. Сергей Цикалюк подтверждает: «Мы высоко ценим доверие наших страхователей и намерены конвер-

Наша справка

СТРАХОВОЙ ДОМ ВСК работает на российском рынке с 1992 года, предлагает более 100 современных страховых продуктов и входит в число лидеров по всем основным видам страхования. Под защитой компании более 10-ти млн россиян, около 100 тыс. предприятий и организаций. ВСК объединяет более 800 филиалов и отделений, расположенных во всех субъектах РФ.

С 2001 года ведущее российское рейтинговое агентство «Эксперт РА» ежегодно стабильно подтверждает высокий рейтинг надежности Страхового Дома ВСК. В ноябре 2009 г. рейтинговое агентство «Эксперт РА» актуализировало рейтинг ОАО «ВСК» на уровне А++ «Исключительно высокий уровень надежности».

С января по сентябрь 2010 года Страховой Дом ВСК планомерно увеличивает объем начисленных премий при соблюдении всех нормативов надзорных органов. Объем начисленной премии в отчетном периоде составил 18,9 млрд руб. Выполнение плана по добровольным видам страхования составило 111%, темп роста — 130%. Маржа платежеспособности — 176% (при нормативе 130%).

Количество заключенных договоров за 9 месяцев 2010 года по сравнению с аналогичным периодом 2009 года увеличилось на 735 тыс., темп роста составил 138%.

Среди направлений бизнеса ВСК, пока-

завших наиболее высокие темпы роста:

- добровольное медицинское страхование (темп роста 163%),
- страхование выезжающих за рубеж (161%),
- страхование грузов (более 152%),
- КАСКО (139%),
- ОСАГО (138%),
- страхование от несчастных случаев (135%),
- строительно-монтажные риски (132%),
- страхование переменных остатков на складе (около 130%),
- имущество граждан (127%),
- страхование профессиональной ответственности (125%).

Сборы компании по ответственности строителей в отчетном периоде возросли более чем в 8 раз.

В 2010 году ВСК была представлена во всех субъектах РФ в 536-ти городах. Компания объединяет более 800 обособленных подразделений, к началу 2011 года данный показатель составит 850.

За период с января по сентябрь 2010 года включительно по филиальной сети начислено страховых премий — 17,3 млрд рублей (темпы к аналогичному периоду 2009 года составили 132%). Объем страховых выплат по филиальной сети за 9 месяцев 2010 года составил 7,9 млрд рублей.

тировать его в повышение качества сервиса и развитие спектра программ страхования».

Директор филиала Страхового Дома ВСК в г. Вологде **Анатолий Чистяков**: «Вологодский филиал ВСК работает в регионе уже более 17-ти лет и уверенно входит в пятерку лидеров по страховым сборам в регионе. По итогам 9-ти месяцев 2010 года объем сборов страховых премий вырос на 35% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Несмотря на изменения в экономике, не только сохранена клиентская база филиала, но и привлечены новые клиенты.

Число договоров за отчетный период превысило 9 тысяч, тогда как в прошлом году этот показатель составил 6 тысяч. В основе динамичного развития — неукоснительное выполнение взятых на себя обязательств. И мне приятно, что мы держим слово. По итогам 9-ти месяцев этого года страховые выплаты составили более 28 миллионов рублей.

Клиентами филиала ВСК в Вологде являются более тысячи юридических лиц: среди крупнейших — Сбербанк России, Россельхозбанк, ОАО «Вологодский текстиль», ООО «Чагодощенский стекольный завод», ЗАО «Холдинговая компания «Вологодские лесопромышленники», автохолдинг «РРТ» и многие другие. «Ведь мы для тех, у кого большие планы!» — уверен Анатолий Чистяков. **Р**



**Вологодский филиал
Страхового Дома ВСК**

г. Вологда, ул. Зосимовская, 22

тел.: (8172) 56-33-00

e-mail: vologda@vsk.ru



Новый вуз в России создается путем реорганизации двух учебных заведений: Академии народного хозяйства при Правительстве РФ (АНХ) и Российской Академии государственной службы при Президенте РФ (РАГС), а также целого ряда федеральных государственных образовательных учреждений в регионах России, включая и Северо-Западную академию госслужбы и, следовательно, ее вологодский филиал.

— Как известно, в рамках этой реорганизации вологодскому филиалу Северо-Западной академии госслужбы предстоит стать филиалом вновь созданной академии с непосредственным центром в Москве. Радуют ли вас предстоящие изменения или, наоборот, тревожат? — с этим вопросом мы обратились к директору филиала Вячеславу Приятелеву.

— Безусловно, радуют и, безусловно, мы понимаем, что они нас ко многому обязывают. Радуют, потому что статус нашего учебного заведения повышается, а это, как мы понимаем, предполагает серьезные изменения и в самом образовательном процессе.

Учредитель нового учебного заведения — Правительство Российской Федерации. По своей сути это будет университет социально-гуманитарной направленности, где можно будет получить самые разные специальности: гуманитарные, связанные с экономикой, социальной и политической жизнью. В сферу его деятельности входит реализация программ высшего, послевузовского, дополнительного и среднего профессионального образования социально-экономической и гуманитарной направленности, переподготовка кадров, повышение их квалификации, организация и проведение фундаментальных и прикладных научных исследований, оказание консультационных, информационно-аналитических и научно-методических услуг органам государственной власти различ-

В ВОЛОГДЕ СОЗДАЕТСЯ ФИЛИАЛ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ЯКОВЛЕВА, ФОТО: НАТАЛЬЯ АНТОНОВА

Сегодня филиал Северо-Западной академии государственной службы в городе Вологде живет ожиданием серьезных перемен в своем статусе. Они связаны с Указом Президента Российской Федерации «Об образовании Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», который был подписан 20 сентября нынешнего года.

ных уровней, развитие международных программ и так далее. Словом, речь идет о создании уникального бренда в системе образования, который призван стать символом качества как в собственно образовании, так и в сфере научных исследований и консалтинге, причем не только в России, но и за рубежом. То есть задана очень высокая планка для всех подразделений новой Академии независимо от того, где

они находятся — в столичных городах или в регионах. Сомнений в том, что мы сможем ей соответствовать, у нас нет: для этого есть и соответствующие кадры, и материальная база, и современное техническое обеспечение. Но мы отдаем себе отчет, насколько серьезно нам необходимо работать в этом направлении, и занимаемся этим. Буквально на днях состоялась первая видеоконференция с руководством нашего нового вуза, его ректором Владимиром Мау, где обсуждались текущие вопросы, связанные с предстоящей реорганизацией и основными подходами по проведению приемной кампании в 2011 году.

Безусловно, в связи с новым статусом будет введен ряд новых программ обучения и, соответственно, специализаций. При этом нас радует, что мы сможем, с одной стороны, сохранить специализацию в сфере государственного и муниципального управления, на которую мы изначально были ориентированы, с другой стороны, дальше развивать образовательные программы в сфере менеджмента в целом.

— Более двух лет ваш вуз выступает координатором инициированного партией «Единая Россия» проекта «Кадровый резерв. Профессиональная команда страны» на территории области. Каковы его первые итоги и ближайшие перспективы?

— Как вы помните, проект стартовал в 2008 году. С самого начала жители области отнеслись к нему с большим интересом и, что самое главное, показали вполне достойные результаты на всех этапах отбора «резервистов». Наша задача состоит, во-первых, в информационном обеспечении проекта. Мы также создаем экспертные группы, которые непосредственно работают с претендентами на этапе собеседований.

На территории нашей области проект осуществлялся в двух сегментах: федеральном и региональном. В рамках каждого из них формировался собственный список кандидатов.

В феврале-июне нынешнего года по результатам отбора в федеральный и региональный кадровый резерв мы организовали обучение участников проекта, которое проходило без отрыва от профессиональной деятельности, в выходные дни либо дистанционным способом посредством выполнения специальных практических заданий. В рамках этого процесса для участников проекта был подготовлен цикл обучающих семинаров-тренингов и деловых игр, они смогли встретиться и пообщаться с публичными руководителями области в сфере исполнительной и законодательной власти.

В процессе реализации проекта мы активно привлекали участников к законодотворческой и экспертной деятельности.



В частности, была осуществлена внешняя экспертиза Проекта Положения о молодежном парламенте Вологодской области.

Сейчас эта работа продолжается, и могу с уверенностью сказать, что интерес со стороны претендентов на участие в проекте по-прежнему очень высок.

— Участники этого проекта — люди достаточно зрелые, они определились с выбором профессии, знают, чего хотят в жизни. На наш взгляд, работу по профессиональной ориентации в этой сфере, как, впрочем, и в любой иной, нужно начинать раньше. Согласитесь, очень трудно встретить молодого человека, который хочет стать чиновником на государственной службе.

— Согласен. Именно на то, чтобы сформировать у молодых людей представление о государственной службе и помочь им сделать осознанный выбор будущей профессии, направлен общегородской факультатив «Я выбираю профессию государственного служащего». Его организаторы — департамент государственной службы и кадровой политики Правительства Вологодской области и молодежный центр «Этажи», а участники — 54 старшеклассника вологодских школ.

Обучение ребят в рамках факультатива проходит на нашей базе. На мой взгляд, это один из удачных подходов к решению задачи по омоложению кадрового состава государственной службы, поставленной Президентом.

К моменту поступления в вуз у слушателей факультатива сформируется четкое представление об этой работе. Ведь, согласитесь, по поводу государственной службы существует немало, скажем так, мифов и легенд, которые нам предстоит развеять.

— А какой-нибудь бонус у выпускников этого факультатива при поступлении в ваш вуз, например, будет?

— Формально нет — к нам все поступают на общих основаниях. Но, полагаю,

их бонусом станут полученные знания: они будут значительно глубже и шире именно по тем вопросам, которые необходимы, чтобы успешно пройти наши вступительные испытания.

Хотя, не исключаю, что при прочих равных условиях тот факт, что они посещали факультатив, может стать их преимуществом. В рамках обучения планируется дать слушателям базовый теоретический объем знаний по вопросам истории государственной службы в России, ее законодательного регулирования, государственному регулированию экономики, организации работы государственного служащего и так далее.

В программе предусмотрен, например, мастер класс по культуре речи, правилам делового этикета. Важное место займет отработка тех или иных навыков управленческой деятельности: коммуникации, работы и общения в группе, этикета телефонных переговоров, публичных выступлений. Словом, это достаточно насыщенная и, на мой взгляд, очень полезная программа для любого молодого человека, которая всегда пригодится ему в жизни, даже если он не захочет стать государственным служащим и, уж тем более, если он решит им стать.

— Вячеслав Викторович, в новый этап своей истории ваш филиал вступает обновленным внешне. Ремонт затеян именно по этому случаю?

— Это не более чем совпадение. Решение о ремонте нашего здания было принято Губернатором области Вячеславом Евгеньевичем Позгалевиным, за что мы ему очень благодарны. И произошло это раньше, чем стало известно о грядущих переменах. В здании заменили все окна, систему теплоснабжения, привели в порядок кровлю, полностью отремонтировали здание снаружи. Так что теперь мы и внешне вполне соответствуем нашему новому статусу, что, согласитесь, не менее важно. **Р**



ДВА ГОДА — УВЕРЕННЫЙ РОСТ!

ТЕКСТ: МИХАИЛ АЛЕКСЕЕВ, ФОТО: НАТАЛЬЯ АНТОНОВА

Издатель журнала «Бизнес и Власть» Наталья НЕСТЕРОВА подвела первые итоги работы обновленной команды издания и поделилась ближайшими планами.

Постоянные читатели журнала «Бизнес и Власть» наверняка обратили внимание, что за последние два года издание изменилось в лучшую сторону. Появились темы номера, постоянные рубрики, редакционные статьи и тематические обзоры. По объему журнал тоже изменился — заметно увеличился. У издания появляются новые читатели и рекламодатели, а в Интернете работает интернет-версия делового журнала. Прямое отношение ко всем этим изменениям имеет Наталья Нестерова, ныне возглавляющая ООО «АН-Медиа», которая два года назад стала издателем

делового журнала и сформировала его новую команду.

— **Наталья, ваша основная работа связана со страховым бизнесом. Тем не менее, два года назад вы решили заняться еще и издательским делом. Что подтолкнуло вас к этому?**

— Не могу сказать, что я новичок в рекламе и маркетинге, отслеживаю ситуацию на рынке СМИ и в рекламном бизнесе, общаюсь со многими бизнесменами и политиками. В регионе распространяется достаточно много деловых федеральных изданий, а региональных журналов мало. Особенно тех,

где бизнесмен или чиновник высокого ранга мог бы высказать свою точку зрения на близкие ему темы. Поэтому, когда мне поступило предложение заняться изданием делового глянцевого журнала, я согласилась.

Тогда я была уверена, что серьезное деловое издание, которое бы рассказывало о взаимодействии бизнеса и власти, давало взвешенную информацию, было бы интересно как бизнес-сообществу, так и чиновникам в органах государственной и муниципальной власти. И не ошиблась. Мы перестроили издававшийся ранее журнал «Бизнес и Власть», подобрали команду профессионалов и теперь претворяем наши планы в жизнь.

— **И как успехи?**

— После двух лет работы могу сказать, что не зря взялась за издание делового журнала. Занятие это непростое, но приносящее колоссальное удовлетворение. Об успехах издания лучше скажет тот факт, что каждый год объем «Бизнес и Власть» увеличивается на треть. Для регионального СМИ, которое развивается без бюджетной поддержки, — это очень серьезная динамика. Спасибо нашим постоянным читателям и рекламодателям, многие считают наш журнал интересным и полезным. Конечно, нам есть, куда расти, но важно, что сейчас наши читатели готовы участвовать в дискуссиях, делиться

своими размышлениями и наблюдениями на страницах издания.

Думаю, поэтому за два года число наших постоянных рекламодателей существенно выросло. Сейчас многие обращаются к нам с предложениями о сотрудничестве, т.к. видят отдачу от работы с нашим изданием. И самое главное — журнал стал действительно областным. «Бизнес и Власть» сейчас распространяется во всех без исключения районах Вологодчины, бесплатно доставляется в органы власти и на многие предприятия. Читают журнал и за пределами области, в том числе и на официальном сайте www.volbusiness.ru.

— Чуть подробнее об интернет-версии «Бизнес и Власть». Если я не ошибаюсь, вы стали первым деловым изданием в области, которое обзавелось собственным сайтом?

— Да, это так. Причем изначально мы делали сайт, чтобы привлечь иногородних рекламодателей. Идея сработала, но развитие сайта на этом не остановилось. Наоборот, мы решили усилить свое виртуальное представительство. В результате на сайте издания появились новости, обзоры блогов, опросы, стали доступны регистрация и комментирование материалов. Продолжается работа и сейчас. В будущем году мы намерены перевести сайт на новую платформу для удобства посетителей. В долгосрочной перспективе сайт «Бизнес и Власть» превратится в самостоятельный деловой портал. Уже сейчас на нем в среднем за сутки просматривают до 700 страниц. География заходов тоже впечатляет: наши материалы читают пользователи 56 стран мира. В общем, наличие раскрученного сайта — это хорошее конкурентное преимущество, которое уже оценили многие наши партнеры.

— А что еще вы считаете своим преимуществом?

— Преимущество в том, что мы тщательно отбираем для наших публикаций героев, которые действительно помогают раскрыть ту или иную тему. Мы постоянно ищем новые лица — молодых и еще не раскрученных вологжан, отметившихся в политике, бизнесе, общественной жизни. Чтобы появиться на страницах нашего издания, достаточно быть профессионалом в своем деле, иметь неординарную точку зрения.

Наши плюсы — это также современный дизайн и продвинутая верстка — на уровне столичных изданий. Мы изначально установили для себя высокую планку качества издаваемых материалов и теперь не имеем права «подвести» нашего читателя.

Сейчас Интернет серьезно потеснил рынок печатных СМИ, однако в нашем случае это не проблема. Согласитесь, одно дело — увидеть себя в переполненной информацией всемирной паутине, совсем другое — оказаться на страницах красочного делового издания. Журнал можно поддержать

в руках, показать родственникам, друзьям и коллегам. Наши рекламодатели это ценят.

К счастью, наш формат издания дает возможность дистанцироваться от развлекательных, пропагандистских, замаскированных под информационные рекламных материалов. Как показывает практика, нашим заказчикам интереснее рассказать об организации, например, о магазине модной одежды как о бизнес-проекте — с чего лучше начинать, на что стоит обратить внимание при планировании, наборе и обучении персонала, какие проблемы могут возникнуть и как их решать. Это гораздо информативнее, чем просто выпустить рекламный модуль. Появление на страницах нашего журнала директора или управляющего магазина в качестве эксперта не только привлекает конечного покупателя, но также вызывает интерес у партнеров по бизнесу, создает имидж и репутацию. Все это, при правильном развитии, увеличивает темпы продвижения на рынке и, в конечном счете — прибыль. Я считаю важным, чтобы клиент получал максимальный эффект от размещения.

— Понятно. В конце года принято подводить итоги. Что хорошего и плохого произошло, чем Вам запомнился этот год?

— Год был очень напряженным, непростым и для журнала, и для региона, и для страны в целом. Многие важные темы обсуждались на страницах журнала, на сайте. Нам нравится, что звучит активная позиция наших читателей, наших журналистов. С одной стороны, область и страна только начали оправляться от кризиса, с другой — этим летом мы все стали свидетелями небывалой жары. К счастью, лесные пожары обошли стороной Вологодчину, но вокруг все горело. Конечно же, природные катаклизмы негативно отразились на общей ситуации в России, выросли цены. Вторая половина года оказалась не менее драматичной. Возьмите, к примеру, историю с массовым убийством в станице Кушевская. Выяснилось, что уже несколько лет там действует ОПГ, члены которой безнаказанно убивают и насилюют местных жителей. Произошло полное сращение криминала, милиции, власти, партийных структур. Жертвами этого сговора стали простые люди, у которых отнимали землю. Меня потрясло то, что люди уже настолько разуверились во власти, что даже не обращались за помощью, они знали, что от этого будет только хуже. Именно поэтому мы активно призываем читателей рассказывать нам о подобных случаях. В данном случае мы выступаем в качестве средства коммуникации: нас читают, в том числе и чиновники разного уровня, которые могут принять меры. Ситуация в Кушевской не уникальна, появились сообщения о таких же преступлениях на Дальнем Востоке, в Гусь Хрустальном.

— У вас есть рецепт, что делать, как исправить ситуацию?

— Думаю, не мне раздавать рецепты, однако соглашусь с Дмитрием Медведевым, что ответственность за эти процессы лежит в большей степени на партии власти. В своем недавнем обращении в Интернет президент прямо сказал о застойных явлениях и «бронзовеющей» «Единой России». Стране нужна прозрачная система выборов, чтобы у оппозиции появилась реальная возможность прихода к власти. Конкуренция, в том числе и в политике, и в экономике, и в науке, позволит сделать наше общество современным. Техническая модернизация страны, Сколково и нанотехнологии станут следствием модернизации общественных отношений. Другого пути нет, тем более что сейчас для этого самый подходящий момент. Со своей стороны, наше издание является площадкой для высказывания различных мнений, так что мы делаем все возможное для организации дискуссии по значимым для общества и страны вопросам.

Появление на страницах нашего журнала директора или управляющего магазина в качестве эксперта не только привлекает конечного покупателя, но также вызывает интерес у партнеров по бизнесу, создает имидж и репутацию.

— Какие у вас планы на ближайшее будущее? И что вы пожелаете своим читателям в новом году?

— За все время существования журнала, а это в общей сложности почти пять лет, ему приходилось сталкиваться с самыми разными трудностями. Но редакции удалось не только накопить определенный опыт и знания, но и расширить круг своих читателей, заслужить репутацию несомненного лидера вологодской деловой журнальной прессы. И все наши опыт и знания нацелены на то, чтобы содействовать региональным компаниям в их развитии, помогать ориентироваться в непростом мире современной экономики и бизнеса.

Одной из наших главных задач всегда было формирование площадки для коммуникации между бизнесом и властью, поэтому в 2011 году мы планируем расширить количество рубрик, перевести на постоянную основу проведение «круглых столов» с представителями и власти, и бизнеса, сделать несколько совместных проектов с крупными вологодскими организациями.

Ну, а читателям я желаю не терять уверенности в себе, держать руку на пульсе. А наш журнал по мере своих возможностей будет этому способствовать. Ведь это издание для людей, которые не боятся перемен, не избегают ответственности, предпочитают сами определять стиль своей жизни. **65**

БЕСПРОВОДНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ РАСТУЩЕГО РЫНКА ЧЕРЕПОВЦА

ДМИТРИЙ КУПРИЯНОВ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР
ЧЕРЕПОВЕЦКОГО ФИЛИАЛА ООО «ПРЕСТИЖ-ИНТЕРНЕТ»

Наличие в офисе мощной беспроводной линии связи, обеспечивающей одновременно высокоскоростной доступ в Интернет, качественную телефонию, передачу голоса и изображения, конфиденциальность и защиту данных, а также возможность построения локальной сети, объединяющей все, даже самые удаленные, подразделения предприятия в единое информационное целое — сегодня уже не мечта, а реальность любой компании, оптимизирующей свои бизнес-процессы.



До недавнего времени подобные «фантастические» возможности казались неосуществимыми, но сегодня они стали доступны благодаря появлению на российском телекоммуникационном рынке операторов связи, работающих на стандарте WiMAX — инновационной технологии беспроводного широкополосного доступа. В числе первых операторов, начавших развивать беспроводные сети передачи данных по всей России, оказалась компания «Энфорты».

Все более очевидным становится тот факт, что за новыми технологиями будущее. Беспроводные сети передачи данных удобны, в первую очередь, в тех случаях, когда прокладка кабельной системы затруднена или экономически нецелесообразна: в условиях распределенной структуры предприятия (складские помещения, отдельные цеха, терминалы) или наличия естественных преград для построения кабельных систем (реки, озера, плотины). Также это выгодно и в случае аренды на небольшой срок офиса, выставочных комплексов и гостиниц.

Технология WiMAX (Worldwide Interoperability for Microwave Access) — это

основанная на протоколе IEEE 802.16 технология беспроводного доступа, позволяющая передавать данные с высокой скоростью и на большие расстояния. В отличие от своего предшественника, стандарта Wi-Fi, который используется для развертывания беспроводных локальных сетей на небольших (от 100 до 500 метров) расстояниях, технология WiMAX рассчитана на построение обширных городских сетей. WiMAX обеспечивает более высокие скорости канала (до 10 Мбит/с) и расстояния передачи данных (радиус действия одной базовой станции около 20 км).

Ведущим отраслевым консорциумом по разработке и продвижению стандарта IEEE 802.16 на базе беспроводной широкополосной связи является WiMAX Forum, в составе которого находятся более 350 участников: всемирно известных производителей оборудования, сервис-провайдеров и системных интеграторов, в том числе и национальный оператор связи компания «Энфорты».

Решение WiMAX предлагает целый ряд преимуществ в организации связи для бизнеса: высокую скорость передачи данных, доступность практически в любом месте,

высокую степень защиты канала, возможность предоставления качественной телефонной связи, мобильность услуг, масштабируемость. К вышеперечисленным достоинствам беспроводного канала передачи данных «Энфорты» добавляет собственные козыри: скорость подключения (в течение 4-х дней), круглосуточную техническую поддержку, быстрое восстановление потерянного сервиса, а также предоставление всех услуг «под ключ»: клиентам не требуется иметь технических знаний и навыков.

Помимо экономической выгоды (отсутствие необходимости дорогостоящей прокладки кабеля), беспроводные технологии решают и ряд других проблем, например, обеспечивают бесперебойную работу сети вне пределов прямой видимости при плотной городской застройке. При этом WiMAX еще и максимально защищенный канал, поскольку не имеет промежуточных узлов, к которым может подключиться посторонний, — сигнал между сервером и клиентом идет напрямую. Данное обстоятельство сегодня особенно важно в условиях жесткой рыночной конкуренции. Даже плохой погоды для WiMAX не существует: дождь или снег — не помеха качественной работе канала.

В настоящее время весь комплекс услуг связи на основе новой технологии доступен предприятиям малого и среднего бизнеса благодаря предложению «Энфорты». В пакет услуг оператора входит высокоскоростной доступ в Интернет, телефония, электронная почта, веб-хостинг, услуги системной интеграции (видеоконференцсвязь, построение LAN-ов, решение для домовых сетей и т.д.), а также объединение географически распределенных объектов (отделений, складов, магазинов, салонов, АЗС, касс, банкоматов и т.д.) в единую защищенную корпоративную сеть (IP VPN).

Сегодня «Энфорты» успешно обслуживает более 35000 компаний в 90 городах, на территории которых проживает более 70% населения России. Среди клиентов оператора как компании, входящие в ТОП-500 России, так и индивидуальные частные предприниматели. Всех их объединяет лишь одно — стремление повысить эффективность, управляемость и прибыльность своего бизнеса. **Р**

Череповец, пр. Московский, 49

Тел. (8202) 57-37-37

E-mail: info@cpv.enforta.com

www.enforta.ru

ДОВЕРИЕ, ЗАСЛУЖЕННОЕ ГОДАМИ

ТЕКСТ: НАДЕЖДА СТРИГИНА

2010 год многие называют годом послекризисного оживления экономики. При этом в разных отраслях это оживление идет разными темпами. На страховом рынке рост страховых премий в первых трех кварталах текущего года составил порядка 7% по отношению к аналогичному периоду 2009 г. Страховая компания «АРТЕКС», пережив нелегкий период кризиса, набирает темпы и предлагает клиентам усовершенствованные страховые продукты. О планах работы компании, ее преимуществах мы беседуем с генеральным директором компании Игорем ИВАНОВЫМ.



— Чем ознаменовался для компании уходящий год?

— Год прошел нелегко. Во время кризиса 2008-2009 гг. объемы по сборам сократились на 24%, и только с начала 2010 г. мы почувствовали положительную динамику. Сегодня ежемесячный прирост страховых премий по сравнению с прошлым годом составляет порядка 13-15%. Мы наконец оттолкнулись от дна: можно назвать это послекризисным ростом. Уровень убыточности компании — убытки, которые выплачены, относительно собранных премий, — стал приемлемым и снизился с 70 до 55%. Для стабильно работающей компании хорошим является показатель в 60%.

Положительная динамика стала возможной благодаря, прежде всего, диверсификации нашего страхового портфеля. Мы снизили долю моторных рисков. По итогам 9-ти месяцев 2010 года доля КАСКО составила 47%, ранее она составляла 65-70%. Мы разнообразили наш портфель за счет добровольного медицинского страхования. При этом ДМС мы предлагаем как гражданам, так и юридическим лицам. К примеру, сейчас действует программа «Депозит здоровья», в рамках которой предприятию выдается накопительная социальная карта. На карту начисляется до 10% от всех страховых

взносов по другим видам страхования, которые предприятие тратит на свою страховую защиту. «Депозит здоровья» — это бонусное обслуживание руководства и сотрудников предприятий. Также у нас есть еще ряд бюджетосберегающих продуктов по ДМС.

— Что вы готовы предложить клиентам в 2011 году?

— Стратегическая задача компании на 2011 год — качественное улучшение сервиса клиентам. В следующем году сделаем очередной шаг в этом направлении — планируем сократить время урегулирования убытков в три раза. У нас разработана акция «Платим с колес», в рамках которой выплаты будут производиться по упрощенной системе.

Сейчас мы проводим большую работу по внедрению универсальной программы для удаленных точек продаж: в автосалонах, у операторов ипотеки, в банках, у брокеров, агентов — чтобы в каждой из них клиенты могли оформить любой из наших страховых продуктов. В следующем году у наших клиентов появится возможность оформить страховку, не выходя из дома, через интернет-сайт. Продолжит работу программа «Клубная карта». Клубная карта СК «АРТЕКС» предусматривает не только автоматическую скидку по всем видам страхования, но и ряд дополнительных услуг: автомойки, автосервис, подарки.

— Стабильность — важнейшее условие успешности работы на страховом рынке. Как правило, клиенты доверяют крепко стоящим на ногах компаниям. Каким образом вы планируете эту стабильность укреплять?

— Как я уже отметил, мы пережили кризисные времена, более 20 лет работаем на рынке, что уже само по себе является показателем нашей надежности. Компания «АРТЕКС» — единственная региональная компания Вологодчины, которая входит в пятерку лидеров по сборам среди страховщиков.

И останавливаться на достигнутом мы не собираемся. В первом квартале 2011 года планируется получение сертификата ИСО 9001, а также рейтинга «Эксперт РА». Это показатель того, что все бизнес-процессы в компании

соответствуют международным стандартам качества. Эти мероприятия, в свою очередь, позволят усилить работу не только с региональными, но и с федеральными банками. Они доверяют защиту своих имущественных интересов СК «АРТЕКС». Это дополнительный канал продаж, дополнительный бизнес, клиентская база, а значит — дополнительный шаг к финансовой устойчивости нашей компании.

В этом году мы на 59% увеличили уставный капитал: сегодня он составляет 130 млн руб. Это наши активы, наше обеспечение, наш запас прочности и основа для дальнейшего развития.

Для повышения надежности мы придерживаемся консервативной политики, работая с ведущими компаниями страны по перестрахованию. Большинство рисков мы размещаем у надежных перестраховщиков, что позволяет нам брать крупные объекты на страхование и развивать сотрудничество с корпоративным бизнесом.

Такой запас прочности и доверия позволяет компании выигрывать в государственных и муниципальных тендерах на страхование подразделений администраций в Вологодской области и других регионах, где работают наши филиалы.

— Страховых компаний сейчас на рынке много. Какие главные преимущества СК «АРТЕКС» позволяют удерживать многолетних клиентов и привлекать новых?

— Первое — доверие, заработанное в течение 20-ти лет. Второе — квалифицированный коллектив, индивидуальный подход, умение идти навстречу клиенту.

Для нас важен каждый наш партнер, мы дорожим репутацией, и ответственность перед клиентом — для нас не просто слова: мы ежедневно доказываем, что ООО «АРТЕКС» — именно та компания, в которую следует обратиться, если вы желаете получить максимально выгодные услуги при высоком уровне сервиса. Не случайно, главный девиз компании: «Страхование — простая жизненная необходимость!». **Р**



г. Вологда, ул. Благовещенская, 3

Колл-центр 787-787,
служба поддержки клиентов
8 800 700 77 87

сайт WWW.Arteks-CK.PF

www.skartex.ru

**ЖИТЬ
ЛУЧШЕ**



Валентин ГОРОБЦОВ:

МНЕ БОЛЬНО СМОТРЕТЬ, КАК ВЫМИРАЮТ ДЕРЕВНИ

ТЕКСТ: ИГНАТ КРИВЧЕНКО

Его рабочий день начинается в семь утра и завершается, в лучшем случае, в девять-десять часов вечера. Кабинетная работа чередуется с командировками в районы. Первый заместитель губернатора области, начальник департамента развития муниципальных образований Валентин ГОРОБЦОВ отвечает за развитие муниципалитетов области, контролирует строительство жилья и социальных объектов и работу жилищно-коммунальной сферы в области. Валентин Михайлович согласился более подробно рассказать о работе своего департамента нашим читателям.

О новом жилье

— Валентин Михайлович, вы работаете с муниципалитетами больше двух лет. В каких направлениях ваша деятельность была наиболее успешна и где хотелось бы исправить определенные ошибки?

— Пускай оценку моей работе выставит губернатор области. Могу сказать

лишь, что мы выполняем все, что есть в наших обязанностях. Например, обеспечиваем ветеранов войны жильем. Сейчас вы поймете, насколько это непросто. На 1 марта 2005 года в жилье официально нуждались 707 ветеранов. А сейчас эта цифра выросла более чем в пять раз — до 3701 человека.

Как только мы начали выдавать субсидии на приобретение жилья ветеранам, в скором времени практически все подходящие по стоимости квартиры на вторичном рынке были раскуплены. Не забывайте, рынок жилья сейчас ограничен. Ведь с конца 2008 года строительство из-за кризиса было прекращено. Поэтому приобретать жилье на вторичном рынке — это, по крайней мере, непрактично. Нужно, чтобы деньги доставались строителям, а не перекупщикам-спекулянтам. Тогда мы снова запустим строительную отрасль, которая потянет за собой другие смежные отрасли народного хозяйства.

Завершить работу по обеспечению ветеранов жильем поручено до 1 июля 2011 года.

У департамента есть и другая не менее сложная задача — до 1 января 2012 года найти квартиры для военнослужащих, уволенных в запас. По нашим подсчетам, таких в области набирается около 400 человек. А у них есть семьи. Помимо этого, мы отвечаем за жилье для детей-сирот. В этой работе есть определенное отставание. Губернатор поручил ликвидировать его в течение трех лет. Эта задача по силам, но ее выполнение необходимо держать под жестким контролем. В нынешнем году на улице Луначарского в Вологде для сирот построено 70 новых квартир. Достраивается еще несколько десятков квартир. Будут дома в Череповце, Кадае, Грязовце и Соколе.

Кстати, насчет строительства жилья имеются определенные соображения по поводу того, как расходовать выделенные на эти цели средства наиболее эффективно. Речь идет о малоэтажном домостроении. Например, ветерану нужно новое жилье. Совсем необязательно покупать ему квартиру где-то в крупном городе. Можно построить новый дом на селе рядом с его старым домом. Обойдется это в разы дешевле. И площадь его жилья будет не 36 квадратных метров, а гораздо больше. В качестве эксперимента мы пытаемся строить такие дома в Устюжне. Работы удастся завершить в течение 2-3 месяцев. Такие дома пользуются спросом, поэтому я пытаюсь убедить строителей области из «Ассоциации деревянного домостроения» участвовать в федеральных и региональных программах. А для демонстрации их возможностей мы создали постоянно действующую выставку «Вологодская слобода».

По нашим данным, в районах Вологодчины много предпринимателей, которые продают подобные дома перекупщикам из Москвы и Санкт-Петербурга. Из региона «ушло» 120-130 тысяч квадратных метров! А перекупщики продают эти дома совсем не по тем ценам, по которым они покупали их у вологжан.

Но и в области на этом бизнесе можно заработать неплохо. Знаю одного предпринимателя, который выставил на продажу такие дома за 520 тысяч рублей. Через три недели он продавал их уже за 740 тысяч — настолько велик был спрос.

От глав поселений зависит многое

— А ведь развитие малозатяжного домостроения может помочь решить одну из сложнейших проблем. Не секрет, что в области продолжается отток жителей из села в город. Но если у человека будет свое комфортное жилище, то уезжать ему никуда не захочется...

— Мне больно смотреть на то, как вымирают наши деревни. Вы правильно заметили: чтобы этого не происходило, нужно создавать комфортные условия проживания на селе.

Что касается комфорта и благоустройства на селе, то они во многом зависят от власти. Например, в Сметанино Верховажского района: в рамках пилотного проекта по развитию сельских поселений помимо социальных объектов в окрестностях Сметанино построена биатлонная трасса. На ее открытие приезжал двукратный олимпийский чемпион по биатлону, почетный житель Верховажья Анатолий Алябьев, который сам рисовал эскизы этой трассы и активно участвует в ее развитии. Вот вам пример успешного земляка. Надо, чтобы такие люди рассказывали детям в школах про то, что на родину нужно возвращаться. С помощью успешных земляков и глав поселений нужно убеждать областные власти помочь, к примеру, построить небольшой клуб, школу, медпункт, обосновать, что если у людей это будет, то они не захотят уезжать из своего поселения.

А вот вам негативный пример. В пилотную программу развития сельских поселений также включено село Туровец Междуреченского района. В нем построили прекрасную школу, медпункт. Потратили на эти цели десятки миллионов рублей, но не обеспечили жильем врача общей практики и зубного врача — муж и жена готовы были жить и работать в Туровце. В итоге людям пришлось переезжать в Сокол. Там они получили и квартиру, и работу. А в Туровце до сих пор нет врача. Считаю, что администрация Туровца, проявив недальновидность, допустила грубейшую ошибку, граничащую с преступлением.

— К сожалению, не всегда главы бывают компетентны. Но, несмотря на упущения в работе, они не спешат покидать свои посты. Поэтому одна из политических партий предлагает отменить выборы глав муниципалитетов и ввести их назначение. В этом случае можно будет быстрее вмешаться и заменить проштрафившегося управленца...

— В данном предложении есть рациональное зерно. Например, если речь идет об отдаленных населенных пунктах, где требуется жесткое централизованное управление, или если этот населенный пункт полностью зависит от определенного предприятия или отрасли.

Но для таких случаев закон позволяет выбрать схему, когда сити-менеджер не выбирается, а назначается. Она уже успешно зарекомендовала себя в Соколе, Грязовце, Великом Устюге...

О политике и самоуправлении

— Раз уж речь зашла о политике... Как вы оцениваете инициативу Дмитрия Медведева по проведению выборов в муниципальные представительные органы власти по партийным спискам или по смешанной системе?

— Все, что предлагает президент как начальник, для меня правильно и требует неукоснительного выполнения. Вертикаль власти, которая выстроена, должна быть свято соблюдена. Это я говорю как человек военный. Пусть партии работают, но у меня к ним особое пожелание — надо контролировать и спрашивать с тех людей, которые победят на выборах и нести за их работу ответственность. И тогда высокий авторитет будет не только у представителей власти, но и у партий, которые их выдвинули.

«Пусть партии работают, но у меня к ним особое пожелание — надо контролировать и спрашивать с тех людей, которые победят на выборах, и нести за их работу ответственность».

— А нужно ли вообще развивать самоуправление в российской глубинке? Пока люди что-то не очень активно принимают в нем участие.

— Несколько дней назад я вернулся с Алтая. Там узнал про общины староверов, которые существуют не одно столетие. Они неграмотные, их сыновей из-за этого даже в армию не берут. Но они самодостаточно и по-своему счастливы, потому что все свои вопросы способны решать сами. Конечно, я не призываю к изоляции, но у староверов можно поучиться организации самоуправления.

Теперь «цивилизованные» примеры. Товарищество собственников жилья — это тоже форма самоуправления. Кто для него

главные друзья и главные враги? Сами жильцы. Враги — те, кто бьют стекла, рисуют на стенах, ломают двери. Друзья — те, кто экономят воду, выключают свет в подъезде в светлое время суток, следят за чистотой. Государство пытается объяснить жителям, что при самоуправлении жить выгоднее, потому что при меньших затратах можно добиться большего эффекта. Та же ситуация в сельских поселениях. Но люди это поймут только со временем. А когда поймут, то будут активно помогать главам, тем самым делая свою жизнь лучше.

— В каких направлениях в ближайшее время следует активизировать деятельность?

— Наш департамент усиленно работает над тем, чтобы каждое муниципальное образование имело свой план социально-экономического развития. Без него будет непонятно, что ждет муниципалитет в будущем. При составлении планов нужно опираться на те предприятия, ту инфраструктуру, которые там еще остались, учитывая пожелания населения. Подобные планы созданы в Соколе, Красавине, завершается работа для Устюжны.

О древнем Белозерске

— Какие мероприятия предполагается провести в Белозерске? Этот древний город скоро отмечает свой юбилей: по одним данным — 1150-летие, по другим, — 1050-летие.

— Председатель Правительства РФ Владимир Путин утвердил план развития Белозерска. На эти цели федеральный бюджет выделит около 762-х млн рублей. Из них 320 млн будут потрачены на благоустройство набережной, еще более 170 млн — на инженерные сети. Помимо государственных денег, свою лепту в развитие города собираются внести частный бизнес — на 200 млн рублей построить причал.

Но помимо развития инфраструктуры и социальных объектов, следует рассказывать об истории Белозерска. Напомним, что московские князья пришли из Белозерска, что полки белозеров первые встретили врага на Куликовом поле и геройски сложили там свои головы.

Опять на память приходит недавняя алтайская командировка. В Барнауле все вспоминают Василия Шукшина — еще бы, их знаменитый земляк. Спрашиваю, а где он снимал «Калину красную»? Никто не может ответить. Пришлось рассказать про остров Огненный в Белозерском районе. Предложил: давайте объединим усилия Белозерска и Барнаула в увековечении памяти Шукшина. И подобных интересных моментов, уверен, можно найти очень много. Хотелось бы только, чтобы сами белозеры подключались к процессу привлечения внимания к истории своего древнего города и его достопримечательностям. **BB**



НЕ ДО ЖИРУ

Вологодчина больше не является регионом-донором

ТЕКСТ: ИГНАТ КРИВЧЕНКО

Следующий год будет для нашей области очень непростым. Такие выводы следуют из главного финансового документа области — бюджета 2011 года, утверждение которого запланировано на конец декабря. В канун нового года самое время проанализировать этот и другие законы области, принятые в течение уходящего года и оказывающие значительное влияние на дальнейшую жизнь региона.

Бюджет выживания

В 2009-2010 гг. вологодчина была вынуждена увеличить свой долг почти до 20-ти млрд рублей, чтобы, несмотря на экономический кризис, выполнить свои бюджетные обязательства. Эти годы, особенно 2009-й, были наиболее проблемными по доходам. Но последствия попадания в долговую яму станут ощутимыми со следующего года.

В соответствии с планом социально-экономического развития и бюджетным плани-

рованием до 2013 года область не сможет восстановить свою экономику даже через три года. Это признал начальник департамента экономики **Леонид Йогман**. По его словам, доходная часть бюджета сможет сравняться с уровнем 2008 года (46 млрд рублей) только в 2013 году. Но это абсолютный показатель. Если учесть инфляцию, то реальные доходы будут существенно ниже докризисных.

Власти признались, что с 2011 года регион перестает быть донором, «хотя

удельный вес федеральных дотаций составит в 2011 году не более 2%».

«Единая Россия» поддержала бюджет, несмотря на урезание ряда социальных статей. «Конечно, нам всем хотелось бы большего — удовлетворить все запросы. Но сейчас надо жить по средствам, при этом сохраняя наш главный приоритет — исполнение всех социальных обязательств, — комментирует позицию фракции «Единая Россия» в областном парламенте ее руководитель **Людмила Ячеистова**. — Именно расходы на социальную сферу занимают почти 70%».

Людмила Георгиевна смотрит вперед с нескрываемым оптимизмом и даже уверена, что «в плановый период начнется действие совершенно новых целевых и ведомственных программ, направленных, в частности, на внедрение современных информационно-коммуникационных технологий в сфере социальной защиты, обеспечение пожарной безопасности, укрепление материально-технической базы стационарных учреждений социального обслуживания населения».

В 2010 году, который был провозглашен Годом учителя, власти не захотели, или не смогли, проиндексировать изрядно потрепанную инфляцией зарплату бюджетникам, ограничившись лишь словесными «респектами» учителям. Подобная ситуация может повториться и в 2011 году, потому что в главном финансовом документе области об индексации

нет и речи. Правда, Людмила Ячеистова уверила, что к этому вопросу фракция «Единая Россия» обязательно вернется после 1 июля.

Руководитель фракции «Справедливая Россия» **Геннадий Хрипель** выразил озабоченность бюджетным документом, назвав его «бюджетом выживания».

«Правительство области представило Законодательному Собранию Программу развития экономики и социальной сферы области на 2011-2013 годы, но, как свидетельствуют параметры бюджетов этих лет, ни о каком развитии не может быть и речи, — прямо называет вещи своими именами депутат. — Посудите сами: после принятия уточненных показателей расходная часть бюджета текущего года составит почти 44 млрд рублей, и разбивка этих средств по отраслям и разделам свидетельствует о том, что никаких излишних финансовых вливаний в бюджете не предусмотрено. А бюджет на будущий год предусматривает расходную часть в размере чуть более 36-ти млрд рублей, в последующие годы предполагается более значительное сокращение: в 2011 году — до 32-х млрд рублей и в 2012 году — до 31-го млрд рублей».

Не поддержали бюджет

Более радикально выразились руководители двух других оппозиционных фракций.

«Мы не поддержали и не голосовали за этот бюджет, — заявил руководитель фракции ЛДПР **Сергей Каргинов**. — Привлечение кредитных ресурсов банков в 2011 году запланировано в размере 4 млрд руб. В 2012 году в долг у банков одолжат полмиллиарда руб. В 2013 году придет время рассчитываться с долгами. Для того чтобы заплатить только проценты, придется отдать 2 млрд. Мы не можем согласиться с уменьшением расходов на образование. Если в 2010 году на эти цели запланировано потратить около 6,4 млрд руб, то в следующем году — около 6 млрд, а в 2012 — чуть более 5,5 млрд руб. Подобная ситуация наблюдается и по некоторым другим социальным статьям. Нам говорят о какой-то инициативе по индексации зарплат бюджетникам с 1 июля, но где мы будем брать деньги на эти цели, непонятно.

Делаем вывод: инициатива запланирована партией власти под выборы. Л ДПР понимает, что бюджет 2011 года очень сложный, но экономить на основных статьях и незащищенных категориях населения недопустимо. Деньги на эти цели найти можно: надо лучше работать с федеральным центром. До кризиса, когда Вологодчина была регионом донором, в федеральный бюджет ежегодно перечислялись десятки миллиардов рублей. Теперь же,

когда мы испытываем экономические трудности, следует убедить Москву увеличить сумму бюджетных кредитов под низкие проценты».

«Фракция КПРФ голосовала против главного финансового документа 2011 года и вот почему, — поясняет ее руководитель **Николай Жаравин**. — Бюджет на 2011 год является бюджетом моноструктурной экономики области, т.е. зависит от развития черной металлургии и химической промышленности. Все эксперты сходятся в одном: эти отрасли достигли пика своих мощностей и не могут резко наращивать натуральные и финансовые показатели. За счет чего же тогда предлагается сохранить социальную направленность бюджета? Не за счет лучшей работы экономики области, а за счет кредитов... С чем связано сокращение расходов на бюджетную сферу? Ответ дает само Правительство области — с проведением мероприятий по оптимизации бюджетных расходов, в том числе по оптимизации сети образовательных учреждений и их штатной численности. Мы, коммунисты, убеждены, что это неправильный путь... Совсем недавно профсоюзы трех бюджетных отраслей тоже об этом с гневом говорили губернатору области.

Как может жить и развиваться область, если государственный долг в 2011 году составит 75,9% к объемам собственных доходов, которые прогнозируются в сумме 27,8 млрд руб.? А как исполнение бюджета скажется на материальном положении работающего населения? Ответ дан в сводном заключении постоянного комитета ЗСО по бюджету и налогам: «В реальном выражении заработная плата в 2011 году и в плановом периоде к уровню 2010 года будет снижаться».

Придушить зеленого змея

Следующий нормативно-правовой акт, о котором пойдет речь, показывает отношение властей к проблеме пьянства и алкоголизма в регионе. Она стала настолько серьезной, что на уровне области по инициативе областной прокуратуры был принят закон, запрещающий продажу в магазинах спиртного крепостью выше 15% с 21.00 до 09.00.

Любопытно, что не все депутаты восприняли инициативу надзорного органа однозначно. Депутат **Станислав Березин** решил напомнить, что во времена горбачевского «сухого закона» ночью выпивкой торговали таксисты и бабушки.

Его коллега **Александр Болотов** наоборот решил пойти в борьбе с зеленым змием дальше. Он предложил выйти с законодательной инициативой на федеральный уровень, чтобы ограничить ночью продажу всего спиртного.

В итоге большинством голосов закон был принят. При этом алкоголь крепостью выше 15% все же будет продаваться и

в ночное время суток, но только в организациях общественного питания не ранее 10.00 часов и не позднее 23.00 часов; в ресторанах — в соответствии с режимом их работы.

За нарушение закона полагается штраф. Для граждан — от полутора до двух тысяч рублей. Должностные лица должны будут раскошелиться на сумму от трех до четырех тысяч рублей, юридические лица — от 30 до 40 тысяч рублей. Организация, нарушившая закон, рискует быть лишеной лицензии.

«Подъемные» сельским учителям

В 2010 году был принят закон «О единовременных выплатах педагогическим работникам, проживающим и работающим в сельской местности». Согласно ему, молодой специалист, желающий учить детей в сельской школе, получит в первый год своей работы 50 тысяч рублей, во второй — 30 тысяч, а в третий — 20 тысяч рублей.

Депутат **Алексей Канаев** предложил подумать над тем, чтобы оказывать подобную поддержку не только учителям, но и врачам. А его коллега Сергей Каргинов сказал, что «подъемные» на три года — это слишком мало для того, чтобы пробудить желание бюджетников массово ехать в село. «10 лет — это другое дело», — пояснил он.

Когда власти подвели итоги исполнения закона, то оказалось, что в течение 2010 года в домик в деревне изъявили желание переехать только 37 учителей. А деньги выделялись для 100 специалистов...

Дело за малыши

В рамках совершенствования политической системы общества на уровне области был принят закон, учитывающий интересы малых партий и их избирателей. Теперь на выборах в областной парламент партии, набравшие более пяти, но менее семи процентов, получат одно место в Законодательном Собрании. До этого представители партий, набравших менее семи процентов, оставались «за бортом» областного парламента.

Оппозиционные фракции Заксобрания предложили сделать проще — снизить проходной барьер до 5%. Но партия власти заупрямилась. Вот как это объяснил депутат-единоросс **Владимир Буланов**: «Споры на эту тему не утихают: кто-то считает, что проходной барьер должен быть 4%, а кто-то 8%. И те, и другие аргументированно доказывают свою правоту. А суть в том, что мы должны дать возможность так называемым малым партиям, пусть пока теоретически, иметь в Законодательном Собрании хотя бы одного представителя. Реализуя Послание Президента, мы делаем только первый шаг в этом направлении». **ББ**



МНОГО РАБОТАТЬ И ЖИТЬ ПО СРЕДСТВАМ

ТЕКСТ: ИГНАТ КРИВЧЕНКО

Только так можно преодолеть последствия экономического кризиса, считает зам. председателя Вологодской городской Думы Михаил ЗАРЕЦКИЙ, который дал интервью журналу «Бизнес и Власть».

— Михаил Давыдович, насколько сильно наш город пострадал от экономического кризиса?

— Как вы уже знаете, с конца 2008 года сырье сильно упало в цене. Последствия этого падения наиболее остро ощущались в России в течение всего 2009 года. Но экономика областной столицы напрямую не зависит от цен на нефть и металл, потому что предприятия города ни то, ни другое не добывают, не произво-

дят и не экспортируют. Поэтому Вологде досталось в меньшей степени, чем, например, Череповцу.

Вместе с тем, кризис все же не мог не отразиться на работе предприятий машиностроительной отрасли. Это логично — раз в машиностроении сократилось производство, кому тогда нужны в больших количествах подшипники? Последствия экономического кризиса серьезно сказались на вологодских про-

изводителях троллейбусов и автобусов. Банки перестали кредитовать как производство, так и торговлю. Товарооборот упал на 20%.

Но все эти факторы не вызвали социального кризиса. В Центре занятости всегда имелась информация о вакансиях на городских предприятиях, в том числе и на швейной фабрике, которой я руковожу. Недавно из Центра занятости к нам приходила девушка, которая получила профессию швеи за счет федерального бюджета. Она сразу заявила, что работать не собирается — ее устраивает жизнь на пособие. Теперь другой пример: на нашей фабрике трудятся несколько вьетнамцев, которых, к счастью, не успела в свое время выдворить на родину доблестная миграционная служба. Эти люди успели получить разрешение на временное проживание. Один из них — Нгуен Вань Ань, к примеру, за октябрь заработал более 29,5 тысяч рублей. Но дело не в том, кто человек по национальности. Было бы желание работать. В зависимости от способностей, а также квалификации на нашей швейной фабрике можно ежемесячно зарабатывать в среднем 15—20 тысяч рублей. Поэтому в данном случае есть смысл говорить не о безработице и кризисе в Вологде, а о низком качестве рабочей силы и психологической неготовности работать.

О зарплатах и налогах

— Уходящий год не такой сложный для Вологды, как предыдущий?

— Если посмотреть бюджетные цифры после вливания в городскую казну субвенций из федерального бюджета, направленных на капремонты и строительство домов для расселения вологжан из ветхого и аварийного жилья, то в нынешнем году мы живем гораздо лучше. Статистические данные даже говорят о росте зарплат в некоторых отраслях экономики.

На транспорте рост составил две тысячи рублей. В торговле стали получать 18,3 тысячи рублей против 15,2 в прошлом году. Если честно, трудно поверить последним двум и некоторым другим цифрам. По моим данным, продавцы в одной из крупнейших торговых сетей Вологды зарабатывают 12—15 тысяч рублей. В ларьках работники получают еще меньше. Аналогичные вопросы вызывают данные по банковскому сектору. Как утверждают органы статистики, банковские работники в среднем зарабатывают 38,7 тысяч рублей — на 5,7 тысяч больше, чем в 2009-м. Хотя мои знакомые называют совсем другие цифры — от 10 до 18 тысяч рублей. Остается предположить, что высокие средние цифры получаются из-за больших зарплат топ-

менеджеров банков. Они могут зарабатывать по 500 тысяч рублей в месяц и больше.

— **Что нас ждет в 2011 году, назовите основные параметры бюджета будущего года?**

— Главный финансовый документ Вологды еще не принят, поэтому его пока рано обсуждать. Но уже сейчас могу сказать, что в следующем году для предприятий Вологды, да и всей страны, наступают тяжелые времена. С 1 января значительно увеличивается размер страховых взносов, начисляемых на зарплату. Для некоторых предприятий размер выплат возрастет с 26 до 34,2%, для других — с 14 до 26, для третьих — с 14 до 34,2%. Многие предприниматели, которые захотят продолжить работать честно, должны будут сократить количество сотрудников, а оставшимся урезать зарплату. Кто-то вернется к серым схемам зарплат «в конверте», но часть фирм просто разорится. Экономика от подобной встряски не выиграет.

— **Как переживет 2011 год ваша швейная фабрика?**

— Из-за повышения страховых выплат в 2011 году наши расходы вырастут на 12 миллионов рублей. Но нам удалось договориться с заказчиками о повышении закупочной цены на нашу продукцию. Поэтому предприятие выживет, но о прибавке зарплаты работникам в следующем году не может быть и речи.

О социальной ответственности бизнеса и государства

— **Глава города Евгений Шулепов на одной из пресс-конференций сообщил, что городские власти, несмотря на повышение налоговой нагрузки для предприятий, будут просить предпринимателей поднять своим работникам зарплату. Это, по мнению главы, должно привести к лучшей наполняемости бюджета. Евгений Шулепов считает, что предприниматели должны осознавать свою социальную ответственность...**

— Как быстро меняется человек... Глава города Вологды всего два года назад занимался бизнесом, но теперь он мыслит иначе. Помните: «Бытие определяет сознание»? При всем моем уважении к Евгению Борисовичу, размер зарплат на нашем предприятии не будет зависеть от того, обращается ко мне кто-то с просьбой ее поднять или нет.

— **Почему государство так поступает с бизнесом? Есть мнение, что оно в будущем может отказаться от бесплатного здравоохранения и образования. То есть, государство постепенно освобождает себя от важных обязанностей?**

— Сегодняшняя ситуация вызывает недоумение. Нефть вернулась к докризисным ценам, но денег в федеральном бюд-

жете остро не хватает. Вспомним 1998 год. Дефолт случился, когда нефть упала в цене до 11 долларов за баррель. Поднялась до 22 долларов — все стало хорошо. Как выросла в цене выше 25 долларов — деньги потекли в стабилизационный и другие национальные фонды. Сейчас нефть стоит около 90 долларов, но в стране

«В следующем году для предприятий Вологды, да и всей страны, наступают тяжелые времена. Многие предприниматели, которые захотят продолжить работать честно, должны будут сократить количество сотрудников, а оставшимся урезать зарплату».

дефицит бюджета, который планируется преодолеть не раньше, чем к 2015 году. Пенсионный фонд напрямую финансируется из казны. А теперь еще реальный сектор экономики облагается непосильными налогами. С другой стороны, у нас реформируют МВД и армию. Кому-то захотелось поиграть в полицию и в войну. Для этого нужны триллионы рублей. Мне кажется, что федеральные власти, соглашаясь на подобные реформы, живут не по средствам.

— **Куда же смотрит партия «Единая Россия», которая сейчас находится у власти?**

— Она же не руководит экономикой. Ну и разные депутаты в Государственной Думе бывают. Я одного такого знаю. Такое впечатление, что он живет в другом мире: постоянно в каких-то разъездах. Не уверен, что он в курсе проблем страны. Может быть, это его даже не волнует. Представил декларацию о доходах за 2009 год — заработал 2,7 миллиона рублей. Надо ли государству тратить такие деньги на таких депутатов?

— **А как вы оцениваете действия региональной власти?**

— Считаю, что с ней нам очень повезло. В 1998 году, когда доллар резко подскочил в цене, наш губернатор Вячеслав Евгеньевич Позгалев сказал, что скоро доллар упадет до 20-ти рублей. Через четыре месяца его предсказания сбылись. Это значит, что областью руководит грамотная власть. Поэтому область избежала «жесткой посадки» в последний кризис. Все свои обязательства перед бюджетниками были выполнены, не было никаких задержек зарплат и пособий.

— **Вернемся к теме ответственности бизнеса. На территории вашего избирательного округа располагается стадион, который раньше принадлежал предприятию «Электротехмаш». Стадион был продан частному предприятию, и теперь оно**

не разрешает заниматься на нем ученикам 18-й и 21-й городских школ...

— Ситуация отвратительная. Предприниматели хотя бы нажиться за счет детей. Городские власти судятся с этими недобросовестными бизнесменами. Ведь предприятие не имело права покупать землю под этим стадионом. Суды оно проигрывает, но продолжает судиться с нами снова и снова. Этим горе-бизнесменам ничего не добиться, наверняка они это понимают, но своим поведением продолжают вредить и тормозить развитие района. К сожалению, депутаты и администрация Вологды не могут ускорить решение этой проблемы, потому что это находится не в их компетенции.

О ларьках и будущем

— **Незадолго до кризиса городские власти решили ликвидировать торговые киоски или, во всяком случае, значительно сократить их количество. Затем этот шаг решили отложить до того момента, пока не кончится кризис...**

— Считаю, что время ларьков уже ушло. На определенном этапе они служили средством первоначального накопления капитала. А сейчас 616 строений торгуют по ночам пивом. Но рубить сплеча и сразу все закрывать — на это нелегко решиться. Попытки сократить количество киосков уже были. Предприниматели встречали их в штyki: обвиняли власти в коррупции и наступлении на малый бизнес. Однако следует понимать, что ларечники непродуктивно используют человеческие ресурсы. В большом магазине продавец-кассир обслужит в десятки раз больше покупателей, чем продавец киоска, ждущий всю ночь, пока к нему не постучатся, чтобы купить бутылку пива или презерватив.

— **Как вы думаете, что ждет Вологду через 10 лет?**

— Уверен, что наш город будет развиваться не хуже, чем другие российские города. Этому должна помочь концепция кадровой политики, рассчитанная до 2020 года, которая недавно была разработана городской администрацией. Мысль создать этот документ появилась у главы города Евгения Шулепова, который пришел во власть из сектора реальной экономики. С собой он принес много интересных и новых идей. Скорее всего, нам их как раз и не хватало.

Может быть, пессимисты думают иначе, руководствуясь строками из Лермонтова: «Печально я гляжу на наше поколение! Его грядущее — иль пусто, иль темно». Я же придерживаюсь народной мудрости — дети всегда идут дальше своих родителей. Если они будут много работать и жить по средствам, то у них, как и у нас, все получится. **BB**

ДОСТОЙНАЯ СТАРОСТЬ

Что может стать альтернативой повышения пенсионного возраста?

ПОДГОТОВИЛА: ТАТЬЯНА ВОСТОКОВА

Летом и осенью этого года в стране много говорили о дефиците Пенсионного фонда и различных путях его ликвидации. Министерство финансов, в частности, неоднократно указывало на необходимость законодательного повышения пенсионного возраста российских граждан, причем не на 1-2 года, а сразу на 5-7 лет. Другой предлагаемый вариант — повышение отчислений (либо в виде налогов, либо в виде страховых выплат) в Пенсионный фонд РФ со стороны работодателей.

Мы обратились к нашим респондентам со следующими вопросами:

1. На ваш взгляд, позволит ли повышение пенсионного возраста и отчислений решить проблему?

2. Какие дополнительные или альтернативные меры могли бы сделать нашу пенсионную систему более современной и эффективной?



Владимир СТАРЦЕВ,
директор ООО «Проекто-
исследовательский институт
«Облстройпроект», депутат
Вологодской городской думы,
председатель Клуба деловых
людей Вологодской области:

1. Нет, не позволит. И тому есть несколько причин. Общеизвестно, что размер дефицита Пенсионного фонда РФ близок к 1 трлн рублей. Увеличение пенсионного возраста сможет покрыть его только на 6-9%, что не решает проблему дефицита. Мало того, сам вопрос повышения пенсионного возраста может вызвать недовольство населения и привести к социальным потрясениям — это наша экономика, ослабленная кризи-

сом, перенесет очень плохо. У нас очень высокий уровень смертности, а увеличение пенсионный возраст на 5-7 лет, мы соответственно уменьшим количество людей, доживающих до пенсии. Увеличение пенсионного возраста, естественно, вызовет протест и негодование населения, особенно приближающегося к пенсионному возрасту. Я так понимаю, для того чтобы погасить эти настроения, президент и премьер-министр высказались однозначно: вопрос об увеличении пенсионного возраста сейчас не стоит.

Если рассматривать путь увеличения страховых взносов как способ погашения дефицита Пенсионного фонда РФ, то для тех, кто платит налоги, сегодня и так существует достаточно значительная налоговая нагрузка. У нас в стране налоги не платят до 30% работодателей, а с повышением страховых взносов их число только увеличится.

2. Сокращение затрат и увеличение доходов — главное правило в управлении любой организацией. У нас значительная статья расходов — это выплаты пенсий «досрочникам» и пенсий по инвалидности. Я думаю, что возрастающий дефицит Пенсионного фонда подтолкнет руководство страны к непопулярному решению о сокращении выплат пенсий работающим пенсионерам. У нас низкое качество медицинской помощи и системы реабилитации — в результате в стране 10% инвалидов. Нужно сделать все, чтобы инвалидность, связанная с производственными травмами и здравоохранением, сократилась. Уровень общей медицинской грамотности, несформировавшееся общественное мнение в пользу здорового образа жизни, а также плохие экология, медикаменты и продукты питания будут только увеличивать количество инвалидов. Чтобы этого не происходило, нужно повышать уровень жизни.



Ольга ЛОГИНОВА,
заместитель председателя
Арбитражного суда
Вологодской области:

1. Думаю, ни для кого не секрет, что, несмотря на меры по повышению рождаемости, демографическая ситуация в стране остается довольно сложной: население стареет, количество пенсионеров по отношению к трудоспособному населению возрастает, а пенсионный возраст россиян остается одним из самых низких в мире.

В современных условиях повышение пенсионного возраста выглядит наиболее простым способом сокращения числа пенсионеров и расходов пенсионной системы. Также в результате повышения пенсионного возраста увеличится количество лиц трудоспособного возраста и период уплаты взносов на пенсионное страхование, и, следовательно, вырастут отчисления в пенсионную систему.

Вместе с тем очевидно, что такое повышение должно быть поэтапным — в течение 15-20 лет и направлено на лиц 35-40 лет. На мой взгляд, возможно использование опыта повышения пенсионного возраста в Сербии и Эстонии.

2. Одна из основных проблем российской пенсионной системы состоит в том, что фактический возраст оформления пенсии значительно ниже, чем установленный законодательно. Количество досрочных пенсионеров увеличивается год от года, при этом большинство пенсионеров, оформивших пенсию по старости до установленного возраста, фактически продолжает работать. Необходимо менять правила назначения досрочных пенсий по старости. Без их пересмотра трудно ожидать эффективности мер по повышению пенсионного возраста.

Необходимо разрабатывать меры, которые побуждали бы людей пенсионного возраста добровольно откладывать момент обращения за пенсией. Например, дополнительное повышение размера пенсии лицам, достигшим пенсионного возраста, но продолжающим работать и не получающим пенсию. Также возможен отказ от выплаты полной пенсии работающим пенсионерам.

Эффективной мерой может являться расширение негосударственного пенсионного страхования, развитие накопительных программ пенсионного страхования с использованием индивидуальных инвестиционных счетов.



Роман МАЛЬКОВ,
директор ГУ «Вологодский
областной молодежный
центр «Содружество»:

Данным вопросом я серьезно не занимался, но думаю, что повышение пенсионного возраста в России все равно рано или поздно произойдет. Ведь причиной такого проекта стала демографическая ситуация: количество пенсионеров растет, а количество пополняющих Пенсионный фонд становится меньше, и большинство людей, формально выходящих на пенсию, продолжают работать.

Стоит ли применять такой метод? Если и стоит, то увеличение должно быть небольшим: 1-2 года. Я думаю, что у нас есть еще масса других способов, которые позволят улучшить ситуацию с пополнением этого фонда.

Здесь должно быть все четко продумано, потому что данная реформа может повлиять на появление других проблем. Например, такая проблема, как нехватка рабочих мест, которая и сейчас есть, будет еще актуальнее. Уже сегодня молодежь — выпускники учебных заведений не могут устроиться на работу.

Хочется верить, что реформа будет грамотной и хорошо продуманной. Увеличение пенсионного возраста должно стать не катастрофой, а возможностью для людей принести пользу больше, чем обычно. **□**

ПОЛНЫЙ ПЕНСИОН

Варианты ближайшего будущего пенсионной реформы

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

После того как осенью этого года Минздравсоцразвития представило в Правительство аналитический доклад «Итоги пенсионной реформы и долгосрочные перспективы развития пенсионной системы РФ с учетом влияния мирового финансового кризиса», дискуссия о судьбе одной из самых многострадальных реформ в современной российской истории разгорелась с новой силой.

Фискальная нагрузка повысится...

Снижение рождаемости в стране, активное старение населения и растущий дефицит Пенсионного фонда РФ заставляют государство решать проблемы пенсионной системы практически безотлагательно.

Один из путей — повышение фискальной нагрузки на малый и средний бизнес. Напомним, что с 1 января 2010 года ЕСН был заменен страховыми взносами, а регрессивная шкала налога (по принципу «чем выше зарплата, тем ниже налог») была отменена. В настоящее время работодатели за каждого работника отчисляют 26% с фонда оплаты труда до тех пор, пока заработок работника не достигнет 415 тыс. рублей в год (после этого размер взноса составляет 0%). С 1 января 2011 года отчисления в фонды — Пенсионный, медицинского страхования и социального страхования — увеличатся до 34%, а порог нулевой ставки — до 463 тыс. рублей. Президент РФ, выступая с недавним посланием Федеральному Собранию, назвал увеличение этого «социального налога» непростым решением, на которое пошло Правительство, чтобы поднять пенсии и провести модернизацию здравоохранения.

Владимир Комаров, управляющий Отделением ПФР по Вологодской области, также назвал это вынужденной мерой. В интервью «Налоговым известиям Вологодской области» он заявил, что при новой системе и повышении ставок страховых взносов пенсионеры только выиграют: «С переходом на уплату страховых взносов мы уже почувствовали перемены к лучшему. Пенсии отныне индексируются целиком (их больше не приходится искусственно делить на страховую и базовую части) и финансируются полностью из бюджета ПФР... Ну, а во-вторых, мы рассчитываем повысить собираемость

страховых взносов. И не только за счет роста их тарифов. Дело в том, что на счетах Пенсионного фонда «зависают» порой миллионы «неопознанных» рублей. Нередко случается: работодатель средства в ПФР исправно перевел, а сведения персонифицированного учета не сдал — забыл... Теперь, когда мы сами администрируем платежи (ранее это делала налоговая служба — прим. ред.), нам проще «состыковать» информационные и финансовые потоки. И проблема неучтенных миллионов (пусть не сразу, а постепенно) будет снята с повестки дня».

...а пенсионный возраст пока нет

Другим — также непопулярным — вариантом решения проблемы является отказ от льготных пенсий и повышение пенсионного возраста. Сторонники этой меры ссылаются на опыт других стран, где пенсионный возраст выше, чем в России. В частности, приводится пример Франции, где совсем недавно после долгого противостояния Президента и профсоюзов произошло законодательное увеличение минимального пенсионного возраста с 60-ти до 62-х лет и повышение с 65-ти до 67-ми лет возрастной планки для получения пенсии в полном объеме без учета отчислений. Однако если в Европе такие меры вызваны не только старением населения, но и повышением продолжительности жизни и увеличением вследствие того нагрузки пожилых на трудовые ресурсы, то в России, где ожидаемая продолжительность жизни мужчины составляет в среднем 61,8 года (в той же Франции — 77 лет), а средний процент дожития до 65-ти лет — 62,2%, подобная реформа просто бессмысленна. Преподаватель кафедры гражданского права ВГПУ Юлия Осокина отмечает: «Согласно принципу солидарности поколений, одного пенсионера должны обеспе-

чивать 2-2,5 работающих. В Европе этот показатель составляет 1 к 3-м, у нас в стране — 1 к 1,7, а к 2030 году составит 1 к 1-му. Ситуация близка к критической, но повышение пенсионного возраста — не выход. Оно еще больше сократит время дожития. К тому же, такая радикальная реформа вызовет проблемы с трудоустройством: 62-летний дольше, нежели 55-60-летний, будет занимать место молодого специалиста».

Но, похоже, эти проблемы не сильно волнуют авторов доклада Минэкономразвития. Судя по нему, пенсионный возраст все-таки будет повышен, произойдет это не сразу, но к 2020 году. Кроме того, скорее всего, выровняется возрастная планка для мужчин и женщин на уровне 60-62-х лет. Пока же обсуждение этой перспективы заморожено — Владимир Путин в ходе декабрьской «прямой линии» с гражданами страны сказал: «Никаких вопросов по снятию льгот и повышению пенсионного возраста, эти вопросы даже не рассматриваются, и никаких опасений по этому поводу быть не может».

Другие варианты

В обсуждаемом аналитическом докладе прозвучали и другие идеи. Например, предло-

жение пересмотреть подход к использованию накопительной части пенсии. Сейчас граждане младше 43-х лет ежемесячно отчисляют на нее 6% от заработной платы. Эти деньги поступают на персонализированные счета либо во Внешэкономбанке (он выступает как государственная управляющая компания), либо в любой другой выбранной гражданином компании — будь то негосударственный пенсионный фонд или управляющая компания (если накопления остаются в ПФР). Средства из накопительной части могут быть потрачены только на инвестирование в различные проекты, в результате чего, как планировалось, будут умножаться. Теперь Минздравсоцразвития предлагает «распечатать» эти счета и использовать находящиеся на них средства для выплат нынешним пенсионерам.

В экспертном сообществе обсуждаются и другие варианты ликвидации дефицита Пенсионного фонда РФ — от распродажи госсобственности и повышения налогов для газонефтегазового комплекса до полного отказа от обязательного соцстрахования и перехода к системе персональных счетов, пополняемых самостоятельно работником и его работодателем. Есть вполне здравые предложения пересмотреть направления дальнейшего развития

накопительной составляющей пенсионной системы. Одни эксперты говорят о выделении из ПФР государственного накопительного пенсионного фонда, который мог бы использовать средства не только на инвестирование (с целью пополнения счетов будущих пенсионеров), но и на выплаты пенсионерам нынешним. Другие предлагают передать решение вопросов формирования накопительных пенсий исключительно частным фондам. Их доходность даже в самый пик кризиса преодолевала инфляцию.

«Вот тут как раз может быть заимствован зарубежный опыт, — говорит Юлия Осокина. — В США, например, доля частных фондов в пенсионной системе — 50%. Граждане могут выбрать тот фонд, который им подходит. Любой человек в любое время может проверить состояние своего лицевого счета, посмотреть доходность инвестирования его средств, перевести средства в другой фонд». Главным тормозом на пути развития негосударственных пенсионных фондов в России остается низкая правовая грамотность населения. Согласно опросу Центра стратегических исследований, опубликованному ИА СеверИнформ, 77% россиян даже не задумываются о том, на что будут жить в старости. **ББ**

Реклама

ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

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

КЛИНИНГОВЫЕ УСЛУГИ

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




РЕГИОНТЕХСЕРВИС

Чистота и комфорт - ваш престиж и наша работа!

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

ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

Когда кто-либо преподносит деловой подарок, он хочет представить себя в наиболее выгодном свете и в то же время выразить свое почтение и уважение к получателю подарка. Кроме того, через подарок можно передать конкретное сообщение: хотите ли вы пригласить получателя подарка к партнерским отношениям, поощрить его, мягко прорекламировать продукцию своей компании, принести извинения, выразить признательность, подчеркнуть внимание или, в конце концов, просто поздравить с Новым годом. При этом подарки не делают акцент на рациональном и экономическом аспектах (рассматривать их как намерение «дать взятку» следует только в самых крайних случаях). Намного более важными оказываются психологические моменты — поощрение деловых отношений, выражение благодарности и т. п. О деловых подарках к Новому году и не только читайте в рубрике «Имидж».

А также читайте в выпуске:

**КОНСАЛТИНГ: В НОВЫЙ ГОД
БЕЗ ДОЛГОВ**

**НОВОЕ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ: НАЛОГОВЫЕ
ТОНКОСТИ В ТОРГОВЛЕ И НЮАНСЫ
ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

**ФИНАНСЫ: СИТУАЦИЯ НА СЫРЬЕВЫХ
ТОВАРНЫХ РЫНКАХ**

**ПСИХОЛОГИЯ: ОПАСНОСТИ И
ВОЗМОЖНОСТИ ОТДЫХА**

**ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ:
СТИЛЬНЫЕ ШТУЧКИ**

**ПРАВА ПОТРЕБИТЕЛЯ:
В МИРЕ СКИДОК**

В НОВЫЙ ГОД БЕЗ ДОЛГОВ?

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

После кризиса первое место по объему заказов в нашей компании прочно занимали проекты и тренинги, связанные с активизацией продаж, что и понятно, ведь рынок во многих отраслях свернулся почти на 50%. В настоящий момент наблюдается тенденция увеличения количества заказов, связанных с построением или оптимизацией системы работы в компаниях по возврату дебиторской задолженности.

Это тоже вполне закономерно — для удержания существующих и привлечения новых клиентов компаниями использовались все возможные инструменты, в том числе и предоставление весьма значительных отсрочек платежей по договору. Пришло время «собирать камни», поскольку, цитируя одного из клиентов, «деньги имеют свойство заканчиваться, как свои, так и кредитные».

В этой статье я предлагаю совместно подумать над ключевыми вопросами повышения эффективности работы в компаниях по возврату дебиторской задолженности. К таким вопросам относятся: политика компании, сегментация клиентов, формализация процесса работы и распределение функций между сотрудниками, система мотивации, выстраивание грамотного диалога с должником и многое другое.

Остановимся на первых трех вопросах, поскольку именно с них и именно в такой последовательности мы начинаем выстраивать с заказчиками работу по повышению эффективности возврата дебиторской задолженности (далее — ДЗ).

Как относиться к должникам?

Политику компаний в отношении возврата долгов можно представить в виде оси, на одном конце которой агрессивная работа (наглядной иллюстрацией служит работа некоторых сотрудников коммерческих банков, умудряющихся дозвониться до умерших несколько лет назад родственников должника), на другом — крайняя степень лояльности к должникам (иллюстрация — позволение накапливать своим клиентам-бюджетникам достаточно большие и давние долги, при этом никаким образом не ограничивая отгрузки).

Среди компаний, заказывающих нам оптимизацию работы по ДЗ, часто наблюдается проявление крайней степени лояльности в отношении возврата дебиторской задолженности. Подобная политика объясняется высокой конкуренцией на рынке, страхом потери клиентов, недостатком денежных средств у клиентов и т.п. Причин много, но дело в том, что далеко не всегда они имеют под собой рациональное обоснование.

На днях, в ходе обучающей программы по возврату ДЗ, между участниками разгорелась жаркая дискуссия о выборе политики по работе с ДЗ. Аргументы, которые были выдвинуты в защиту каждой крайности, представлены в таблице.

Агрессивная позиция	Лояльная позиция
<ul style="list-style-type: none"> • Повышает оборачиваемость денежных средств • Позволяет прогнозировать и контролировать доход • Дисциплинирует не только клиентов, но и персонал компании благодаря соблюдению жестких сроков • Подвигает некоторые компании к развитию 	<ul style="list-style-type: none"> • Позволяет сохранить больше клиентов • Позволяет сохранить положительную репутацию • Клиент ведет себя более лояльно — прощает «косяки» • Клиенты меньше сравнивают наши цены с ценами конкурентов и охотнее берут продукцию у нас

В результате участники дискуссии сделали вывод, что истина где-то посередине и выбор кредитной политики зависит от способности диктовать свои условия на рынке. Если компания-монопольист или у нее есть эксклюзив, то она вправе диктовать свои условия по оплате. Компания же, которая отнюдь не является монополистом, вынуждена придерживаться достаточно лояльной кредитной политики. Для повышения эффективности они выбирают путь изменения условий оплаты для разных сегментов клиентов и систематизацию работы по возврату ДЗ внутри компании.

Сегментация клиентов, или индивидуальный подход

Сегментация клиентов широко применяется в продажах, однако когда задаешь вопрос «На какие группы вы разделяете клиентов-должников?», то обычно слышишь ответ «У нас индивидуальный подход к клиентам». С этим можно согласиться, но при условии, что у компании этих клиентов десяток. А если сотни? Смысл деления (сегментации) — в снижении рисков возникновения ДЗ, вооружении своих сотрудников понятными инструментами работы с различными категориями клиентов (введение правил сумм и сроков отсрочки платежей) и избавлении от «нерентабельных» клиентов.

Вот пример сегментирования клиентов по риску возникновения ДЗ:

1 группа. Высокий риск:

- Новые клиенты;
- Клиенты, возобновившие работу после длительного просрочек платежа и полного расчета;
- Клиенты без надлежаще оформленных документов
- Клиенты, о которых есть достоверная информация об их ненадежности (использовании подставных юр. лиц, претензии третьих лиц и т.д.);
- Клиенты, нарушившие условия, принятые для групп 2, 3 и 4.

2 группа. Относительный риск:

- Небольшие клиенты;
- Клиенты, у которых периодически возникают сложности с оплатой;
- Нерегулярно работающие клиенты;
- Клиенты, подтвердившие свою лояльность стабильной работой в группе 1 в течение не менее 6-ти месяцев.
- Клиенты, нарушившие условия, принятые для групп 3 и 4.

3 группа. Стабильность:

- Средние и крупные клиенты, зарекомендовавшие себя как лояльные плательщики;
- Клиенты с подтвержденной платежеспособностью

4 группа. Исключительная стабильность:

- Крупные лояльные клиенты, зарекомендовавшие себя как лояльные плательщики.

Примером сегментации клиентов по срокам предоставления отсрочки по договору может являться следующая сегментация клиентов, проделанная на основе ABC-анализа (Таблица 1).

Зачем нужна формализация

Формализация процесса работы по возврату ДЗ позволяет:

- четко распределить функции между сотрудниками;
- обозначить контрольные точки для руководителя;
- определить формы и виды необходимой отчетности.

Формализуя процесс работы, следует, в первую очередь, определить его основные этапы и участников этого процесса. В процессе работы с ДЗ обычно выделяют 3 ключевых этапа: профилактика, возврат своими силами, судебный возврат ДЗ. Количество же участников может быть разным и зависит от потребностей и возможностей компании. В одних компаниях менеджер по продажам отвечает от начала до конца за возврат ДЗ, в других выделяют специального сотрудника или целый отдел, задача которого — только возврат долгов, третьи отдают это на аутсорсинг (Таблица 2).

На этапе профилактики важно описать процесс работы сотрудников, связанный с выявлением платежеспособности клиента (см. врезку) и уточнением еще в процессе продажи не только информации о «центре закупок», но и о «центре платежей» (кто действительно принимает решения об оплате, кто и каким образом влияет на эти решения, насколько согласованы действия, кто ответственен за оплату и т. д.).

Большинство компаний стараются вернуть долги своими силами. Это разумно и оправданно, но на вопрос «Каким обра-

Таблица 1. Сегментация клиентов, проделанная на основе ABC-анализа

Категория клиентов	A	B	C	D
Прибыль (наценка)	Более 20%	Более 20%	Менее 20%	Менее 20%
Объем продаж	Менее 400 тыс.	Более 400 тыс.	Более 100 тыс.	Менее 400 тыс.
Отсрочка платежа	До 45 дней, по согласованию до 90 дней	До 30 дней	Не более 20 дней	Без отсрочки

зом?» чаще всего гордо отвечают: «У нас с возвратом долгов работают все!» Все это хорошо, но когда начинаешь разбираться, что же происходит на самом деле, то выясняется, например, что за возврат ДЗ действительно отвечают менеджеры по продажам, но поскольку они меняются часто, то основная нагрузка по возврату ДЗ ложится на плечи сотрудников вспомогательного звена (офис-менеджеров), которые даже отчитываются перед руководителем. При этом менеджеры использовались как вспомогательная сила для выяснения ситуации, причем часть менеджеров всячески уклонялась от работы по возврату ДЗ, объясняя это нехваткой времени и внутренним конфликтом между позицией продавца и «выбивателя долгов».

На этапе формализации процесса возврата ДЗ своими силами важно распределить зоны ответственности между сотрудниками, обозначить сроки контрольных звонков и личных встреч, действия менеджера при неблагоприятном развитии событий, условия привлечения к возврату долгов «тяжелой артиллерии» — руководства компании.

При описании процесса возврата ДЗ в судебном порядке важно определить внутренние правила, с какого момента (чаще всего это все-таки срок, а не сумма) компания готовит документы на передачу в суд. На практике эти сроки могут быть очень

разными. Кто-то готовит документы через 30 дней, кто-то еще через полтора года пребывает в сомнении. Но правила нужны, они вносят ясность в действия сотрудников и позволяют им использовать дополнительные рычаги влияния в виде претензионных писем, будут способствовать своевременной подготовке необходимого пакета документов.

Самое главное, что следует помнить, ведя работу по возврату дебиторской задолженности, — она может быть эффективна только в том случае, если она выстроена в системе. Сегодня мы обсудили только несколько элементов этой системы. Продолжение темы — в следующем номере журнала «Бизнес и Власть». **БВ**

Сигналы неплатежеспособности клиента

- Сокращение объемов заказов у клиента (видимо, у него скоро не будет денег).
- Главный клиент вашего клиента испытывает трудности (у него скоро не будет денег).
- Потеря клиентом ключевых сотрудников (сотрудники перейдут к конкуренту и перетянут заказчиков. У него, опять же, скоро не будет денег).
- Пустые полки в торговом зале или на складе клиента (у него нет средств для поддержания ликвидности, или они вообще закрываются).
- Клиент работает на площади значительно меньшей, чем есть в наличии (это касается и производственных площадей, и офисов). Слишком большие арендные платежи, меньше прибыли. Возможно, недавно сократили производство.
- Компания никак не может определиться с условиями договора, тянет время и не объясняет причину задержки. Затем в один день начала страшно торопиться сама и торопить вас (Компания хочет добиться для себя выгодных условий, воспользовавшись суматохой и спешкой, надеется включить в договор невыгодные условия).

Таблица 2. Основные этапы и участники процесса формализации работы

Участники	Профилактический этап	Этап возврата своими силами	Этап передачи дела в суд
Менеджер по продажам			
Начальник отдела продаж			
Директор			
Бухгалтерия			
Юрист			

РЕКЛАМЕ В ДОГОВОРЕ БЫТЬ?

ТЕКСТ: ОЛЬГА ЕФИМОВА, АННА КУЗЬМИНА

1 февраля 2010 года вступил в силу Федеральный закон № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ». Нормативный акт внес множество новшеств в отношении поставщиков и покупателей. Например, согласно п. 12 ст. 9 Закона в договор поставки продовольственных товаров нельзя включать маркетинговые услуги. Как теперь быть? Возможно ли (с позиции гражданского законодательства) согласование стоимости маркетинговых услуг сторонами договора в зависимости от объема товара, приобретенного по договору поставки и проданного третьим лицам, рассказывают эксперты службы Правового консалтинга «Гарант».

Действительно, в соответствии с ч. 12 ст. 9 ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ» не допускается включение в договор поставки продовольственных товаров условий о совершении хозяйствующим субъектом, осуществляющим торговую деятельность, в отношении поставленных продовольственных товаров определенных действий, об оказании услуг по рекламированию товаров, маркетингу и подобных услуг, направленных на продвижение продовольственных товаров, а также заключение договора поставки продовольственных товаров путем понуждения к заключению договора возмездного оказания услуг, направленных на продвижение продовольственных товаров.

В то же время, в силу прямого указания, содержащегося в ч. 11 той же статьи, услуги по рекламированию продовольственных товаров, маркетингу и подобные услуги, направленные на продвижение продовольственных товаров, могут оказываться хозяйствующим субъектом, осуществляющим торговую деятельность, на основании договоров возмездного оказания соответствующих услуг.

В связи с этим мы полагаем, что если между поставщиком товара и покупателем может быть заключен самостоятельный договор на оказание покупателем товара маркетинговых услуг поставщику, то это не будет противоречить законодательству.

Договор на оказание маркетинговых услуг представляет собой договор возмездного оказания услуг (глава 39 Гражданского кодекса РФ). В силу ст. 783, п. 1 ст. 709 ГК РФ в договоре возмездного оказания услуг указываются цена оказываемых услуг, способы ее определения. При отсутствии в договоре таких указаний

цена определяется в соответствии с п. 3 ст. 424 ГК РФ.

В силу п. 2 ст. 1 ГК РФ юридические лица свободны в установлении своих прав и обязанностей на основе договора и в определении любых не противоречащих законодательству условий договора. Согласно п. 4 ст. 421 ГК РФ условия договора определяются по усмотрению сторон, кроме случаев, когда содержание соответствующего условия предписано законом или иными правовыми актами.

Исполнение договора оплачивается по цене, установленной соглашением сторон. В предусмотренных законом случаях применяются цены (тарифы, расценки, ставки и тому подобное), устанавливаемые или регулируемые уполномоченными на то государственными органами и (или) органами местного самоуправ-

ления (п. 1 ст. 424 ГК РФ). Поскольку цены на оказание маркетинговых услуг не являются регулируемыми, то стороны договора оказания маркетинговых услуг свободны в определении цены договора или способа ее определения.

Поэтому, по нашему мнению, согласование сторонами договора возмездного оказания услуг, в том числе маркетинговых, условия о порядке определения цены услуг в зависимости от объема товаров, реализованных исполнителем третьим лицам, не будет противоречить гражданскому законодательству. Данный вывод подтверждается также судебной практикой по договору комиссии, который по своей природе также относится к договорам возмездного оказания услуг, что следует из п. 2 ст. 779 ГК РФ. По договорам комиссии суды признают действительным условие договора об определении цены договора в зависимости от объемов, стоимости по договорам, заключенным комиссионером с третьими лицами. Тем самым косвенно признается возможность определения цены в зависимости от оборота по договорам, заключенным исполнителем услуг с третьими лицами (постановления ФАС Северо-Западного округа от 30.10.2000 № А56-28263/99, ФАС Западно-Сибирского округа от 10.10.2000 № Ф04/2639-50/А20-2000, ФАС Московского округа от 14.12.2000 № КГ-А40/5700-00, ФАС Дальневосточного округа от 29.01.2008 № Ф03-А73/07-1/6454). **BB**

Реклама

«Правовой консалтинг»

Инновационный продукт «Пакет услуг Правового консалтинга» компании «Гарант» предоставляет пользователям доступ к информационно-правовому блоку «Вопросы и ответы службы Правового консалтинга», включающему в себя около 30 тысяч готовых решений актуальных проблем бизнеса, и право ежемесячно получать персональные письменные правовые консультации.

Пакет услуг «Правового консалтинга» помогает в решении вопросов налогового законодательства, бухгалтерского учета и отчетности, трудового и гражданского права.

Консультации готовятся высококвалифицированными юристами, налоговыми консультантами, аудиторами и проходят проверку в экспертном центре в Москве.

Все консультации подкрепляются ссылками на нормативные документы, судебную практику и комментарии.

По вопросам приобретения «Правового консалтинга» обращайтесь по телефонам ООО «Гарант-Информ»:

в Череповце: (8202) 220-947;

в Вологде: (8172) 750-002.



НАЛОГОВЫЕ ТОНКОСТИ В ТОРГОВЛЕ

ТЕКСТ: ЕЛЕНА БЕЛОВА

При использовании субъектами малого и среднего бизнеса специальных налоговых режимов порой возникают вопросы, обусловленные возможностью неоднозначного толкования законодательных и нормативно-правовых актов. Мы подготовили краткий обзор документов, разработанных специалистами Минфина и ФНС России и посвященных решению практических проблем предприятий и предпринимателей, которые занимаются торговлей и оказанием услуг.

Какой вид деятельности может быть переведен на уплату единого налога на вмененный доход, а какие услуги должны облагаться налогами в рамках упрощенного или общего режима налогообложения? Отвечая на этот вопрос, финансисты ссылаются не только на положения ст. 346.26 Налогового Кодекса РФ, но и на Общероссийский классификатор услуг населению (ОКУН), утвержденный постановлением Госстандарта РФ от 28 июня 93 года № 163.

Так, Минфин РФ в письме от 31 августа 2010 года указал, что предпринимательская деятельность по предоставлению населению платных услуг бильярда, боулинга и детских аттракционов к бытовым услугам не относится и не переводится на ЕНВД.

Предприятие или предприниматель, оказывающие населению услуги по прокату компьютеров, игровых приставок и игровых программ, могут использовать «вмененку» при условии заключения договоров с потребителями этих услуг. Но если налогоплательщик одновременно станет оказывать услуги по предоставлению доступа к сети Интернет, ему придется вести раздельный учет доходов и расходов, поскольку перепродажа клиентам трафика, приобретаемого у провайдера для себя, не является бытовой услугой. Такое мнение выразила ФНС РФ в письме от 13 октября 2010 года № СШ-37-3/13250.

Предприятие или предприниматель, занимающиеся оказанием услуг физическим лицам по подготовке документов, предоставляемых в налоговые органы, могут платить ЕНВД, а вот оказание подобных услуг юридическим лицам не дает права на использование данного спецрежима. Такова позиция Минфина РФ, высказанная в письме от 20 октября 2010 года № 03-11-06/3/142. В отношении услуг, предоставляемых пред-

принимателям, Минфин подчеркнул следующее: услуги по заполнению заявлений на регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя попадают под «вмененку», тогда как подготовка иных документов, необходимых для регистрации, а также заполнение декларации по форме №3-НДФЛ не переводится на ЕНВД.

Организации и предприниматели, предоставляющие услуги по оценке технического состояния автотранспортных средств, проводимые в рамках государственного техосмотра, на ЕНВД не переводятся. Данные налогоплательщики используют общий или упрощенный режим налогообложения, напомнил Минфин РФ в письме от 14 сентября 2010 года № 03-11-06/3/127.

Письмо Минфина РФ от 10 июня 2010 года № 03-01-15/4-118 является ответом на запрос ФНС РФ, разъясняющим, что услуги по приему платежей через специальные терминалы не могут быть переведены на «вмененку». Более того, финансовое ведомство не поддерживает мнения о необходимости внесения в законодательство изменений, направленных на то, чтобы данная деятельность облагалась единым налогом.

Услуги сауны, в том числе и предоставляемые в салонах красоты, могут быть переведены на систему налогообложения в виде ЕНВД. Несмотря на то, что услуги саун не упомянуты отдельно в Общероссийском классификаторе услуг населению (ОКУН), Минфин РФ в своем письме от 1 октября 2010 года № 03-11-06/3/135 опирается на мнение, высказанное в письме Ростехрегулирования от 12 августа 2009 года, а именно: относить услуги сауны к прочим услугам, оказываемым в банях по договору бытового подряда с населением.

Деятельность предприятия или предпринимателя по передаче в пользование

торговых киосков по договору аренды также подпадает под налогообложение ЕНВД. Такой вывод следует из письма Минфина РФ от 6 сентября 2010 года № 03-11-06/3/122, в котором разъясняются положения ст.346.27 НК РФ о том, что именно понимается под формулировкой «торговое место».

Закон предусматривает переход предпринимателей и организаций, занимающихся распространением наружной рекламы с использованием рекламных конструкций и размещением рекламы на транспортных средствах, на уплату ЕНВД. Однако деятельность по распространению социальной рекламы на безвозмездной основе считается благотворительной деятельностью, а не предпринимательской, поэтому она не переводится на «вмененку». Такое мнение высказал Минфин РФ в письме от 17 сентября 2010 года №03-11-06/3/128.

В письме ФНС РФ от 2 ноября 2010 года № ШС-37-3/14719 рассмотрены последствия потери права предпринимателем на применение упрощенной системы налогообложения на основе патента. Известно, что такое право утрачивается, если доходы от предпринимательской деятельности перевалили за рубеж максимально допустимых значений или численность наемных работников превысила пять человек. В таких случаях предприниматель должен вернуться к общему режиму налогообложения за исключением ситуаций, предусмотренных письмом налоговой службы. Во-первых, если в муниципальном образовании принят нормативный акт о введении единого налога на те виды деятельности, по которым региональным законом разрешено применение УСН на основе патента. Тогда предприниматель имеет право не платить единый налог по тем видам деятельности, по которым у него приобретен патент, но если предприниматель теряет право работать по УСН на основе патента, то он будет должен перейти на ЕНВД и заплатить налог за весь период, на который был выдан патент. Во-вторых, если предприниматель одновременно применял обычную УСН и «патентную» УСН и потерял право работать по патенту, тогда он должен пересчитать налоговую базу по доходам от работы по патенту по правилам обычной УСН за весь период, на который был выдан патент. В случае потери права работать по УСН на основе патента предприниматель может вернуться к применению этого налогового режима только через три года. **66**

ЗОЛОТО, СЕРЕБРО И НЕФТЬ

ОБЗОР СЫРЬЕВЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ

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

В прошедший период цены на золото вновь приблизились к максимуму и продолжили устанавливать новые рекорды, достигнув уровня \$1425 за унцию, в ожидании дальнейшего смягчения денежно-кредитной политики в США и страхах перед долговыми проблемами в еврозоне. По мнению инвестиционного банка Goldman Sachs, цены на золото в 2012 году достигнут \$1750 за унцию.

Стабильность золотовалютных рынков вызывает опасения

Опасения насчет стабильности валютных рынков возобновились после заявления главы ФРС США Бена Бернанке о том, что Центробанк может выкупить гособлигации на сумму, превышающую ранее объявленные \$600 млрд, в связи с чем доллар продолжит снижаться, а инвесторы вновь обратятся к золоту как надежному активу. Низкие процентные ставки благоприятны для золота, потому что снижают упущенную выгоду от инвестиций в драгметалл, не приносящий процентов.

Кризис в Европе продолжается, поддержку ценам оказывают опасения инвесторов, что Испания и Португалия начнут испытывать долговой кризис. Впрочем, министр экономики Испании Елена Сальгадо в пятницу заверила, что ее стране не понадобится помощь Евросоюза.

Китай увеличил импорт золота в шесть раз в январе-октябре 2010 г. в связи с быстрорастущим инвестиционным спросом до 209,72т, сообщил председатель Шанхайской золотой биржи Шень Сян Жун. Объем торгов на Шанхайской бирже за 10 месяцев 2010 года вырос на 43% по сравнению с прошлым годом до 5014,5т золота и 18,9 тыс. т серебра.

Турция снизила импорт золота до чуть более 3 тонн в ноябре 2010 г. от 9 тонн в октябре, сообщила Стамбульская биржа золота. Запасы крупнейшего в мире «золотого» ETF-фонда SPDR Gold Trust выросли за прошедший период на 1,2% и по состоянию на 3 декабря запасы составили 1298,03 т.

Цена на серебро преодолела исторический максимум в \$30 за унцию. Рынок выглядит многократно перекупленным, поэтому ожидается коррекция цен. В целом, рынок серебра ощущает дефицит произ-

водства, т.к. серебро в основном является побочным продуктом при переработке меди и цинка в свинец, выработка которого снижается. Кроме того, растет промышленный спрос, особенно в автомобильной промышленности.

Выступление Бернанке о возможном продолжении стимулирования американской экономики активизирует инвестиционный спрос на серебро, особенно со стороны хедж-фондов, а розничные потребители в Индии и прочих странах Ближнего и Дальнего Востока увеличили покупки серебра в связи с резким подорожанием золота. Монетный двор США в ноябре 2010 г. установил новый рекорд по продажам серебряных монет, которые составили 4 млн унций. Чистая длинная нетто-позиция хедж-фондов в серебре выросла за неделю на 12%. Запасы серебра в ETF-фонде iShares Silver Trust установили новый максимум и по состоянию на 6 декабря составили 10816,69 тонн.

По данным Министерства промышленности и информационных технологий производство золота в Китае в октябре 2010 г. составило 28,735 тонн, что на 5,3% ниже, чем в сентябре 2010 г. За 10 месяцев 2010 г. производство золота составило 277,07 тонн, что на 8,83% выше аналогичного периода 2009 г. Общее производство золота в 2010 г. по прогнозам составит 345 тонн, что на 9,9% выше, чем в 2009 г.

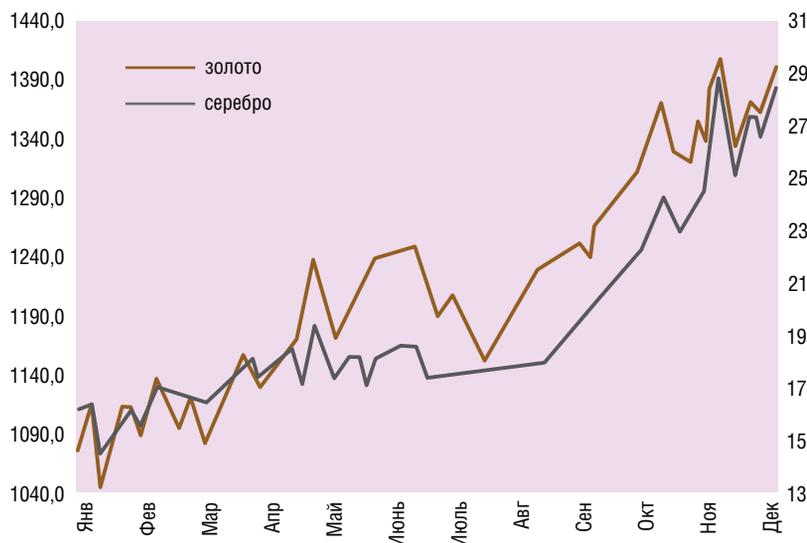
По данным Союза золотопромышленников, добыча золота в России в январе-октябре 2010 г. снизилась на 1,6% по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. и составила 147,2т. Ведомство сохранило свой прежний прогноз производства на 2010 г. — 207 т против 205 т в 2009 г. По данным союза, рост производства золота в России в 2010 г. может существенно замедлиться и составить лишь 0,97%.

Черное золото снова в цене

В прошедший период цены на нефть преодолели психологический уровень \$90 за баррель. В последний раз такая цена была зафиксирована в октябре 2008 г. По мнению экспертов, нынешний скачок цен на нефть связан как с холодами в Европе и на севере США, так и со снижением курса доллара после публикации последних данных об уровне безработицы в Соединенных Штатах.

Однако Китай намерен перейти к более консервативной монетарной политике с мягкого курса, что может открыть путь к повы-

Динамика цен на золото и серебро в 2010 году



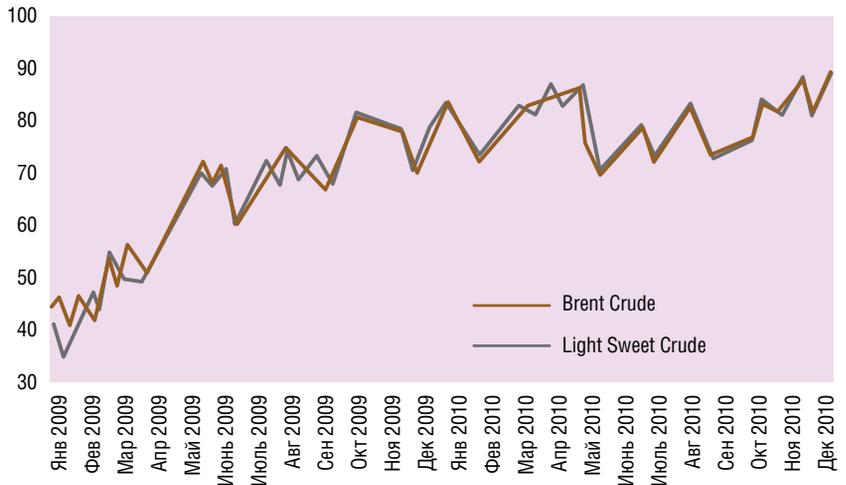
шению процентных ставок и более жесткому управлению кредитованием. Китай заявил о возможном повышении процентных ставок уже в ближайшие выходные. Возможно снижение спроса на сырье из-за замедления темпов роста экономики. Поддерживает цены холодная погода в Европе и Штатах.

На прошлой неделе не менее пяти банков повысили прогнозы цен на нефть. Например, по мнению J.P. Morgan, в первом полугодии 2011 г. цены превысят \$100 за баррель, а до конца 2012 г. достигнут \$120 за баррель, при этом Организация стран-экспортеров нефти не станет спешить с повышением квот на добычу. Очередное совещание ОПЕК прошло 11 декабря в Эквадоре. Участники картеля оставили квоты на добычу без изменений.

Россия увеличила экспорт нефти в январе-ноябре 2010 г. до 221,185 (от 216,170) млн т за тот же период прошлого года, об этом свидетельствуют данные Минэнерго. Основной экспорт нефти за 11 месяцев 2010 г. осуществили компании Роснефть, ТНК-ВР, Сургутнефтегаз и Лукойл.

Добыча нефти в России незначительно снизилась, составив в ноябре 10,25 млн баррелей в сутки против 10,26 в октябре, а производство газа продолжает сезонно восстанавливаться.

Динамика цен на нефть в 2009—2010 годах



После августовского спада добычи нефти в стране в октябре и сентябре производство сырья било рекорды: 10,26 и 10,16 млн баррелей в сутки соответственно. В ноябре нефтяные компании России добыли в целом 41,936 млн т сырья против 43,379 в октябре,

в котором на один календарный день больше. За 11 месяцев 2010 года в России было добыто 462,145 млн т нефти. Производство газа в ноябре росло, как и в предыдущие осенние месяцы: посуточная добыча выросла до 1,98 млрд м³ с 1,87 млрд. **БВ**

ПРОГНОЗЫ ЦЕН НА ЗОЛОТО

Компания	Период	Цена
ПОЛ И МЕТАЛЛ	За 3 года	удвоение
DEUTSCHERBANK	В 2011 г.	1600\$
JP MORGAN	В 2010 г.	1050—1100\$
RBS GLOBAL BANKING & MARKETS	В 2010 г.	1400\$
MERRILL LYNCH	В 2010 г. В 2011 г. В 2012 г.	1200\$ 1350\$ 1400\$
CITI	В 2014 г.	820\$
ЛОНДОНСКИЙ ОФИС ВТБ	В 2010 г.	1042—1070\$
BANK OF NOVA SCOT A	В 2010 г.	1400\$
BARCLAYS CAPITAL	В 2010 г.	1500\$
BARCLAYS WEALTH	В 2010 г.	800\$
GOLDMAN SACHS	В 2011 г. В 2012 г.	1690\$ 1750\$
СБЕРБАНК РФ	В 2010 г.	1250\$
MORGAN STANLEY	В 2010 г. В 2011 г.	1250—1300\$ 1125\$
ROYAL BANK OF SCOTLAND	В 2011 г.	1075\$
FUNDAMENTAL RESEARCH CORP.	В 2012 г.	750\$
ANZ BANK	В 2010 г.	1250\$
KITCO	В 2011 г.	900\$
UBS	В 2010 г.	1400\$
RICHCOMM GLOBAL SERVICES	В 2010 г.	1400\$
ВНУТРЕННИЕ РАСЧЕТЫ СРЕДНЕГОДОВОЙ ЦЕНЫ ПО МОДЕЛИ	В 2010 г. В 2011 г.	1225\$ 1525\$

Реклама

Открытие (брокер)



Лучший клиентский сервис 2010
Ежегодная премия «Финанс 2010»



Предприятие года 2010
Лауреат Всероссийской премии «Предприятие года»

Максимальная надежность
Рейтинг присвоен Национальным рейтинговым агентством

AAA

ТОР-3

ТОР-10

Рейтинг ведущих операторов срочного рынка FORTS

Рейтинг ведущих операторов рынка акций ММВБ

Сильный брокер — успешные клиенты!

(8172) 21-21-40

www.open-broker.ru



ОПАСНОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ ОТДЫХА

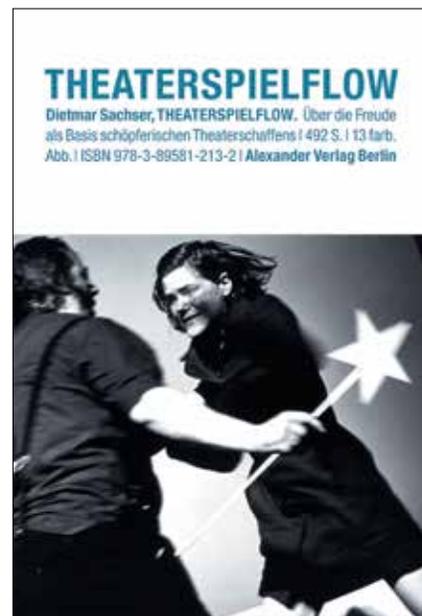
Наша жизнь состоит из того, что мы делаем на работе, из того, что делаем для сохранения и приумножения нашего имущества, и из всего, чем мы занимаемся в свое свободное время. Выбор того, что мы делаем и как мы это делаем, определяет переживание нами счастья. В прошлом номере журнала наш постоянный автор Анна КЛИМОВА вела речь о состоянии флюу-эффекта, или «потока», на работе. В этом номере она продолжает эту тему в беседе с Дитмаром ЗАКСЕРОМ, кандидатом философских наук, профессором Бохумского специального института (Германия). Это разговор о том, как разумно проводить свое свободное время, как сделать рутинный отдых отдыхом счастливым. *

Отдых в эпоху консюмеризма

Анна Климова: Возможность расслабиться и ничего не делать кажется самым очевидным способом отдохнуть. Считается, что для того, чтобы проводить свободное время, не требуется никаких навыков и что каждый может делать это. Тем не менее, факты свидетельствуют об обратном: отдыхать сложнее, чем работать, среднестатистический человек плохо подготовлен к свободному времяпрепровождению. В условиях информационного общества умственная усталость не имеет таких определенных сигналов, как усталость физическая, и начинает осознаваться с большим опозданием. Хороший отдых требует особого рода собранности, заботы и, самое главное, упорядоченного приложения энергии. Момент его начала должен слегка опередить приход усталости. Если человек слишком устал, чем-то обеспокоен или у него не хватает мотивации или воли, он будет делать то, что хотя и менее увлекательно, зато более доступно. Для того чтобы побыть где-то с друзьями, почитать легкую книжку или включить телевизор, не требуется больших начальных затрат энергии. Это не требует концентрации внимания и обладания специальными навыками. Поэтому многие из нас очень часто выбирают пассивное времяпрепровождение.

Дитмар Заксер: Сегодня темп жизни ускоряется. Нам всем необходимо сбросить скорость. Каждому нужно время, чтобы, ничего не делая, накопить энергию. Как и с другими вещами в жизни, значение имеет только мера. Пассивный досуг становится проблемой, когда человек пользуется им как основным, или даже единственным, способом заполнения своего свободного времени. Когда такой отдых превращается в привычку, это начинает оказывать определенное влияние на жизнь и ее качество в целом. В результате масштабного исследования, проведенного в Германии, выяснилось, что чем чаще люди читают книги, тем больше потока они испытывают в жизни; противоположная тенденция была выявлена в отношении людей, часто смотрящих телевизор.

А. К.: К сожалению, в настоящее время сфера досуга ориентирована на потребительство (консюмеризм). Распространение идеологии массового потребления привело к тому, что в число любимых видов досуга многих людей входит посещение магазинов. Примерно 70% американцев еженедельно посещают торговые центры с целью развлечения. По данным службы Gallup, среднестатистический американец тратит на походы в магазины 6 часов в неделю, на игру со своими детьми — 40 минут. Около 7% всех невосполнимых ресурсов, которыми мы пользуемся: электричество, бензин, бумага и металлы — идет главным образом на обеспечение нашего времяпрепровождения. Телевидение, ночные клубы, огромное множество механических развлечений созданы



для того, чтобы оживить чувства и увести нас от скуки.

Д. З. Это досуг, который предоставляет кто-то. Но наше ощущение счастья от проведения досуга совсем не зависит от количества материальной энергии, которую мы на него затрачиваем. Индивидуальные виды деятельности, которые требуют применения наших навыков, знаний и вложения эмоций, приносят нам такое же удовлетворение, как те виды деятельности, для осуществления которых требуется оборудование и энергия внешних факторов, а не наша собственная психическая энергия. Приятный разговор, работа в саду, творчество, добровольная помощь в больнице или открытие для себя чего-то нового не требуют от нас больших ресурсов, и в то же время мы получаем от них, по крайней мере, такое же удовольствие, как от вещей, которые требуют в десять раз больше материальных затрат.

А. К.: Почему мы проводим много времени, занимаясь тем, что менее всего способствует нашему хорошему самочувствию?

Д. З.: Пассивный отдых, в отличие от деятельности, требующей определенных навыков, редко вызывает чувство обеспокоенности: главным образом, он способствует расслаблению и вызывает в нас апатию. Однако, вероятность испытать «поток», занимаясь любимым делом, по данным Чиксентмихайя (автор «концепции потока» — прим. ред.), в два с половиной раза больше, чем при просмотре телевизора, и почти в три раза больше во время занятий активными играми и спортом. Рутинный же отдых приглушает сознание.

Вход в «поток». Шаг первый

А. К.: Значит, если мы заполняем свое свободное время пассивными видами раз-

* Участники беседы выражают признательность и благодарность Наталье Груздевой, преподавателю кафедры немецкого языка ВГПУ, за перевод разговора.

влечений, мы не получим большого удовольствия, однако избежим беспокойства?

Д.З.: Многие идут на эту сделку. Человеческому человеку нужна и структурированность, и свобода. И порядок, и хаос. Нужно и то, и другое, иначе наступает статичность. Хаос блокирует, порядок лишает гибкости. Поэтому «поток» — это очень узкая тропинка, состояние, которое длится недолго.

А.К.: Что нужно, чтобы испытать состояние «потока»?

Д.З.: Хороший вопрос. Сложность заключается в том, что «поток» нельзя купить, нельзя себя заставить войти в него. Важной предпосылкой, которая распространяется на любого, является создание атмосферы, в которой нет мешающих факторов.

А.К.: Отсутствие отвлекающих факторов позволяет нам фокусироваться. Учась концентрировать свое внимание, мы приобретаем контроль над своей психической энергией. Если внимание теряется, наше сознание начинает блуждать, в голову лезут мысли о проблемах, которые вызывают у нас беспокойство. Не всегда осознавая это, мы прибегаем к тому, что помогает заглушить негативные эмоции: просмотр телевизора, чтение длинных повествований (любовных романов, детективов), шопинг или алкоголь. Это быстрые способы сократить хаос в сознании, но они действуют короткое время.

Д.З.: Поэтому, если мы хотим испытать «поток», требуется приложить внимание, пока нам не начнет нравиться то, что мы делаем.

А.К.: Меня удивляет, как легко люди отказываются от нового опыта, объясняя свое поведение отсутствием интереса. Мир заполнен миллионами потенциально интересных вещей, которые можно увидеть, узнать и которыми можно заняться. Однако они не станут действительно интересными, пока мы не посвятим им свое внимание. Вместо того чтобы ждать внешнего стимула или чего-то, что обратит на себя наше внимание, мы можем научиться концентрировать его в большей или меньшей степени по своей воле. Способность контролировать свое внимание и заинтересованность соотносятся между собой, взаимно пробуждая и усиливая друг друга. Если вы заинтересованы в чем-то, вы будете концентрировать на этом свое внимание, а если вы будете концентрировать на чем-то свое внимание, то очень возможно, что вы заинтересуетесь этим.

Шаг второй

Д.З.: Человеку необходимо обладать «энергией активации» для того, чтобы получать удовольствие от разных видов деятельности. Поэтому второй важный момент — не должно быть перенапряжения или расслабленности. Состояние должно быть вызовом. Люди испытывают «поток»,

когда они чувствуют, что в данной ситуации перед ними стоят сложные задачи, и они обладают высоким мастерством для их выполнения.

А.К.: Вызов — это трудно. Приятно находиться в состоянии равновесия. Но в таком состоянии развитие не происходит. Вызов — шаг, который человек делает, выходя из равновесия. Что-то может не получиться, и это пугает.

Д.З.: Некоторым может помочь четкая формулировка или большая внешняя привлекательность вызова. Должна быть внутренняя тоска, стремление к чему-то. Очень часто бывает так, что достигнутая цель не радует, она не интересна. Но когда картина готова, художник ищет новый чистый холст. Возможно, есть шансы разбудить это стремление. Помните, как у Экзюпери: если хочешь показать, как построить корабль, не учи, как обращаться с топором, научи стремлению выйти в море.

Шаг третий

А.К.: Ты имеешь в виду третье условие вхождения в состояние «потока» — наличие цели?

Д.З.: В большинстве видов деятельности, вызывающих «поток», присутствуют ясные цели, четкие правила и немедленные результаты — комплекс внешних факторов, на которых фокусируется наше внимание и которые требуют от нас применения наших способностей, приложения энергии. И это именно те условия, которые обычно отсутствуют, когда мы проводим свободное время пассивно.

А.К.: Как сделать так, чтобы свободное время стало реальной возможностью испытать «поток»?

Д.З.: Использовать его для познания себя и окружающего мира. К счастью, в мире полно интересных вещей, которыми можно заняться. Только отсутствие воображения или отсутствие энергии стоят на нашем пути.

А.К.: Занятие отдыхом, который способствует развитию человека, не такое простое дело. Многие считают активным отдыхом путешествия. Однако часто это всего лишь бегство от рутины, перенос своего тела и привычек в новые декорации. Вопрос состоит в том, что есть активный отдых?

Д.З.: Активация тех сторон личности, которые не имеют прямого отношения к работе. Нужно заняться деятельностью ради нее самой, чтобы основной целью был опыт данной деятельности. Обращать больше внимания на то, что происходит вокруг, больше замечать и уделять время вещам ради них самих, не ожидая немедленной отдачи. Большинство из нас научилось экономить свое внимание, направляя его на сиюминутные нужды существования. Мы скупо тратим его только на вещи, которые способствуют нашему благополучию,

давая нам какое-то материальное или эмоциональное преимущество. В результате у нас практически не остается внимания, чтобы удивляться, узнавать что-то новое, сочувствовать, преодолевать границы, очерченные страхами и предрассудками. Не развитые в себе любопытство и заинтересованность стоит попробовать приобрести сейчас, до того, как станет слишком поздно улучшать качество своей жизни.

Следующий шаг заключается в том, чтобы каждый день переносить часть психической энергии на те дела, которыми вы не занимались раньше или на то, что вам нравится, но что вы редко делаете, поскольку это требует приложения усилий. Чтобы иметь замечательную жизнь, недостаточно быть счастливым. Важно быть счастливым, когда занимаешься вещами, которые развивают наши способности, помогают нашему росту и реализуют наш потенциал.

А.К.: Спасибо, Дитмар, за беседу. Позволю себе подвести ее итог. Активный отдых — это счастливая альтернатива отдыху рутинному. Можно приводить массу причин, по которым мы занимаемся пассивным времяпровождением, а можно просто увидеть, найти возможности для обретения интереса и вкуса к разным вещам. В этом есть и вызов, и то самое стремление-тоска, о котором ты говорил. Тогда наша русская ленивая тоска превратится в энергию творчества и активного времяпровождения, в тоску-стремление. **BB**



«Лучше читать, чем смотреть телевизор», — считает Дитмар ЗАКСЕР.

СТИЛЬНЫЕ ШТУЧКИ, или ЧТО ВАМ ВРЯД ЛИ ПОДАРИТ ДЕД МОРОЗ

ТЕКСТ: ВЯЧЕСЛАВ КЕСАРЕВ

Рынок так называемых гаджетов находится в постоянном бурном развитии. Новые смартфоны, планшетные компьютеры, нетбуки, медиаплееры, накопительные и узкофункциональные устройства анонсируются чуть ли не каждый день. Причем за стильным дизайном стоят все более мощные мобильные системы, основанные на современных нанотехнологиях. В этом номере мы рассмотрим лишь некоторые новинки мировой IT-индустрии.

Телефон с прозрачным экраном

Американский дизайнер японского происхождения Райан Ма (Ryan Ma) представил пару лет назад на суд общественности концепт прозрачного телефона Lenovo Glass Phone. По замыслу дизайнера Lenovo Glass Phone оснащен дисплеем не только прозрачным, но и сенсорным.

Недавно тайваньская компания издалека показала телефон S800 с прозрачным экраном, сообщает CNS. Она сделала презентацию своего нового телефона необычно — на показе мод. Устройство с цветным экраном, разрабатываемое в Lenovo, похоже, еще находится в стадии прототипа. Во всяком случае, компания не стала обнародовать его технические характеристики и ограничилась показом с подиума. Вместе с тем, речь определенно не идет о макете, поскольку модели, демонстрировавшие новинку, пользовались ею за кулисами, отмечает источник.

Непростая мышь для искушенных пользователей

Устройства ввода для настольных ПК уже давно стали любимой темой для творчества многих именитых дизайнеров. Вот и компания ASUS решила не отставать от конкурентов и совместно с дизайнером Дэвидом Льюисом выпустила альтернативную мышь для особых ценителей функ-

циональности и стиля. Речь идет о компьютерной мыши ASUS WX-DL. Новинка напоминает футуристическое устройство



из классической научной фантастики. Беспроводное устройство, выполненное в виде небольшого блюдца, изготовлено из алюминия, а на его верхней поверхности находится черная зона, чувствительная к прикосновению. Помимо оригинального дизайна, эта лазерная мышь может похвастаться современными технологиями. Мышь оснащена сенсорным интерфейсом и поддерживает скроллинг в четырех направлениях. Оптический сенсор с высоким разрешением 1200 dpi обеспечивает точную и уверенную работу мыши. Компьютерную мышь ASUS WX-DL можно использовать, в том числе, и как пульт дистанционного управления мультимедийными приложениями. Габаритные размеры мыши — 80x80x31,5 мм, масса — 62 грамма.

Не совсем смартфон, не совсем нетбук...

Что получится, если смешать функциональность смартфона и удобства нетбука? Правильно, получится не что иное, как новый

гаджет от японской фирмы Toshiba. Компактный смартбук Toshiba AC100 издалека выглядит как обычный нетбук, но при этом весит всего 870 грамм. Устройство «заточено» для работы в Интернете в условиях, когда долго нет возможности найти розетку. Попросту говоря, этот маленький компьютер может в режиме попеременного воспроизведения видео и веб-серфинга работать не менее 8-ми часов. Модель AC100 отличается широкими возможностями настройки под личные предпочтения и имеет экран 25,7 см. Благодаря использованию операционной системы Android компьютеру достаточно менее одной секунды для того, чтобы перейти из режима ожидания в полностью рабочий режим — как и смартфон, он всегда находится во включенном состоянии.

Всеобщая iМания продолжается

Новый планшетный компьютер iPad 2 от всемирно известной яблочной компании может быть выпущен уже в феврале 2011 года. По информации DigiTimes, первоначально Apple планировала начать серийное производство нового iPad уже в январе, однако позже выпуск новинки был отложен в связи с проблемами в работе ПО, выявленными в процессе тестирования. Новый завод Foxconn в Чэнду в настоящее время все еще находится в стадии подготовки к запуску. В новой модели появятся следующие новшества, которые будут отличать новую модель iPad от предшественницы: поддержка видеоконференций, улучшенная мобильность, порт USB, новая дисплейная технология и трехосный гироскоп. **BB**



В МИРЕ СКИДОК

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ШАЛУШКИНА,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОЮЗА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ГОРОДА ВОЛОГДЫ

По традиции декабрь — месяц предновогодних распродаж. В это время многие магазины обещают существенные скидки на товары. Вот только можно ли верить этим обещаниям?

На одной из сезонных распродаж в магазине одежды со скидкой была куплена женская куртка. В зале в момент распродажи висело объявление: «Товар, проданный со скидкой, обмену не подлежит». Краска на куртке оказалась нестойкой и потекла после первого же дождя. Имеет ли право покупатель обратиться в магазин с требованием поменять куртку на другую?

Ответ на этот вопрос будет дан ниже, а пока вернемся к теме предпраздничных распродаж. Их особенно широко используют магазины, торгующие одеждой и обувью, бытовой техникой и электроникой, парфюмерией и косметикой. Чтобы привлечь внимание посетителей, многие продавцы накануне праздников наряду со скидками делают покупателям подарки и проводят всевозможные лотереи.

Если продавец сделал скидку на товар — это его личное дело, стремление поскорей его продать. Если же он заведомо знал, что в вещи имеются дефекты, то должен был предупредить покупателя, и не на словах, а на бумаге.

Большинство экспертов сходятся во мнении, что распродажа — вынужденная мера для продавцов. Таким образом они обеспечивают себя средствами на покупку нового товара. Предпраздничные распродажи хорошо стимулируют торговлю, ведь покупатели в любом случае готовы потратить определенную сумму на подарки и их привлекают даже незначительные скидки.

Притом на распродажу выставляется, как правило, не больше 10-15% всего ассортимента продукции. Так что выбор в данном случае ограничен, и потребитель не всегда может найти нужную ему модель или подходящий размер. Нередко на распродажах человек покупает то, что ему по большому счету не нужно. Здесь налицо магическое воздействие скидок, ведь все мы хотим потратить как можно меньше, а купить как можно больше. Еще один психологический прием. Зачастую магазины заблаговременно повышают цены на самые ходовые



товары, а перед праздниками устанавливают на них скидки. Покупатель об этом не догадывается и радуется, что приобрел товар «по дешевке».

Но, как известно, за все приходится платить, в том числе и за пропуск в мир скидок. Иногда экономия от них получается гораздо меньше, чем сумма, которую придется за нее заплатить. К примеру, целесообразно ли оформлять дисконтную карту? Если вы посещаете этот магазин каждый день или довольно часто, то да. Если карту вам подарили за дорогую разовую покупку и в этот магазин вы приходите один, максимум два раза в год, такая карта не принесет вам особой выгоды. Можно заглянуть в тот же магазин, но в момент распродажи, и купить товар значительно дешевле. Кстати, дисконтная карта во время распродажи, как правило, не действует.

Выбирая товар на распродаже, обратите особое внимание на его качество и другие характеристики: комплектность, гарантийный срок, срок годности (особенно если речь идет о косметике, продуктах и тому подоб-

ное). Дело в том, что нередко скидки на товар делают не для того, чтобы освободить склад или распродать прошлогоднюю коллекцию, но и из-за качества самого товара. Например, нельзя продать за полную цену сервиз, в котором отсутствует пара чашек. В данном случае скидка на товар вполне оправдана. Так что настоятельно рекомендуем выяснить причину снижения стоимости товара до того, как вы его оплатите. Причем продавец обязан предоставить такую информацию потребителю, поскольку от нее напрямую зависят правовые последствия покупки.

А теперь обещанный ответ на вопрос о куртке, полинявшей после первого дождя.

Уцененный товар обмену подлежит! Как и любой другой товар, в котором обнаружались дефекты. Эту норму закона «О защите прав потребителей» должны усвоить прежде всего продавцы и не вводить покупателей в заблуждение.

Если продавец сделал скидку на товар — это его личное дело, стремление поскорей его продать. Если же он заведомо знал, что в вещи имеются дефекты, то должен был предупредить покупателя, и не на словах, а на бумаге, оформленной в виде акта уценки в двух экземплярах, под которыми каждая сторона ставит свои подписи. Такие товары обязательно должны иметь специальную маркировку, где указывается причина уценки.

В п.11 Правил продажи отдельных видов товаров говорится: «Если приобретаемый покупателем товар был в употреблении или в нем устранялся недостаток, покупателю должна быть предоставлена информация об этом. Об имеющихся в товаре недостатках продавец должен предупредить покупателя не только в устной, но и в письменной форме (на ярлыке товара, товарном чеке или иным способом)».

Теперь поговорим о правовых последствиях покупки товаров на распродажах. Если речь идет о качественном товаре, в котором в дальнейшем был обнаружен недостаток, покупатель может воспользоваться всеми правами, предоставленными ему ст. 18 Закона «О защите прав потребителей»: Это:

- соразмерное уменьшение покупной цены;
- замена на товар аналогичной марки или на такой же товар другой марки с соответствующим перерасчетом покупной цены;
- расторжение договора купли-продажи и возврат денег, уплаченных за товар.

А отговорки продавца, что, мол, товар был куплен на распродаже, на него предоставлялась скидка и поэтому поменять его невозможно, неправомерны.

Как видим, разница между распродажей и уценкой товара достаточно большая. В любом случае, прежде чем оплатить покупку, не поленитесь узнать, сможете ли вы вернуть или заменить товар. **BB**

ПОДАРКИ ВСЕГДА ПРИЯТНЕЕ ДАРИТЬ, ЧЕМ ПОЛУЧАТЬ!

ТЕКСТ: ЮЛИЯ НАУМОВА, ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ГЕРОЯ

Приближающиеся новогодние праздники — отличный повод для преподнесения подарков. Деловые партнеры оказывают знаки внимания друг другу, руководители поощряют подчиненных, да и коллеги в трудовом коллективе тоже поздравляют друг друга. Как правильно дарить бизнес-подарки? На этот и другие насущные вопросы мы попросили ответить Федора СУХАНОВА, директора компании «Арника», которое уже давно и весьма успешно работает на вологодском рынке деловых подарков и сувениров.



— Какие-то наиболее интересные заказы принимаете в канун этого Нового года?

— Под интересными заказами я понимаю необычный подход к изготовлению подарка. Ежедневники, планинги, которые заказывают чаще всего, — это все стандартно. Мне же нравится, когда люди, например, заказывают подарки, связанные с деятельностью компании. Мы сейчас, к примеру, можем предоставить около 110-ти тысяч наименований различных подарков. 90% из них, конечно, сделаны в Азии, и от этого никуда не деться. Оттуда, к примеру, идут все гаджеты. Но не правы те, кто считает, что европейского подарка сейчас не стало. Их основные поставщики сейчас — Италия, Испания, Германия. К сожалению, очень мало в доле поставляемых нами подарков экземпляров российского производства — только 3–4%.

— А что чаще всего дарят?

— Вообще, существуют подарки трех типов: так называемые «промо», которые идут «налево-направо», подарки «среднего звена», которые на предприятиях дарят топ-менеджерам или поставщикам, ну а VIP-подарки обычно предназначаются высшему начальству или руководителям городов, регионов и даже государства.

Но такая система обычно существует в крупных фирмах или предприятиях — там руководство подходит к подаркам наиболее продуманно. И теперь чаще подарки заказывают индивидуально, например, в соответствии с хобби человека.

Подарок вообще очень помолодел благодаря гаджетам. И сегодня очень популярно возвращение к истокам. И среди руководителей высшего звена теперь популярны, например, подста-

канники. Их можно выполнить в золоте, серебре, в позолоте, сделать именные. И людям это очень нравится. Востребованы комбинированные подарки, когда в одной упаковке несколько предметов разного предназначения, но одной направленности, допустим, туристической.

Большое внимание при выборе подарков уделяется корпоративному цвету. Фантазии на яркие краски и тона у вологжан не хватает. Что поделаешь, люди боятся взять на себя смелость...

— Дайте, пожалуйста, несколько советов, как правильно выбирать подарки.

— Конечно, подарки всегда приятнее дарить, чем получать. И от этого надо отталкиваться. Когда ты подарил подарок, и человек доволен, значит, ты выиграл не 100, а 300%. Взять любого крупного руководителя, сколько у него уже есть дорогих ручек и прочих сувениров! Но его «защепит» либо что-то, что сделано с юмором, либо то, что отражает его внутренний мир. Надо обязательно знать человека, которому даришь подарок. И к любому подарку нужно готовиться. У меня, например, когда я иду на день рождения к другу, огромный выбор сувениров, но я отдаю предпочтение тому, что близко именно ему. И необязательно это должен быть дорогой подарок. Это может быть приятная мелочь, которая затронет именно те струны, которые должна затронуть.

Любой подарок надо уметь подать: либо обыграть, либо рассказать историю, выбрать упаковку, либо изготовить сопроводительный документ и зачитать его. И ценность такого подарка увеличится. У нас, например, есть поднос в виде картины, и никто его долго не заказывал, пока мы не показали, как его использовать. Секрет в том, что у него есть подушка, которую кладут на колени.

И если у вас какие-то сомнения по поводу выбора подарка, приходите к нам! Расскажем, подскажем, удивим. **Р**

— По вашим наблюдениям, кто кому чаще дарит подарки — подчиненные руководителя или наоборот?

— Руководители предприятий обычно себя не балуют подарками, за свой счет их балуют подчиненные. И всегда руководители стесняются получать подарок, хотя, конечно, им это приятно. Ну и, конечно, самый популярный повод дарить подарки — это Новый год. Было бы так весь год, мы бы процветали.



г. Вологда, ул. Мира, 34, оф. 512.

Тел. (8172) 21-12-67, 72-11-18

www.arnika35.ru

ДОРОГОЙ ТЫ МОЙ...

Что дарить в рамках делового общения

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Вопрос о подарках только на первый взгляд кажется праздным, это один из самых деликатных аспектов в деловых отношениях. Подарок — это средство общения. И многое зависит от субординации, взаимопонимания, личных качеств, интересов сторон.

Конечно, универсальных правил в деле дарения подарков на все случаи жизни не существует. Однако есть общие нормы делового этикета, о которых и пойдет речь ниже.

«Сверху-вниз»

В деловом общении «сверху-вниз», т.е. в отношениях руководителя и подчиненных золотое правило этикета звучит так: «Относитесь к своему подчиненному так, как вы хотели бы, чтобы к вам относился руководитель». Не нужно обрывать любимчиками, наоборот, нужно относиться к сотрудникам как к равноправным членам команды. Это означает, что при определении, кому что подарить, следует исходить из принципа распределительной справедливости: чем больше заслуги, тем больше должно быть вознаграждение. При этом стоит поощрить свой коллектив даже в том случае, если успех достигнут главным образом благодаря успехам самого руководителя.

Если есть необходимость поздравить всех сотрудников (а перед Новым годом такая необходимость возникает во многих организациях), подарки лучше обезличить. В этом случае записные книжки, хорошие авторучки и т.п. — отличный деловой подарок.

В Новый год или Рождество принято отмечать тех своих коллег, которые работают с вами длительное время. В этом случае подарки сопровождаются персональными

записками (открытками). Ну, и, конечно, лучший подарок для работников фирмы или организации — это премия.

«Снизу-вверх»

В деловом общении между подчиненным и начальником общее правило делового поведения формулируется следующим образом: «Относитесь к своему руководителю так, как вы хотели бы, чтобы к вам относились ваши подчиненные». Это означает не быть подхалимом, иметь свой характер и принципы.

В этой связи для дарителя предстает весьма щепетильным вопрос о стоимости подарка. С одной стороны, она не должна быть высокой (а то потянет на лакейство или того хуже, на взятку), с другой — не очень низкой («хорошему начальнику — хороший подарок»). По западным меркам, подарок должен стоить в пределах 10—50 долл. Исключение составляют подарки, которые делают высшие должностные лица или которые преподносятся в наиболее важных случаях.

Деловой этикет гласит: «Никто из подчиненных не обязан делать подарки начальству. Дарение — это дело исключительно добровольное, и решение принимает сам даритель».

«По горизонтали»

Общий принцип делового общения «по горизонтали», т.е. между коллегами

(руководителями или рядовыми членами группы) гласит: «В деловом общении относитесь к своему коллеге так, как вы хотели бы, чтобы он относился к вам». Если вы затрудняетесь, как вести себя в той или иной ситуации, поставьте себя на место вашего коллеги.

Конечно, найти верный тон и приемлемые нормы делового общения с равными по статусу сотрудниками из других подразделений является непростым делом — в этом случае они нередко являются соперниками в борьбе за успех и продвижение по службе.

В то же самое время, пишет Владимир Лавриненко, автор книги «Психология и этика делового общения», это люди, которые вместе с вами принадлежат к команде общего управляющего. В рассматриваемом случае участники делового общения должны чувствовать себя равными по отношению друг к другу.

Если вы хотите сделать подарок деловому партнеру или крупному клиенту, специалисты рекомендуют следовать общим правилам:

— выбирайте подарок особо тщательно, показывая свой вкус;

— если подарок предназначен клиенту или партнеру, он должен быть тем или иным образом связан с продукцией фирмы или организации, ее услугами или областью деятельности;

— на подарке или сопроводительной открытке должны стоять реквизиты фирмы, но так, чтобы это не бросалось в глаза.

Принимая подарок, также следует помнить несколько заповедей этикета:

— всегда благодарите;

— всегда принимайте с выражением удовольствия, даже если такая вещь у вас уже есть или она вам вовсе не нужна;

— получив подарок от поставщика или клиента, поделитесь им со своими коллегами или подчиненными (если это, конечно, возможно);

— если вас по тем или иным причинам не устраивает подарок (дорогой, неподходящий), верните его. ☐

Услуга

«Электронный Календарь Праздников»

Вам больше не придется запоминать даты и ломать голову над подарком!

- напоминание о праздничной дате
- создание идеи подарка с учетом Ваших пожеланий
- оформление подарка
- доставка в Ваш офис
- экономия Вашего времени

Тел. 8 (8172) 720-747

Email: e-KalenDar@mail.ru



Поздравляем с Новым годом и Рождеством!

КраснаДар

- сувенирная продукция
- полиграфия
- текстиль
- пошив спецодежды, униформы для ресторанов и баров, промо-одежды.

ул. Челюскинцев, 9 (левое крыло), оф. 9

Тел. 8 (8172) 720-747, 720-385

Email: krasnadar@mail.ru



Фото предоставлено пресс-службой
Губернатора вологодской области

ТОНКАЯ РАБОТА

ТЕКСТ: АННА АРТЕМОВА

Главное культурное событие года. Уникальный музей. Редчайшая коллекция. Проект стоимостью 350 миллионов рублей. В Вологде открылся единственный в России Национальный Музей кружева. Полторы тысячи квадратных метров экспонатов, собранных со всего мира.

На церемонию открытия Музея кружева в Вологду приехали представители Министерства культуры РФ и больше десяти консулов зарубежных государств в Санкт-Петербурге, в их числе — консулы Анголы и Перу. Впервые на открытии музея ввели дресс-код: все гости должны быть с кружевными деталями в одежде. Нарушений замечено не было.

Как это было

Идея создания Музея кружева принадлежит Губернатору Вологодской области Вячеславу Позгалеву. История началась в 2003 году. Во время общения Президента Владимира Путина с народом к нему обратилась вологжанка Алевтина Ганина с просьбой помочь сохранить народные промыслы. Далее последовало поручение Президента — и в Вологодской области был предпринят целый комплекс мер для сохранения ремесел, создание музея кружева — в их числе. Он разместился в двухэтажном каменном

здании бывшего Госбанка на Кремлевской площади, 12 — объекте культурного наследия федерального значения конца XVIII века.

Здание связано с именами двух известных в прошлом вологжан. В середине XIX в. его владельцем был Александр Васильевич Сорокин. Выходец из удельных крестьян села Турундаево Вологодского уезда, наживший в купечестве немалый капитал, неоднократно избирался гласным Вологодской городской Думы и два срока был городским головой Вологды. В 1859 году Сорокин продал дом подполковнику Николаю Петро-

вичу Брянчанинову, который принадлежал к известному в Вологодской губернии дворянскому роду. Мать Святителя Игнатия Брянчанинова Софья Афанасьевна приходилась Николаю Петровичу троюродной сестрой. Николай Брянчанинов был Вологодским уездным предводителем дворянства, гвардии подполковником в отставке. В 1861 году дал полную вольную всем своим крестьянам, за что пользовался у них уважением и почетом до самой своей смерти.

В XX веке здание на Кремлевской площади стало государственной собственностью. В нем долгое время располагалось отделение Центробанка России. Бывший председатель финансового учреждения Виктор Геращенко откликнулся на личную просьбу Вячеслава Позгалева и отдал региону ранее принадлежащее его ведомству здание на Кремлевской площади.

Чтобы памятник архитектуры XVIII века стал музеем, потребовалось 5 лет ремонтно-реставрационных работ и 300 млн рублей. Деньги выделялись из областного и федерального бюджетов.

Новый филиал Вологодского государственного историко-архитектурного музея-заповедника отвечает всем требованиям безопасности. Техническое и экспозиционное оборудование позволяет поддерживать в помещениях необходимый микроклимат, защищать экспонаты от пыли и солнечных

лучей. Кружевные панно, скатерти, салфетки расположены в специальных вертикальных стеклянных витринах и кассетницах, которые соответствуют европейским критериям защиты от непреднамеренного разрушения и взломов.

Для оформления помещений музея использовали итальянский мрамор и чешские люстры. Над стилем музея работали только вологодские специалисты: художники, дизайнеры, фотографы. Все интерьеры здания созданы в единой стилистике. Кружева не только в витринах — в гардеробе и фойе, на зеркалах, фотографиях и стенах.

Стенды в Музее кружева кораллового, жемчужного и синего цветов. Экспонаты пришивали к ним специальными иглами. Пришивали бережно — кружево тонкое, а многие работы реставрировали специально для музея.

Формирование будущей экспозиции музея велось на протяжении всех пяти лет его строительства. По специальным эскизам были изготовлены в специализированных театральных мастерских костюмы конца XIX — начала XX веков; приобретены авторские кружевные изделия ведущих кружевниц Вологды и образцы кружева зарубежных кружевных центров Франции, Бельгии, Германии, Австрии и Польши.

Узоры

Экспозиция Музея кружева, которую сейчас могут увидеть вологжане и гости города, построена в хронологическом порядке и включает в себя более 500 экспонатов.

Первый зал посвящен европейским кружевным центрам: Германии, Франции, Польше, Словакии, Испании, а также эпохе зарождения искусства кружевоплетения (XVII-XVIII века), когда плели из золотых

и серебряных нитей. Основная экспозиция, посвященная основанию и развитию традиционного художественного промысла Вологодчины и мировым тенденциям развития кружевоплетения с конца XIX — начала XXI веков, разместились в анфиладе залов второго этажа здания. Экспозиция Музея кружева раскрывает пять тем: «Кружево в культовых предметах XVII-XIX вв.», «Кружево в крестьянском костюме и этнографическом текстиле», «Кружевные изделия 1920-40-х годов», «Кружевные центры Европы и России», авторские произведения художников объединения «Снежинка». Здесь же будут проходить показы модных коллекций костюма, причем показ ретро-спективного и современного костюмов будет дополняться этнографическими фотографиями и фотографиями с изображениями моделей из журналов мод.

Экспонаты для нового Музея везли со всего мира. Но главное здесь — творения вологодских мастериц. Есть старинное кружево, которое пережило века и долгую и трудную реставрацию. Есть современное — шали и даже свадебные платья. Заглавное произведение всей экспозиции — скатерть Виктории Ельфиной. 20 лет придумывала кружевница этот образ — сплетенный на коклюшках «Русский север». Новогодняя ночь, падающий снег, тишина, мороз. 3 метра в диаметре. Ни одна снежинка не похожа на другую.

Впервые у посетителей музея появится возможность не только рассмотреть

образцы в витрине, но и заглянуть в шкафы. В ящиках также хранятся музейные экспонаты. Подобный метод хранения уже используют многие музеи мира. Кстати, кружево, убранное в шкаф, лучше сохраняется, потому что защищено от солнечного и электрического освещения.

В фондах только что открывшегося музея уже более 3-х тысяч работ. Экспозиции будут регулярно меняться.

Оплетенные кружевом

В Музее кружевом можно не только любоваться, но и научиться создавать его. В учебном классе на партах не учебники, а подушки и валики с коклюшками. Узор проецируется на специальную доску. Проблем с вдохновением у начинающих мастериц быть не должно — в залах музея много пространства, воздуха и света, а из окон вид на Софийский собор и стены Кремля.

В первом в России Музее кружева уже побывало несколько тысяч посетителей — это туристы из других городов и стран, вологодские школьники и семьи.

Уже достигнута договоренность об использовании площадок музея для проведения в 2011 году Международного фестиваля кружева, который должен стать традиционным. **БН**

Губернатор области Вячеслав ПОЗГАЛЕВ на открытии музея: «Это возвращение в прошлое. И точка опоры, для того чтобы идти в будущее».

Наша справка

Своеобразие вологодского кружева — в богатстве и разнообразии узоров, чистоте линий, мерных ритмов орнаментов, в делении «строения» кружева на узор и фон. Эти художественные особенности сложились уже в XVII-XVIII веках. До XIX века кружевоплетение имело характер домашнего художественного ремесла. В 20-х годах XIX века в окрестностях Вологды была основана кружевная фабрика, на которой работали десятки крепостных девушек-кружевниц. В середине XIX века кружевоплетение на вологодской земле превратилось в промысел, которым занимались тысячи мастериц в разных уездах. В 1893 году плетением занимались четыре тысячи мастериц, в 1912 году — уже почти сорок тысяч. Известность вологодского кружева перешагнула границы страны. Мода на него охватила многие страны Европы.



ЭКОНОМИКА

**Долгин А. Б. Манифест новой экономики.
Вторая невидимая рука рынка.**

М.: «АСТ», 2010. 256 с.

По мнению автора — профессора ГУ ВШЭ, бизнесмена и управляющего рекомендательным сервисом «Имхонет», новая экономика — это прежде всего экономика личного времени людей. Важнейший инструмент для ее оптимизации — клубы, т. е. различные объединения людей по интересам. Качество жизни конкретного человека зависит от того, какие люди его окружают, и от характера взаимодействия с ними.

Автор не ограничивается теорией, рассматривая в книге практические вопросы: что такое вторая рука рынка, и как она действует, как связаны между собой талант, успех и «звездность», как заработать в социальных сетях, по какой бизнес-модели будут развиваться индустрии развлечений и медиа, как измерить культурные

ценности и т. д. Так, например, мерилем культурной ценности (равно как и любых коммуникаций, не обязательно художественных), считает Долгин, является количество «хорошего» (качественного) времени, которое слушание/смотрение/чтение/общение породило в людях: чем большему числу людей понравилось и чем сильнее понравилось, тем больше ценность. «Интернет позволяет собрать и суммировать эти данные, — говорит автор. — В дальнейшем при планировании своего времени мы придем к некому подобию бухгалтерии, как это имеет место в реальной большой экономике или в составлении семейного бюджета. Аналогичная статистика и учет будут вестись в символическом поле, ими будут пользоваться как инструментом рационального выбора».

Полнотекстовая версия книги выложена для чтения и скачивания на сайте www.adolgin.ru.



МЕМУАРЫ

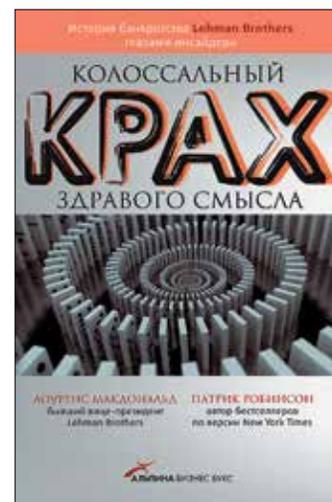
**Макдональд Л., Робинсон П. Колоссальный
крах здравого смысла.**

М.: Юнайтед Пресс, 2010. 336 с.

Лоуренс Макдональд занимал пост вице-президента банка Lehman Brothers, чей крах в 2008 году стал одной из главных вех мирового финансового кризиса. Четвертый по величине на Уолл-стрит инвестбанк массово скупал проблемные активы, а за собственными не следил. Топ-менеджеры охотились на крупные бонусы, о последствиях никто не думал. Все это известно даже слишком хорошо, однако от книги все равно не оторваться: автор мог бы превратить ее в развернутое чистосердечное признание, но вместо этого написал захватывающий «репортаж с петлей на шее».

Главная идея, которую проповедует Макдональд: «Ни один банк не должен был считать себя «слишком большим, чтобы обанкротиться», тогда у нас до сих пор была бы настоящая капиталистическая система вместо того чудовища с государственными гарантиями, которое является подлинным наследием прошлогоднего кризиса».

Что касается соавтора банкира, то это британский писатель и колумнист, чьи последние книги посвящены финансовым кризисам, с которыми столкнулся мир в XXI веке.



НОН-ФИКШН

Веллер М. Человек в системе.

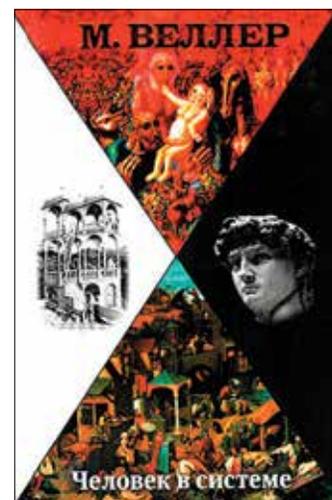
М.: «АСТ», 2010. 573 с.

«Каждый из нас отлично знает, как он хочет жить. Почему в реальности он живет иначе, даже если его, кажется, может быть, похоже, никто силком не заставляет?.. Почему мы вместе другие, чем по отдельности?.. Кто наш враг и как с ним бороться?» Эти общие вопросы о месте человека в обществе, о человеческой природе, взятые из начала книги, задают тон всем дальнейшим рассуждениям Михаила Веллера.

В своей новой работе, построенной по типу «заметок на полях» и «мыслей по поводу», автор во вникает в тайны человеческих конфликтов

и парадоксы социального устройства общества, то объясняет читателю, что из себя представляет, по его мнению, история, наука и философия. Как всегда, язык автора легок и ироничен, а открытия порой весьма неожиданны. Так, например, он убеждает нас, что человек потребляет энергии впятеро больше, чем любое животное, а «действовать важнее, чем жить»...

Остается добавить, что «Человек в системе» продолжает темы предыдущих работ Веллера: «Все о жизни», «Кассандра», «Великий последний шанс» и других.



АНИМАЦИЯ

Бесподобный мистер Фокс/Fantastic Mr. Fox

Реж.: У. Андерсон. США, 2009.

Так уж повелось, что в преддверии Нового года производители эртертейнмента потчуют зрителя самыми разными мультиками и семейными фильмами. Количество при этом отнюдь не перерастает в качество, поэтому тем, кто ценит хорошую мультипликацию, но не гонится за новинками, в дни новогодних каникул рекомендуем посмотреть «Мистера Фокса».

Мультфильм этот более чем оригинальный. Прежде всего, он совершенно не «детский», здесь нет никаких перекосов из серии «милые лесные зверушки и злобные человеческие твари, охотящиеся за зверушками»,

зато есть хороший сюжет, определенный драматизм, ненавязчивая мораль и тонкий юмор. Кроме того, эта анимационная картина снята как нормальный художественный фильм — с крупными планами, прочувствованными диалогами, психологическими проблемами героев (мистер Лис — бывший вор, а ныне уважаемый глава лисьего семейства — несмотря на предостережения жены, решает ограбить нескольких фермеров).

Фильм снят в кукольной технике, что несколько не усложняет восприятия, наоборот, персонажи кажутся более живыми



и естественными, нежели многочисленные современные герои, нарисованные с использованием компьютерной графики.

Кстати, в свое время «Мистер Фокс» получил две номинации на «Оскар», а также еще 13 наград и 18 номинаций.

НАШЕ КИНО

Кочегар

Реж.: А. Балабанов. Россия, 2010.

Один из самых заметных отечественных фильмов последнего времени из условной категории «не для всех». Он рассказывает историю о провинциальном кочегаре, который сжигает в топке не только уголь, который «на ура» дает его страна, но и «мертвые души».

Бывший майор-афганец, якут по национальности, сидит в своей кочегарке, отрезанный от мира, и двумя пальцами на старой печатной машинке пытается набить роман об истории якутов, к которым пришли злые люди извне. Рядом вьются живые, непрерывно сжигающие мертвых, — майору объ-

ясняют, что так надо. У героя, вроде бы контуженного на войне, есть дочь, преуспевающая владелица мехового ателье. Остальные персонажи, появляющиеся по ходу весьма медленного повествования, — мелкие бандиты и люди из их окружения. С самого начала становится ясно, что добром эта история не кончится. Зрительские ожидания оправдываются, когда в одном из трупов, привезенных на сожжение, кочегар узнает свою дочь...

Предыдущие фильмы Балабанова: «Груз 200» и «Морфий» — закрепили за ним славу мизантропа и пессимиста. Между тем,



в «Кочегаре», несмотря на обильные жертвоприношения, гораздо более явно проявляется его специфический гуманизм и даже, как бы это странно не прозвучало после всего вышесказанного, сентиментальность.

ДРАМА/БИОГРАФИЯ

Социальная сеть/The Social Network

Реж.: Д. Финчер. США, 2010.

Марк Цукерберг, основатель одной из самых популярных в Интернете социальных сетей Facebook, предстает здесь очень своеобразным «героем поколения». При всей своей гениальности он — мелкий пакостник-инфантил (взломал университетскую базу данных, чтобы просматривать чужие фото, украл бизнес-идею, «кинул» друга на деньги, нахамил следственной комиссии и т. д.), который по большому счету не знает, что делать со свалившимися на его голову миллиардами долларов.

Но популярность фильма (причем как среди кинокритиков, так и среди зрителей) было бы неверно объяснять обилием «жареных» фактов и интимных подро-

стей прижизненной биографической экранизации.

Фильм о создании Facebook на самом деле рассказывает не столько о том, как строится инновационный бизнес, сколько подводит итоги для целого десятилетия. Там, где у другого режиссера получилась бы очередная «история успеха», производственная драма на фоне высоких технологий, Дэвид Финчер, по мнению критиков, делает практически невозможное: он фиксирует на пленку эфемерный дух нулевых, эпоху, ключевыми понятиями которой стали эскапизм и социопатия. На вопрос, что же такое Facebook, автор отвечает жестко и бескомпромиссно. Это сумма частных одиночеств, сотканная



в громоздкую паутину; виртуальный мир, в который приходят, чтобы одновременно найти и потеряться; в конце концов, это зеркальное отражение нынешней действительности.



ИТАЛЬЯНСКАЯ КЛАССИКА

ТЕКСТ: МИХАИЛ АЛЕКСЕЕВ

Отправляясь впервые в Италию, не пытайтесь объять необъятное. Для первого раза вполне хватит обзорной экскурсии по пяти-шести городам этой гостеприимной страны. К следующей поездке вы уже сами сможете скомпоновать индивидуальный тур. Выбор просто огромен: экскурсии по историческим местам и музеям, паломнические поездки, отдых на море или озерах, поездки на яхте, шопинг и посещение распродаж, лечебные или косметические туры, музыкальные фестивали и карнавалы, горнолыжные курорты, молодежный рейв, термальные источники, знакомство с гастрономическими достопримечательностями, кулинарные изыски и, конечно же, местные вина!



Возможно, вы захотите прокатиться по Апеннинам за рулем арендованного авто — прекрасные дороги позволят вам открыть «свою» Италию. Хорошей идеей будет провести весь отпуск в Риме. Вечный город и расположенный там Ватикан достойны этого. Однако для первого знакомства с Италией все-таки лучше взять групповой тур с посещением Севера и Центра страны. За приемлемые деньги вы ознакомитесь с основными достопримечательностями, сфотографируетесь на их фоне, отдохнете на побережье и пробежитесь по магазинам.

Итальянцы — патриоты своей страны, они обожают, когда вы обращаетесь к ним на родном языке. Не полнитесь, выучите перед поездкой с десяток фраз: этого достаточно, чтобы получить удовольствие от общения. Наш гид, прекрасно говорящий на русском, буквально расцветал, когда к нему обращались по-итальянски и тут же принимался ставить нам произношение. Где бы мы ни были, везде

чувствовали доброжелательное отношение к себе. Каждый встреченный нами готов был объяснить, как и куда пройти. Причем языкового барьера мы практически не ощущали. Если не хватало слов — в ход шли жесты, к тому же в русском полно слов с латинскими корнями. Во Флоренции полицейский по нашей просьбе даже остановил такси и помог нам загрузить вещи, сдерживая поток транспорта.

Италия — недешевая страна. 30 евро на человека в день — это минимум только на еду. В крупных туристических центрах стоимость обеда может доходить до 60-ти евро. Однако не жалейте денег, в Италию стоит ехать только ради знаменитой кухни и вин. Лазанья, ризотто и карпаччо, пицца и паста, кьянти, граппа и домашнее вино не оставят вас равнодушными. Выбор кафе, ресторанов, баров и закусочных на любой аппетит и кошелек. В Италии почти не пьют чай, зато обязательной является крохотная чашечка крепчайшего кофе. В ней заключен мощный заряд энергии, подумайте о сердце, прежде чем заказывать вторую порцию бодрящего напитка. Обязательно стоит попробовать итальянское мороженное. В нем натуральные ингредиенты: сливки, фрукты, шоколад и печенье. Лучшее мороженное готовят прямо в небольших домашних кафе. Если вы хотите сэкономить, не садитесь за столики — там кофе, сок и мороженое обойдутся в два раза дороже, чем выпить у барной стойки. Не забудьте про чаевые — 10% от заказа.

Походы по магазинам — отдельное удовольствие: продавцы здороваются с каждым покупателем, рассчитывая на ответное при-



ветствие. Италия знаменита своей роскошной обувью, сумками, изделиями из кожи — все это здесь самого лучшего качества в мире! Совсем скоро начнутся Рождественские распродажи, на которых можно купить дизайнерскую одежду и обувь со скидкой до 70-ти процентов. Самое приятное, что даже в Риме и Милане вы не увидите толп озабоченных покупателей. Спокойствие и вальяжность — вот отличительная черта местного шопинга. Даже если вы приедете в Италию вне сезона распродаж, к вашим услугам outlets — торговые центры, где представлена одежда, обувь разных брендов прошлых сезонов с серьезными скидками круглый год. В выходные там довольно много покупателей — закупаются не только туристы, но и сами итальянцы, а вот в будни вас будут буквально заманивать скидками. Как это и произошло с нами. Брендový костюм, который стоил 2500 евро, нам отдали в десять раз дешевле. Практически в каждом крупном магазине вы можете оформить tax-free, если сумма покупок превысила 155 евро. Налоги с товаров вам вернут наличными при вылете из Италии на таможене.

Но самое главное в любом городе Италии — это бережно хранимое историческое наследие. Такого количества архитектурных памятников, музеев и храмов вы не встретите больше нигде. Суперсовременная архитектура может соседствовать с застройкой тысячелетней давности. Причем это не «лужковский новодел», а реальные развалины времен расцвета Римской империи. Связь времен особенно сильно ощущается в столице страны. Из окон нашей четырехзвездочной гостиницы с кондиционерами и Wi-Fi можно было любоваться римским форумом, в полудне ходить — Ватикан. Никаких запретов на фотосъемку, нарядные гвардейцы позируют всем желающим. Папу мы не видели, зато нам показали балкон, с которого он каждый год обращается «к городу и миру». Отправляясь на экскурсию, лучше надеть кроссовки или другую удобную обувь — ходить придется много. Ну, а в стоящей на воде Венеции нам выдали резиновые сапоги и зонты. Важно быть пунктуальным — экскурсионный автобус отходит точно по расписанию и не ждет опоздавших.

Изюминкой нашего путешествия стало посещение республики Сан-Марино, окруженной со всех сторон территорией Италии. Площадь этой страны — всего 60 кв. км, население — 30 тысяч человек. Получить гражданство Сан-Марино можно или по рождению, или после 30-ти лет легального проживания на территории республики.

Семь дней в Италии пролетели как один. Неисследованным остался Юг страны, и это повод вновь прилететь на Апеннины. **БВ**

Благодарим за помощь в подготовке материала руководителя ТБ «Гулливёр» Ирину ЗАВЬЯЛОВУ.



РЕКЛАМА



Северсталь

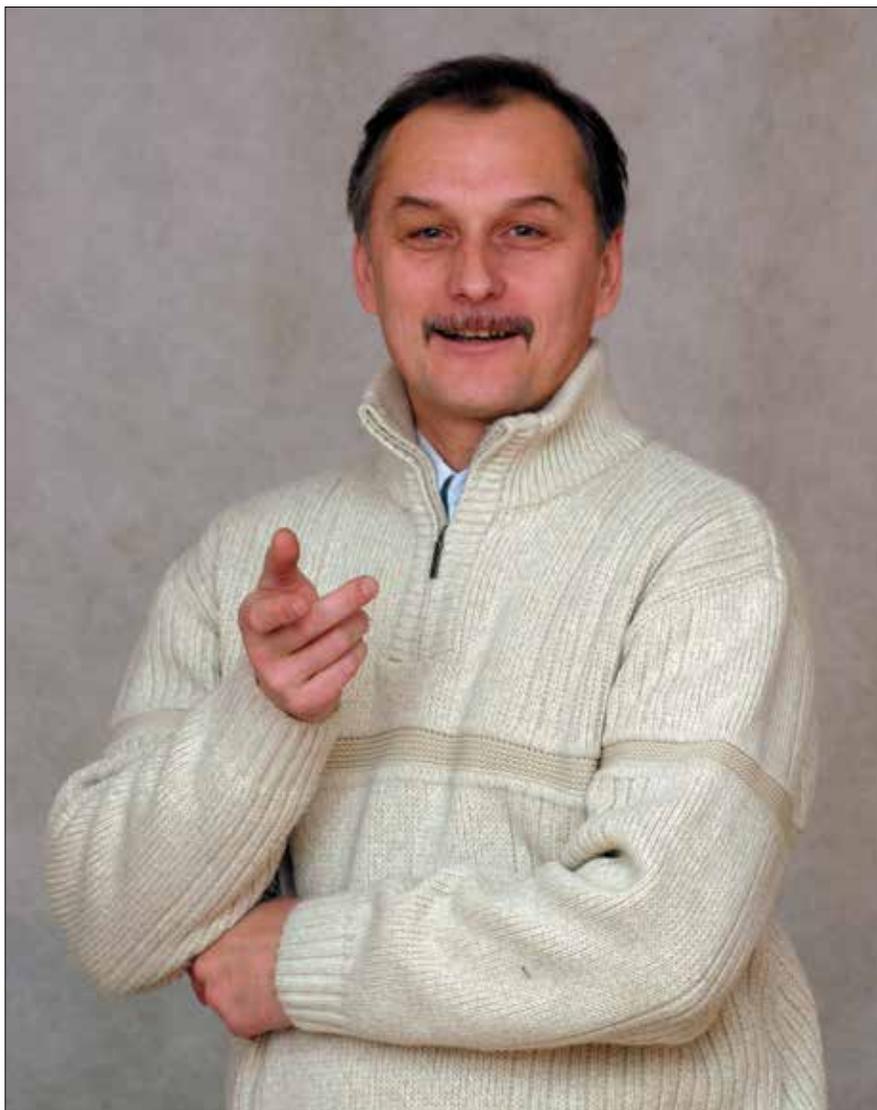
АВИАПРЕДПРИЯТИЕ «СЕВЕРСТАЛЬ»

Аэропорт Череповец

Расписание регулярных рейсов зима 2011 (время местное)*

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

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



НАСТОЯЩИЙ ПОДПОЛКОВНИК

ТЕКСТ: ЮЛИЯ НАУМОВА, ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ГЕРОЯ

Маленькое или большое хобби есть, наверно, у каждого, и по тому, чем человек занимается в свободное время, о нем можно сказать многое. Хобби нашего героя — дача. Оно появилось у него около 20-ти лет назад вместе с большим дачным участком недалеко от Вологды, рядом с поселком Майский. В те годы Сергей Голубев был командиром Спецназа, позже — командиром Вологодского ОМОН. И отдыхать от напряженной работы он решил за городом. На приобретенном участке сам, с помощью двоих сыновей, тогда еще капитан Голубев начал строить дом.

Очень умелые руки

Участок Сергею Александровичу и его семье достался в малюсенькой деревне в три дома. Среди жителей — одного местного и двух дачников — сразу же были выбраны «народ» и руководители. Регулярно втроем организовывали «сельские советы», где не только о житье-бытье говорили, но и устраивали маленькие застолья.

«Участок у нас 25 соток, — рассказывает руководитель территориальной избирательной комиссии города Вологды Сергей Голубев. На одной половине мы отдыхаем и на второй — там у нас огород — тоже отдыхаем. Потому что у жены, например, «сидячая работа», и отдыхать активно нам обоим просто необходимо. А сколько времени нужно, чтобы привести это великолепие в порядок, сколько нужно выкосить, и не всегда электрической косой — косим вручную! Жена очень любит выращивать цветы, и их на нашем участке много. Нужно ведь от всего получать удовольствие, на даче тоже должно быть красиво. А еще на участке у меня висит российский флаг. Я патриот и, если флаг истреплется за зиму, весной обязательно вешаю новый».

На участке, который около 20-ти лет назад достался семье Голубевых, был дом — старый, построенный, наверно, 100 лет назад. «Я покупал его у женщины с очень известной фамилией, если можно так сказать, — вспоминает Сергей Голубев. — Она была дальней родственницей одного из первых лиц государства на тот момент. В свое время эта женщина работала дояркой, и ее очень уважали — из сельсовета за ней даже посылали лошадь. Была на участке и банька по-черному. Участок она мне продавала так, как будто продавала не только землю, но и все, что там находится (смеется): деревья, кусты и даже воздух и пять скворечников, которые на тот момент были на участке. Но место очень красивое, и земля на участке хорошая. У нас пять огромных дубов в несколько обхватов и такие же огромные березы».

Позднее Сергей Александрович уже сам заменил на участке некоторые кусты и плодовые деревья. А дом обновляет и до сих пор: вот теперь под самой крышей появился второй этаж. Строителями были родители Сергея Александровича, сам же он этому мастерству не учился, поэтому уверен, что умение строить передалось ему с генами. Однако шутит, что, наверно, если был бы строителем и инженером, дом стоял бы нетронутым до сих пор, а так все эти 20 лет приходится что-то доделывать, переделывать, обновлять.

А теперь обновление ждет и участок перед домом. Около двух лет назад Сергей Голубев стал дедом, и теперь, когда внучка подросла, специально для нее около дачи проявится песочница, деревянные домики и горки. «Все это мы будем делать со сватом, — рассказывает Сергей Александрович. — Планов много!



И это радует, ведь когда что-то делаешь своими руками, результат совершенно другой. Получаешь от этого истинное удовольствие. Если же все заказывать, а сейчас у меня есть такая возможность, и пойти простым путем, такого удовольствия уже не получишь. Приятнее делать самому, с удовольствием. Ну а самый приятный отдых — это труд во благо своей семьи».

На участке у дома есть и пруд. Раньше в нем водилась не только рыба, но и разная другая живность, и даже ондатры. А буквально в 150-ти метрах от дома — лес, и на участок постоянно прибегают то зайцы, то ежи, то белки. «И все это в 15-ти минутах езды от города! — восхищается наш герой. — А поначалу у нас и курицы были. В определенный момент «позавидовал» местному жителю, у которого хозяйство, и подумал, а почему бы не завести и мне. И вот пока у нас были курицы, дети каждый день по 9-10



яиц собирали. А теперь я хочу возобновить это занятие — снова заведем куриц. Сейчас на это и времени больше».

Есть на участке у Сергея Голубева и колодец, и баня. И они тоже сделаны руками главы семейства. Баня, уверен наш герой, — это особый ритуал и ни с какой модной нынче сауной не сравнится. И париться обязательно нужно с веником. А в бане у него каменная печь с двумя уровнями камней, поэтому тепло там сохраняется и на следующий день.

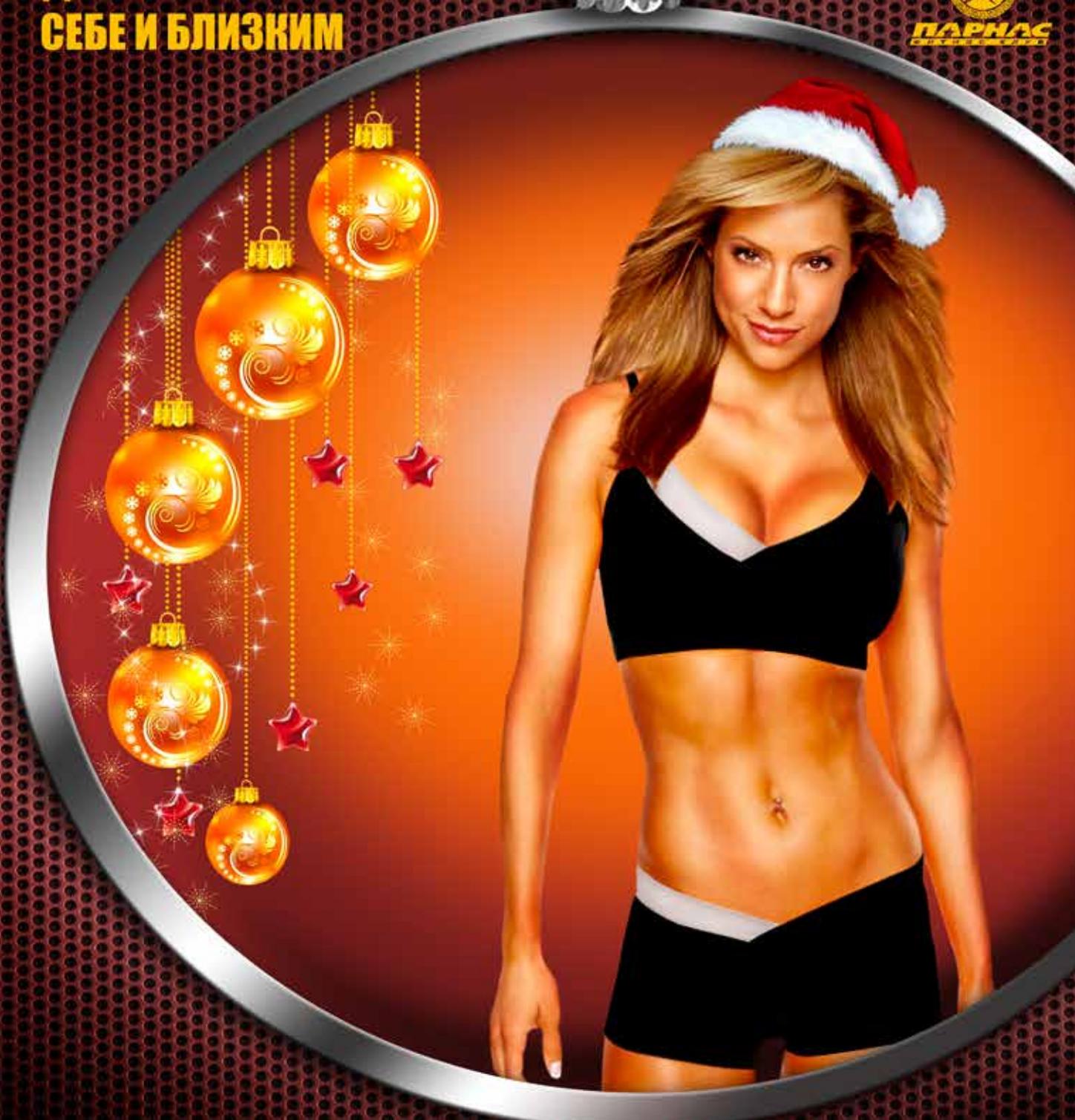
Дачное вдохновение

На даче семья Голубевых отдыхает не только летом: все зимние праздники отмечаются тоже там. И это не только Новый год и Рождество. 15 января у Сергея Александровича День рождения. И в этот день семья тоже всегда на даче. «Ну что сидеть в городе в стенах? — удивляется он. — На даче всегда свежая рыба, самая вкусная продается

в местном магазинчике, шашлычок. На природе отдыхать и отмечать праздники очень хорошо. А летом — какие здесь звуки! Это что-то невероятное! Звук дождя, птицы поют. Даже прилетают совы, но их мы гоняем — уж слишком много от них шума».

Такая обстановка рождает вдохновение. Сейчас Сергей Голубев пишет вторую книгу о спецназе. Книга «Подсолнухи» — о чеченской войне, через которую прошел сам Голубев и его однополчане, увидела свет несколько лет назад. Хроника тех событий, фотографии из горячих точек — творение подполковника Голубева оказалось не просто книгой воспоминаний, которые дороги бойцам и их родным, а учебником по истории событий на Кавказе. Вторая книга — ее рабочее название «Как все начиналось» — должна выйти в следующем году к 20-летию создания отряда специального назначения Вологодской области. И об этом хобби Сергея Голубева мы расскажем читателям журнала «Бизнес и Власть» в рубрике «Книги». 55

**ПОДАРИ ФИТНЕС
СЕБЕ И БЛИЗКИМ**



***ПОДАРОЧНЫЕ СЕРТИФИКАТЫ:**



Клубные карты: индивидуальные, семейные, корпоративные от 12000 руб./год.

Абонементы: аквааэробика, сайкл-студия от 1320 руб./мес.

Абонементы для детей с 3-х лет: танцевальная студия, обучение плаванию от 950 руб./мес.

Подарочные сертификаты на услуги салона красоты можно оформить на любую сумму.

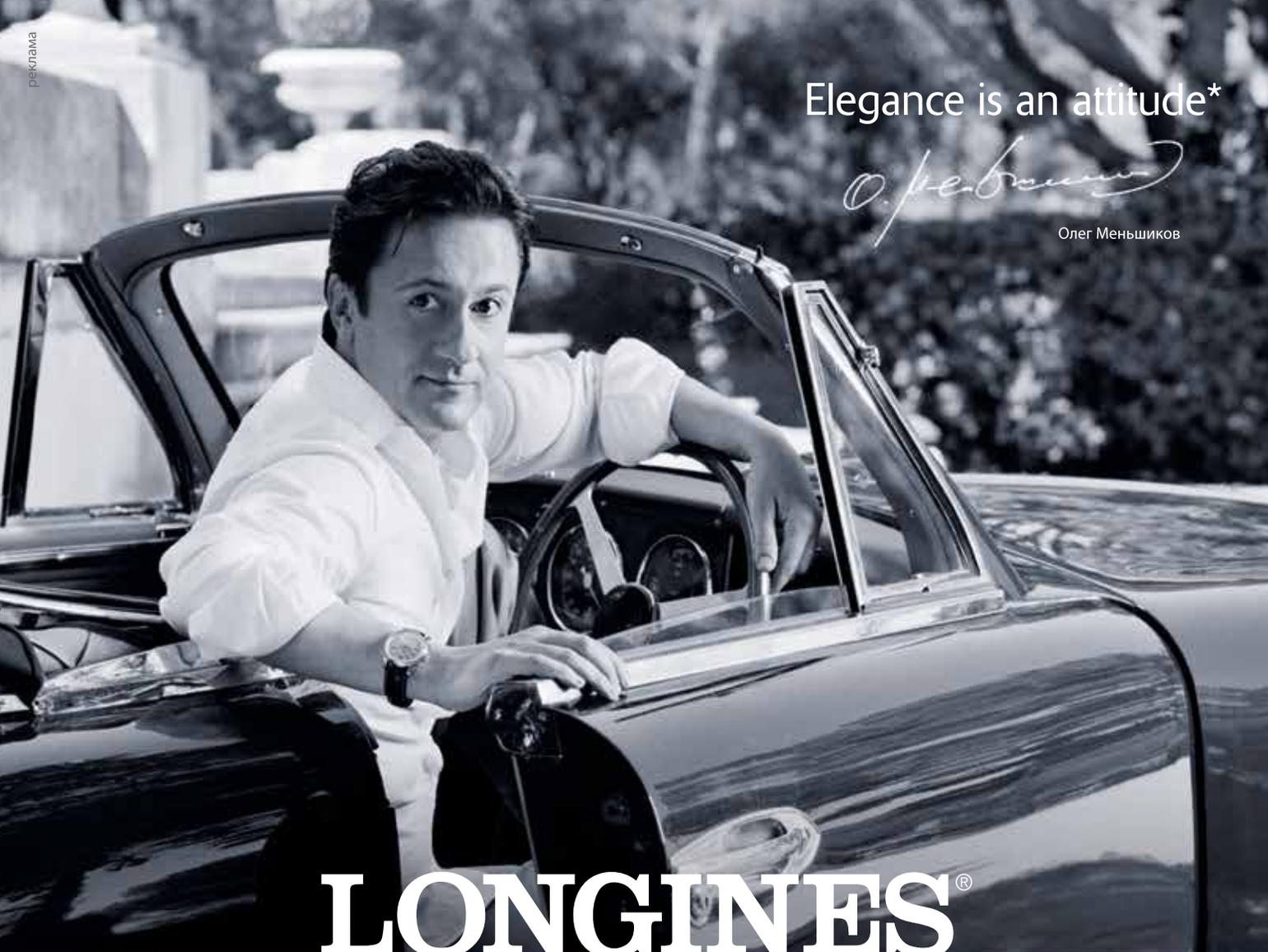
*Сертификаты на клубные карты и абонементы можно приобрести на срок от 1 до 12 месяцев.

ВОЛОГДА. ПЕТИНА 10, Т. 52 22 52, WWW.PARNAS-VOLOGDA.RU

Elegance is an attitude*

О. Меньшиков

Олег Меньшиков



LONGINES®



The Longines Master Collection Retrograde

