

ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА И НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ
КИСЛОЕ СОСТОЯНИЕ, ИЛИ ЧТО ПРОИСХОДИТ В МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА
СПЕЦПРОЕКТ: ПРОФЕССИОНАЛЫ ИНДУСТРИИ РАЗВЛЕЧЕНИЙ О СЛАГАЕМЫХ ПРАЗДНИКА

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной деловой журнал

№6(47) декабрь 2013 - январь 2014

И Н Ф О Р М А Ц И О Н Н О Е И З Д А Н И Е



Юлия Балашова:

**«Перемены несут в себе новые возможности.
Ваш путь к успеху – управление переменами»»**

ISSN 2074-5087



9 11772074 11508706

\$4 МИЛЛИОНА

EUR/USD



На этой сделке
наши клиенты заработали **7,3%**

Золото



На этой сделке
наши клиенты заработали **60,23%**

А СКОЛЬКО ЗАРАБОТАЛИ ВЫ?

г. Вологда, ул. Кирова, 21, офис 313
+7 (8172) 21-21-08, +7 (8172) 21-21-13
e-mail: vologda@partners.fxclub.org

ЗАРАБОТАЛИ КЛИЕНТЫ FOREX CLUB С НАЧАЛА 2014 ГОДА

Нефть Brent



На этой сделке
наши клиенты заработали **36%**

USD/RUR



На этой сделке
наши клиенты заработали **23,8%**

НАСКОЛЬКО ДОХОДНЫ ВАШИ ИНВЕСТИЦИИ?

ForexClub 

Содержание

- 5 КОЛОНКА РЕДАКТОРА
- 6 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ



9 ТЕМА НОМЕРА

ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН

Какие новшества придумали пенсионные реформаторы? Рейтинг российских НПФ, актуальные комментарии и прогнозы экспертов о развитии рынка пенсионных накоплений.

ПЕНСИЯ: СОХРАНИТЬ И ПРИУМНОЖИТЬ

Негосударственный пенсионный фонд Сбербанка — один из самых надежных НПФ России.

УПРАВЛЕНИЕ ВЫГОДОЙ

Своим видением пенсионной реформы с читателями делится директор Вологодского филиала НПФ «СтальФонд» Юлия Балашова.

ИСТИННЫЕ ЦЕННОСТИ

Директор Вологодского регионального филиала СК «Согласие» Евгений Стельмашенко о тенденциях развития страхования в регионе.

ОТКРЫТОСТЬ, ЧЕСТНОСТЬ, АВТОРИТЕТ

О принципах стабильного развития банка в условиях ужесточения государственной политики рассказывает Антон Сохрин, первый зампредрправления «Северного Кредита».

КРИЗИСНЫЕ ЯВЛЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ — ЭТО ОКНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Так полагает Александр Уккоев, директор Вологодского филиала компании РОСГОССТРАХ. И с этим не поспоришь.

24 КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА

ПРЕЗИДЕНТСКАЯ АКАДЕМИЯ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

Как адаптировать будущего руководителя к запросам современной экономики? Ответ на этот вопрос хорошо знают в Вологодском филиале РАНХиГС при Президенте РФ.

26 АГРОСЕКТОР

ЭФФЕКТ ВМЕШАТЕЛЬСТВА

Откровенный разговор с начальником Департамента сельского хозяйства и продресурсов области Николаем Анищенко о проблемах молочного животноводства.



МОЛОЧНОЕ ПРОЗРЕНИЕ

Правда и вымысел о дефиците сырого молока в Вологодской области.

34 БАНКОВСКИЕ ИТОГИ ГОДА

РОССЕЛЬХОЗБАНК — НАДЕЖНОСТЬ, ГАРАНТИРОВАННАЯ ГОСУДАРСТВОМ

День рождения Вологодского регионального филиала Россельхозбанка, которому в январе исполнилось 12 лет, совпал с подведением итогов очередного календарного года.



36

36 ГЕОПОЛИТИКА

ИСПЫТАНИЕ СВОБОДОЙ

С какими проблемами сталкиваются страны после вступления в ЕС? Об этом и многом другом — в эксклюзивном интервью литовского миллиардера Виктора Успаских.

40 ИННОВАЦИИ

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ДРАЙВЕР

Конкуренция за привлечения инвестиций в субъектах федерации достигла высочайшего уровня. Если только рассказывать всем, что в Вологодской области созданы для ведения бизнеса благоприятные условия, но при этом ничего не делать, инвестора переманит соседний регион, — уверен руководитель областной «Корпорации развития» Александр Перфильев.



42

42 АКТУАЛЬНО: РЕФОРМА ЖКХ

ДЕТИ ЦИВИЛИЗАЦИИ

Россия — страна своеобразная, где любое полезное начинание, словно в черной дыре, искривляется в пространстве до неузнаваемости. Взять хотя бы коммунальную реформу.

КАПИТАЛЬНЫЙ ПЕРЕДЕЛ

Директор УК «Региональные эксплуатационные системы» Андрей Панов о том, что ждет рынок коммунальных услуг в Вологде.

БУДУЩЕЕ ВАШЕГО ДОМА — В ВАШИХ РУКАХ

В этом уверен директор ООО «Управляющая компания» Кирилл Смирнов, чья организация успешно работает в Соколе.



48

48 СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

СОСТАВЛЯЮЩИЕ ПРАЗДНИКА

Люди, для которых праздник — это работа, рассказывают о себе, о своих достижениях и делятся собственным главным секретом создания успешного праздничного мероприятия.

57 ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

68 СТИЛЬ ЖИЗНИ

ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ ДЛЯ ЛИЧНОСТНОГО РОСТА

Инвестиции в себя обладают неоспоримым плюсом — в отличие от материальных благ, от использования они только улучшаются. Сухая теория не может изменить жизнь к лучшему, а вот практика и опыт умножают «вложения» в разы.



В НОВЫЙ ГОД – С НОВЫМИ ПЛАНАМИ

Этот номер журнала готовился к выпуску на стыке 2013 и 2014 годов, формально он является последним номером ушедшего года, но фактически — первым в году наступившем. Поэтому мы, хоть и с небольшим запозданием, но поздравляем наших читателей с новым годом! Пусть он станет не просто очередным календарным отрезком, разделяющим жизнь на равные части, а началом чего-то большого и значимого в ней.

Прошлый год был богат на события — и в стране, и в регионе, и в жизни редакции. Наш журнал отметил 7-летие, и мы впервые устроили официальное празднование, которое прошло в неформальном антураже загородного спортивно-развлекательного комплекса. Мы обновили состав редколлегии, а вместе с тем и подход к наполнению журнала — в нем стало больше аналитических и эксклюзивных материалов,

о чем нас так часто просили читатели. Судя по отзывам наших рекламодателей, качество и эффективность рекламных материалов также возросло, что стало возможным благодаря внедрению постоянной практики повышения квалификации сотрудников рекламного отдела.

В прошлом году мы наладили тесное сотрудничество с рядом бизнес-тренеров и консалтинговых агентств. Это не только позволило нам оптимизировать внутренние организационные процессы, теперь мы предлагаем нашим партнерам из различных сфер бизнеса решения по стратегическому планированию, продвижению их товаров и услуг, как на страницах журнала, так и за его пределами.

Одним из важнейших достижений для нас стал запуск обновленной версии сайта, который превратился в самостоятельный интернет-портал с лентой новостей,

блогами и различными материалами, не попавшими в очередной номер «бумажной» версии журнала. Таким образом, нам удалось расширить количество (2500 тыс. уникальных посетителей в неделю) и географию нашей читательской аудитории. Мы — единственные из глянцевого изданий региона, кто может этим похвастаться.

Конечно, не все из того, что было запланировано, удалось реализовать, но мы намерены двигаться только вперед. В этом году наших читателей ждут новые рубрики и проекты, в планах — обновление дизайна и верстки, увеличение объема и периодичности выхода в свет. Скоро появится и мобильная версия сайта. В общем, планов в новом году у нас много.

Спасибо нашим постоянным читателям за то, что они все эти годы с нами. Дальше будет еще интереснее!
С уважением, редакция.

В конце 80-х — первой половине 90-х наши соотечественники повсеместно стали заниматься предпринимательством. Одни из интереса, другие — для улучшения материального положения, а третьи и вовсе из-за того, что мечтали именоваться, скажем, президентами или директорами. Издательские компании, отреагировав на спрос, принялись печатать визитки с портретами их владельцев, вензелями и прочими причудами.

В ту пору эти самые «президенты» направо и налево раздавали свои визитные карточки, чтобы, видимо, все узнали, какие они крутые. И визиток у меня набралось столько, что они не помещались в ящике письменного стола. Тогда при помощи дырокола и шнура от лыжных ботинок я сделал из них «ожерелье», чтобы не потерялись во время домашней приборки. В конце концов, эти визитки оказались в дальнем углу шкафа и были забыты.

Совсем недавно я решил поменять мебель и при разборе вещей в шкафу обнаружил это самое ожерелье. Стал рассматривать пожелтевшие визитки, вспоминая былые встречи, кто и чем занимался, их рассказы о сказочных перспективах бизнеса. Перебрав добрую сотню визиток, я с изумлением обнаружил, что судьба владельцев визиток была явно к ним не добра. Больше десятка директоров и иже с ними президентов лежат сегодня в сырой земле. Держу в руках визитку талантливого в то время организатора. Недавно встретил на улице. Он так изменился, что я его вначале и не узнал — нынче стрелял у меня мелочь на опохмелку...

Вот визитка не менее толкового директора, сколотившего состояние на инновационных технологиях. Его разорили. Чтобы не умереть с голоду, тот стал торговать на рынке рыбой... Вспоминается давний разговор с одним из руководителей налоговой инспекции, арестованным во время очередной проверки банковские счета одного из владельцев сохранившейся визитки. «Да что ты за них переживаешь?! Мы же о наполнении бюджета должны думать, а не об этих хитроумцах», — удивлялся мой собеседник, улыбаясь.

Я вдруг подумал: «Как бы мы сегодня неплохо жили, если бы в то время обладатели этих визиток сумели выстоять в бизнесе, а власть им в этом помогла». Но этого не произошло, так как к предпринимательству в то время люди, облеченные властью, относились, как сорнякам: эти срубим — новые вырастут. Рубили, рубили и дорубились до того, что из всех обладателей этих визиток до наших дней в бизнесе удержалось не более пяти человек.

Это свидетельствует о том, что настоящие бизнесмены — это особая категория людей. И чтобы найти таких людей, нужны не только комфортные условия для бизнеса, но и понимание того, что они и есть тот фундамент, на котором зиждется благополучие общества. И, похоже, такое понимание сейчас возникает. Жаль только, что те найденные визитки мне больше не нужны.

Александр ИЛЬИЧЕВ,
главный редактор журнала «Бизнес и Власть»

Областной деловой журнал

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Для тех, кто принимает решения



На обложке Юлия Балашова
Фотограф Любовь Соломатина

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ
ООО «АН-МЕДИА»

**«ОБЛАСТНОЙ
ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ
«БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»**

СВИДЕТЕЛЬСТВО
О РЕГИСТРАЦИИ: ПИ № ТУ
35 00120, ВЫДАНО
ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ
ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ
СВЯЗИ И МАССОВЫХ
КОММУНИКАЦИЙ
ПО ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ
21 ОКТЯБРЯ 2013 ГОДА.

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
ИЛЬИЧЕВ
АЛЕКСАНДР БОРИСОВИЧ

ДИРЕКТОР
ТАТЬЯНА ВОСТОКОВА

КОРРЕКТОР
ОЛЬГА АФНАСЬЕВА

ФОТОГРАФИИ
НАТАЛЬЯ АНТОНОВА
СЕРГЕЙ БОГДАНОВ
ЛЮБОВЬ СОЛОМАТИНА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

ИРИНА АЛТАЕВА
ВАЛЕРИЙ БУТЫМОВ
МАКСИМ ГОРБОВ
СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА
ДМИТРИЙ МАЛКИН
АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ
ЕКАТЕРИНА СТАРОСТИНА
БОРИС ШАБАШОВ

ДИЗАЙН
2DIZAINERA

РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ
ТЕЛЕФОН: (8172) 72-33-72
ТЕЛЕФОН/ФАКС: (8172) 72-33-71
E-MAIL: REKLAMA@VOLBUSINESS.RU

ОТПЕЧАТАНО
ТИПОГРАФИЯ ООО
«ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ — ПРИНТ»,
162602, ВОЛОГОДСКАЯ
ОБЛАСТЬ, Г. ЧЕРЕПЕВЕЦ,
УЛ. МЕТАЛЛУРГОВ, 14А

ТИРАЖ 4000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ

22 ЯНВАРЯ 2014 Г.

ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ

31 ЯНВАРЯ 2014 Г.

МАТЕРИАЛЫ, ОБОЗНАЧЕННЫЕ
ЗНАКОМ **Р**, ЯВЛЯЮТСЯ РЕКЛАМНЫМИ.

ЗА ДОСТОВЕРНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ
ИНФОРМАЦИИ РЕДАКЦИЯ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ НЕ НЕСЕТ.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛОВ
ИЗДАНИЯ ВОЗМОЖНО
ТОЛЬКО С ПИСЬМЕННОГО
СОГЛАСИЯ РЕДАКЦИИ.

**ИНФОРМАЦИОННО-
РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ.**

ЦЕНА СВОБОДНАЯ.

АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:
Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 9, ОФ.
111, ТЕЛ. (8172) 708-717, 723-372
E-MAIL: REDAKTOR@VOLBUSINESS.RU

WWW.VOLBUSINESS.RU

БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ



Юбилей мэтра

21 января профессору Александру Шичкову доктору экономических наук, доктору технических наук, члену-корреспонденту ряда международных и российских академий исполнилось 80 лет. Из них 50 лет Александр Николаевич проработал в сфере науки и образования. Сначала в должности директора Череповецкого филиала Северо-Западного заочного политехнического института, затем ректора Вологодского политехнического института. В течение последних 27 лет он заведует одной из старейших кафедр Вологодского государственного университета.

В 90-е Александр Шичков поработал на руководящих постах и в бизнесе, и во власти. Занимал должности заместителя главы Администрации Вологодской области, председателя комитета по промышленной политике и развитию предпринимательства, потом возглавил на АОЗТ «Вологодский подшипниковый завод» отдел лабораторно-исследовательских работ в проектно-исследовательском центре, совмещая эту работу с заведованием кафедрой в университете. В 2010 году он принимал активное участие в законотворческой деятельности, являясь членом рабочей группы по подготовке законопроекта «Об инновационной деятельности в Вологодской области», а также членом Совета по инновационной деятельности Вологодской области.

За последние годы под руководством Шичкова на кафедре управления инновациями и организации производства сформирован учебно-научный комплекс, обеспечивающий подготовку квалифицированных кадров для инновационной системы региона. В 2011 году Российская Академия Естественных наук присвоила профессору почетное звание — основатель научной школы «Инновационный менеджмент в производственно-технологических системах».

В январе в ВоГУ прошла международная научно-практическая конференция «Теория и практика формирования рыночного уклада в производственном секторе муниципального округа», приуроченная к празднованию юбилея выдающегося ученого.

БЛЕСК И НИЩЕТА РОССИЙСКИХ ОЛИГАРХОВ

Говорят, что деньги в чужом кошельке считать не принято. Но только не у богатых людей. Видимо, потому что их финансовое состояние не сможет поместиться не только в кошелек, но порой даже в почтовый вагон. Правда, ныне не у всех. Вот, к примеру, стоило только Михаилу Ходорковскому досрочно освободиться из мест не столь отдаленных, как любопытные граждане начали подсчитывать оставшиеся у него средства. Говорят, что от пятнадцати миллиардов долларов, заработанных в 90-е годы, у Михаила Борисовича осталось не более 100 млн долларов. Правда это или вымысел — никто не знает. Сам Ходорковский заявил, что в точности ему неизвестно о своих сбережениях на черный день.

А вот наш череповчанин Алексей Мордашов, хотя особо и не афиширует свои доходы, зато известно, что в рейтинге самых богатых людей России занимает прочное шестое место со своими семнадцатью миллиардами долларов.

Но не место же, согласитесь, красит человека, а дело.

ОПАСНЫЙ ИННОВАТОР

Компьютерная программа, при помощи которой были похищены персональные данные 70 млн клиентов американской торговой сети Target, была признана в США русской инновацией. По предварительным оценкам утечка может обойтись компании в сотни миллионов долларов. Такие банки, как Citibank и JP Morgan Chase, были вынуждены начать замену карт своих клиентов. Ситуацию усугубляет то обстоятельство, что антивирусное обслуживание торговых сетей США оказалось бессильным перед русским вирусом. Остается только жалеть, что наш безымянный компьютерный гений снискал сомнительную популярность в криминальной хронике, а не на почве инновационных разработок, которых нашей стране, увы, так не хватает.

ТРЕТИЙ ЭЛЕМЕНТ

Вологодский государственный университет планирует подписание Меморандума с Лаппеерантским технологическим университетом (Финляндия) о совместной деятельности в области второго и третьего уровней высшего образования. И если все пойдет так, как задумано, то в скором времени в Вологодской области можно будет стать магистром в области производственного и инновационного менеджмента.

«Сегодня российские образовательные учреждения обязаны создавать интегрированные системы, обеспечивающие подготовку бакалавров, магистров и аспирантов», — пояснил Александр Шичков, возглавляющий кафедру управления инновациями и организации производства в Вологодском государственном университете и побывавший накануне нового года в Финляндии. — По его словам, Лаппеерантский технологический университет принял предложение сотрудничать с ВГУ в рамках подготовки магистров по двенадцати программам производственного и инновационного менеджмента. В ближайших планах — взаимный обмен студентами и аспирантами, их стажировка на ведущих отечественных и иностранных предприятиях и совместное написание научных работ.

В частности, муниципалитет Лаппееранты организовал при университете бизнес-инкубатор. Именно там будущие магистры и аспиранты могут освоить не только теорию, но и практику инженерного бизнеса международного уровня. Планируется, что расходы за обучение наших студентов возьмет на себя принимающая сторона.

ДАВАЙ, ДО СВИДАНИЯ

Областные власти обеспокоены увеличившимся в последнее время потоком иностранных граждан, главным образом представителей стран ближнего зарубежья, которые приезжают в наш край на работу. Большой проблемой является так называемая неофициальная трудовая миграция, когда иностранцев на работу приглашают не предприятия, а физические лица.

Число таких мигрантов в два раза превышает число тех, кто устроен на работу официально. Так, только за десять месяцев прошлого года вынесено 320 судебных решений о наложении административных штрафов в сфере миграции. Из них 76 решений — в отношении работодателей, незаконно привлечших иностранных граждан к осуществлению трудовой деятельности. Выдворено за пределы нашего государства более 70 иностранных граждан, в основном это представители Узбекистана и Кыргызстана. В ФМС направлено порядка 300 представлений о закрытии въезда в Россию иностранным гражданам и лицам без гражданства, что в два раза больше, чем в прошлом году.

Усиливается работа по пресечению нелегальной миграции и на федеральном уровне. В частности, не так давно Госдума приняла законопроект, касающийся так называемых «резинных квартир», то есть жилья, где могут быть прописаны десятки приезжих из других стран. Согласно принятому документу, за фиктивную регистрацию гражданина РФ или иностранца по месту пребывания или месту жительства предлагается наказывать штрафом в размере от 100 до 500 тыс. рублей. Возможно также наказание в виде принудительных работ на срок до трех лет либо лишение свободы на тот же срок.

ДОКТОР ОБЩЕГО ДЕЛА

Центр развития государственно-частного партнерства планируется создать в структуре областной Корпорации развития. Данное направление должно стать одним из ведущих направлений деятельности этой организации.

Как сообщает пресс-служба губернатора области, Центр развития ГЧП будет заниматься инициированием таких проектов, привлечением инвесторов, оформлением необходимой документации и дальнейшим их сопровождением. Речь идет о поставке в регион автомобилей скорой неотложной помощи и переводе на аутсорсинг обслуживания этих транспортных средств на территории всей области. Начинается строительство центра гемодиализа с привлечением частного капитала. Не так давно было подписано соглашение о возведении поликлиники и офисов врачей общей практики в быстро развивающихся районах и городах. Представители бизнес-сообщества готовы строить или арендовать помещения, оборудовать их, нанимать высококвалифицированный персонал. Эти затраты будут оплачиваться за счет средств ОМС. *(Более подробную информацию о деятельности областной Корпорации развития читайте на С. 40).*

«НАСОН-ГОРОД»: БУДУЩЕЕ — В ПРОШЛОМ

Субсидия в 90 млн рублей предоставлена из федерального бюджета областному бюджету на реализацию в Вологде инвестиционного проекта «Создание туристско-рекреационного кластера «Насон-город». Такая договоренность была достигнута с Ростуризмом в декабре прошлого года.

Проект «Насон-город» реализуется с 2011 года, на сегодня в него уже вложено порядка 100 миллионов. Это средства бюджета города Вологды и частных инвесторов. Благодаря реализации инвестиционного проекта в областной столице открылось пять новых коллективных мест размещения гостей, открытие еще двух гостиниц общей вместимостью 100 мест планируется в первом квартале 2014 года. Субсидия из федерального бюджета будет направлена на продолжение строительства автомобильной дороги, соединяющей Предтеченскую улицу и Пречищенскую набережную. Конечная цель — объединить туристические объекты от памятника 800-летию Вологды до выставки «Вологодская слобода» в единый удобный маршрут.

САМ СЕБЕ РЭК

Сто тысяч рублей — на такую сумму была оштрафована череповецкая фабрика «Красный ткач» за самостоятельное установление тарифов на тепловую энергию, отпускаемую на сторону.

Предприятие заключило договор на поставку тепловой энергии с предпринимателем Серовым, и при этом фабриканты «забыли» согласовать тарифы с региональной энергетической комиссией. Антимонопольщики сочли, что подобный порядок ценообразования нарушает ч. 1 ст. 10 Федерального закона «О защите конкуренции», и оштрафовали организацию.

ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ СЛУЧАЙ

Прекратить административное производство в отношении главы Игмасского сельского поселения Нюксенского района по причине его невиновности — такое решение вынес Вологодский городской суд.

Глава заключал договоры на поставку древесины для нужд поселения в течение первого квартала 2013 года без указания цены на товар. Прокуратура Нюксенского района самостоятельно рассчитала стоимость древесины на основании открытых источников коммерческой информации. В результате получила суммы, превышающие разрешенные законодательством о госзакупках 100 тыс. рублей в квартал, и возбудила в отношении главы дело о нарушении Федерального закона №94. Однако специалисты УФАСа, куда были переданы прокуратурой документы, пришли к выводу о правомерности действий главы, от которого в данном случае требовалось соблюдения не только ФЗ №94, но и ряда других законов.

ИСХОД УЧРЕДИТЕЛЯ

Главного специалиста лишилось одно из муниципальных образований Череповецкого района. Таков итог прокурорской проверки соблюдения органами местного самоуправления законодательства о противодействии коррупции.

При поступлении на муниципальную службу будущий чиновник представил недостоверные сведения о своих доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера. К тому же выяснилось, что служащий является учредителем и членом органа управления коммерческой организации, что в силу положений Федерального закона «О муниципальной службе» является недопустимым. По результатам проверки прокурором района в адрес главы муниципального образования внесено представление об устранении нарушений закона. Так главный специалист и простился с должностью.



ДАЮТ КОНВЕРТ — ГОВОРИ «НЕТ»!

В Госдуме обсуждают возможное ужесточение наказания за такой способ ухода от налогов, как серая зарплата. Парламентарии предлагают выделить отсутствие у работодателя трудового договора с сотрудником в отдельное административное правонарушение. А за сокрытие истинных доходов работников нанимателям будет грозить штраф 20 тыс. рублей. Нынешние санкции за такие нарушения, по мнению авторов документа, распространяются на слишком широкий круг правонарушений, поэтому их и нужно выделять.

Сейчас должностных лиц и индивидуальных предпринимателей за нарушение трудового законодательства штрафуют на сумму от 1 до 5 тыс. рублей, а юридических лиц — от 30 до 50 тыс. рублей. Кроме того, работа организации может быть вообще приостановлена сроком на 90 дней. Депутаты предлагают эту ответственность ужесточить через увеличение штрафов. Для должностных лиц и индивидуальных предпринимателей они могут вырасти до 3–7 тысяч, а для юридических лиц — до 50–70 тыс. рублей. Напомним, сегодня доля серых зарплат составляет около половины всех доходов.

КРУТИ ПЕДАЛИ, ПОКА НЕ ДАЛИ

Парламентская ассоциация Северо-Запада вышла с предложением в Правительство России отменить социальную норму потребления электроэнергии, введение которой предполагается с 2014 года.

Напомним, что сверх установленного лимита электроэнергия поэтапно подорожает до экономически обоснованного уровня. В тексте обращения к председателю Правительства России говорится: «Необходимо предварительно оценить действенность и целесообразность самой меры. Кроме того, необходимо учитывать географические, климатические и прочие региональные особенности субъектов РФ». Представители законодательных органов Северо-Запада в своем обращении к Дмитрию Медведеву предложили учесть высокую социальную значимость обозначенного вопроса, а также возможность регионов самостоятельно определять необходимость введения социальных норм электропотребления.

Вполне понятно недовольство людей введением «энерготайка», в то же время нельзя не заметить, что затягивание энергетического пояса — отнюдь не желание российского правительства «поиздеваться над народом», а веление времени. Электроэнергии в стране не хватает. Отсюда вывод — ресурс следует экономить при помощи энергосберегающих технологий и бытовых приборов.

А пока идут волнения по этому вопросу, вологжанин Сергей Т. совместил велотренажер с динамо-машиной. Крутя по два часа в день педали, он вырабатывает необходимое количество электричества, которое поступает в аккумулятор. А от аккумулятора питается все 12-вольтовое электрооборудование. Остается только добавить, что данную инновацию местный Кулибин придумал после того, как энергетики за долги обесточили его квартиру.

РЕЧНОЙ ПОДЪЕМ

Лучший проект по благоустройству участка реки Золотуха в центре Вологды призван выявить городской архитектурный конкурс. Его организаторы — ТОС «Кировский» и Вологодская региональная организация Союза архитекторов России — считают возможным создание благоустроенной зоны отдыха силами жителей, любящих свой город и желающих жить в комфортной среде.



Основная цель конкурса «Золотуха UPGRADE» — выявление оптимальных архитектурно-планировочных и экономически целесообразных проектных решений благоустройства поймы реки Золотухи в границах улиц Мира — Герцена — М. Ульяновой — Чехова.

Одно из важнейших условий конкурса — проект должен предусматривать благоустройство участка по принципу самоорганизующейся среды, т. е. возможность реализации проекта силами волонтеров-архитекторов, дизайнеров, представителей бизнеса, активистов общественных движений и просто граждан при наличии общей идеи (концепции) благоустройства.

Конкурсные заявки будут приниматься до 17 марта этого года. По словам организаторов, при подведении итогов предпочтение будет отдано творческим и оригинальным работам с ясно выраженной и обоснованной идеей, наиболее полно отвечающей программе и условиям конкурса.

Победитель конкурса получит право воплотить его в жизнь. Кроме того, по итогам конкурса планируется устроить выставку лучших проектов и объектов профессиональных архитекторов для обсуждения их творческих идей жителями города. Ценные пожелания и идеи вологжан, собранные по итогам выставок, также могут быть реализованы в рамках работ по благоустройству берегов Золотухи.

РЕКЛАМА



Организация и проведение свадеб, юбилеев, корпоративов
 Детские праздники, аквагрим
 Фото, видеосъемка, монтаж
 Оформление залов шарами, цветами
 Украшение, аренда авто

г. Вологда, Советский пр. 6, оф 320 тел.: 8(8172) 704-60, 72-41-31

УПРАВЛЕНИЕ ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ

Многие помнят советские времена, когда все и во всем надеялись на государство, включая вопросы, касающиеся финансов. Какие инструменты инвестирования личных накоплений были в то время? Единственное, чем массово пользовались граждане — это банковские депозиты. Рыночная экономика породила новых тип людей. Сегодня большинство не только имеет аккаунт в социальных сетях или умеет пользоваться электронными гаджетами, но вполне неплохо ориентируется в финансовых инструментах: кредитные карты, виртуальные расчеты, страховые услуги... А те, кто раньше принципиально сторонился всех этих новых веяний и старался в них не вникать, волей-неволей стали все чаще задавать себе вопросы: что происходит с нашими деньгами? куда их вложить, чтобы не потерять? как ими разумно распорядиться?

Этот номер журнала мы посвятили теме управления личными финансами не случайно. Российская экономика стагнирует (или, по крайней мере, не подает признаков явного роста). В разгаре пенсионная реформа — в прошлом году крупные негосударственные пенсионные фонды развернули настоящую войну за клиентов, и похоже, в этом году она продолжится. В то же время, общественность взбудоражена введением нового порядка расчета пенсии и слухами о возможной ликвидации накопительной ее части. Центральный банк России, в свою очередь, начал «чистку» на финансовом рынке. Первыми зримыми результатами политики ужесточения контроля в этой сфере стало закрытие ряда банков в различных регионах страны. Эксперты утверждают, что наведение порядка в ближайшее время ожидает и страховой рынок.

Мы попросили тех, кто работает в секторе пенсионного страхования, банковского и страхового бизнеса рассказать о нынешнем состоянии финансового рынка — в стране и регионе. Рассказать так, чтобы смогли разобраться и сделать собственные выводы не только те, кто давно интересуется этой темой, но и те, кто задумался о ней только сейчас.

ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЫЦЕВ

За последние десять лет рынок негосударственного пенсионного страхования значительно вырос. Объем рынка НПФ по итогам 3 квартала 2013 года достиг почти 2 трлн рублей, а число россиян, передавших свои пенсионные накопления в управление НПФ составило около 27 млн человек (предварительная оценка по итогам 2013 года). Неудивительно, что любые законодательные веяния на этом поле привлекают внимание и бизнеса, и обычных граждан. Попробуем разобраться, что же происходит с российской пенсионной системой.

Пенсионная реформа в двух словах

Напомним, что согласно принятому в конце прошлого года пакету законов, трудовая пенсия россиянина теперь делится на два вида: страховую и накопительную. Те, кто родился до 1967 года, будут участвовать только в страховом варианте, а те, кому еще нет или недавно исполнилось 47 лет, смогут выбирать: либо участвовать только в страховой системе, либо попробовать сформировать дополнительно накопительную пенсию. Для этого нужно выбрать негосударственный пенсионный фонд и перечислять туда 6% из 22% страховых платежей, уплачиваемых в обязательном порядке работодателями.

«Всеобщая» страховая пенсия рассчитывается в пенсионных коэффициентах. При этом коэффициент будет устанавливаться законом каждый год, исходя из макроэкономических показателей (уровня инфляции и других).

Для тех, кто продолжит формировать накопительную часть, тоже есть важные перемены. Негосударственные пенсионные фонды из некоммерческих организаций станут акционерными обществами. Кроме того, инвестирование накоплений фондами теперь будет страховаться по аналогии со страхованием вкладов в банках — заниматься этим, как и для кредитных организаций, будет Агентство по страхованию вкладов (контроль за его деятельностью возложен на Центробанк).

Причины и предпосылки

Главных причин и задач у проводимой в пенсионной системе реформы (ее авторы предпочитают более нейтральный термин — «перенастройка») несколько.

Причина социально-демографическая — старение населения и высокая смертность (по этому показателю Россия значительно опережает не только Европу, но и такие развивающиеся страны, как Бразилия и Турция). Если в 1991 году на одного пенсионера приходилось 2,2 работающих, то к 2050 году, по некоторым прогнозам, эти цифры сравняются, т. е. грубо говоря, кормя стариков, нынешние работники не смогут практически ничего отложить на старость себе.

Как следствие этой негативной тенденции — растущий дефицит Пенсионного фонда РФ, который каждый год покрывается внушительными трансфертами из федерального бюджета. К тому же, появление в 2002 году накопительной составляющей (и возможности граждан самостоятельно распоряжаться этими 6% своих пенсионных отчислений) привело к росту рынка управления пенсионными накоплениями и, как следствие, к оттоку средств из ПФР.

Кроме того, этот сегмент финансового рынка стал привлекать внимание и крупного бизнеса (как объект инвестирования), и власти (как объект регулирования). Именно так можно объяснить стремление сделать

деятельность НПФ более прозрачной посредством акционирования.

Помимо экономических причин есть в проводимых преобразованиях и политическая составляющая — к 2020 году около 40% электората составят пенсионеры. Поэтому обеспечить сбалансированность ПФР за счет сокращения размера пенсий (в реальном выражении) для государства и правящей элиты не представляется возможным. Равно как и повысить пенсионный возраст. Об остроте проблемы и нежелании власти идти на откровенно непопулярные меры говорят такие экстраординарные решения, как заморозка пенсионных накоплений граждан за 2014 год (с последующей передачей их в бюджет для текущих пенсионных выплат). Средства со счетов граждан-страхователей вроде бы и не украдены, но точно взяты без разрешения, причем без какого-либо явного удара по их кошельку.

Впрочем, можно найти и более общие объяснения изменениям, происходящим в российской пенсионной системе. «Жизнь меняется, и те требования, которые были правильными и актуальными для 2002 года, уже не подходят для 2013 года, — говорит Василий Жидков, Управляющий Отделением ПФР по Вологодской



Василий Жидков: «Сложность состоит в том, что в новой пенсионной формуле необходимо учитывать солидарный и страховой принципы. Сочетание этих двух трудно совместимых принципов и требует от государства регулярной перенастройки существующей пенсионной системы».

области. — Сложность состоит в том, что в новой пенсионной формуле необходимо учитывать солидарный и страховой принципы пенсионной системы. У нас есть граждане, которые работают в рыночных условиях и формируют свою будущую пенсию по страховому принципу. А есть огромное количество уважаемых людей, работавших в советский период, у которых никакого накопления пенсий не производилось и в отношении которых может действовать только солидарный принцип. Сочетание этих двух трудно совместимых принципов и требует от государства регулярной перестройки существующей пенсионной системы».

Выбираем тариф

Для переходного периода государство определило довольно сжатые сроки. Пенсия по новым правилам будет начисляться уже с 1 января 2015 года, решить судьбу 6% своих страховых выплат граждане должны до 31 декабря 2015 года, акционирование основной массы НПФ также будет проходить в ближайшие два года.

Закономерен вопрос: где все-таки лучше разместить пенсионные накопления — в ПФР или НПФ? «Определиться с тем, где хранить свои пенсионные накопления, граждане должны самостоятельно. Доходность любого страховщика спрогнозировать сложно, поэтому однозначных рекомендаций в отношении его выбора быть не может, — отвечает Василий Жидков. — Для принятия решения мы рекомендуем учитывать опыт и репутацию страховщика на финансовом рынке, ознакомиться с информацией о его доходности (желательно за три последних года). Да, граждане 1967 года рождения и моложе могут совсем отказаться от накопительной части и направлять страховые взносы на финансирование только страховой части. При этом надо понимать, что при выборе в пользу страховой части пенсионные права граждан ни в коем случае не ущемляются, — просто увеличивается тариф страховых взносов на страховую часть».

Сравнивая страховую и накопительную часть, в Пенсионном фонде подчеркивают, что первая, в отличие от второй, гарантированно увеличивается государством за счет ежегодной индексации не ниже уровня инфляции. Доходность же пенсионных накоплений зависит

исключительно от результатов их инвестирования на финансовом рынке, т. к. они передаются в управление НПФ или управляющим компаниям.

Отдельная тема — возможные действия «молчунов», то есть тех, кто ни разу в жизни не подавал заявление о выборе способа инвестирования накопительной части. Для них с 2014 года тариф страховых взносов на накопительную часть автоматически обнулится, и все 22% страховых взносов будут идти на страховую часть (16% — индивидуальный тариф страховых взносов, 6% идет на финансирование фиксированной выплаты). «Чтобы выбрать тариф 6% на накопительную часть, им нужно прийти в Пенсионный фонд или в НПФ и написать соответствующее заявление, — разъясняет Василий Жидков. — Накопления могут формироваться как в Пенсионном фонде РФ (государственная

управляющая компания — Внешэкономбанк), так и в негосударственных пенсионных фондах».

Эксперты финансового рынка в свою очередь настоятельно рекомендуют активной части населения, задумывающейся о долгосрочных пенсионных проектах, позаботиться о диверсификации своей пенсионной стратегии, и чем раньше, тем лучше. Речь идет не только о возможном заключении договора с НПФ в рамках системы обязательного пенсионного страхования, но и договора негосударственного пенсионного обеспечения, предполагающего добровольные взносы с последующей выплатой негосударственной пенсии.

Система гарантий

Один из важнейших элементов реформы — процедура акционирования НПФ и создание системы гарантирования пенсионных накоплений. Для получения новой лицензии

ТОП-10 РОССИЙСКИХ НПФ

	Количество застрахованных лиц (тыс. чел.) ¹	Объем привлеченных средств (тыс.руб.) ²	Доходность пенсионных накоплений (%) ³	Рейтинг надежности («Эксперт РА») ⁴	Рейтинг надежности («Национальное Рейтинговое Агентство») ⁵
НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»	2318	126476570	7,56	A++	AAA
КИТ Финанс НПФ	1869	56353892	5,44	A++	AA+
НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ»	1767	105968639	7,15	A++	AAA
НПФ «Пром-агрофонд»	1628	47681715	3,52	A+	нет
НПФ «РГС»	1556	58421490	6,06	нет	нет
НПФ Сбербанк	1043	67292616	7,84	A++	AAA
НПФ «Наследие»	1031	45824282	7,37	нет	AA
НПФ «СтальФонд»	1000	32819437	7,52	A+	AA
НПФ электроэнергетики	1000	58303992	7,77	A++	AAA
НПФ ВТБ Пенсионный фонд	983	57606373	10,99	A++	нет

1 Количество застрахованных лиц по обязательному пенсионному страхованию. Данные на 30 сентября 2013 года (investfunds.ru).

2 Объем пенсионных накоплений, находящихся в управлении НПФ (средства накопительной части пенсии граждан). Данные на 30 сентября 2013 года (investfunds.ru).

3 Доход в процентах к стоимости чистых активов пенсионных накоплений (по данным ФСФР на 1 января 2013 года).

4 Источник: raexpert.ru/ratings/npf/.

5 Источник: www.ra-national.ru/?page=npf-individual-rating.

фондам необходимо удовлетворять довольно жестким требованиям законодательства. Так, размер уставного капитала на момент акционирования должен быть не менее 120 млн рублей, а акционерами фонда не могут быть компании, зарегистрированные в офшорах.

Кроме того, обновленным фондам придется вступить в систему гарантирования пенсионных накоплений, которая заработает с 1 января 2015 года. Помимо

общенационального гарантийного фонда (ФГПН) будут формироваться резервы по обязательному пенсионному страхованию, создаваемые каждым страховщиком в отдельности. Минимальная ставка гарантийных взносов в ФГПН составит 0,0125% от суммы накоплений, сформированных у ПФР или НПФ и переданных в доверительное управление (при этом ставка взноса может быть увеличена для фондов, проводящих, по мнению ЦБР, более рискованную

политику). Из созданных резервов будут покрываться убытки, если они возникнут, когда страхователь обратится за назначением пенсии.

«2014 год будет проходить в условиях ужесточения регулирования рынка, связанного с созданием системы страхования пенсионных накоплений. О необходимости системы гарантирования рынка говорил неоднократно. Это, несомненно, большой шаг вперед в развитии пенсионной отрасли, который

НПФ: ПОСЛЕДСТВИЯ РЕОРГАНИЗАЦИИ

Три вопроса о том, что ждет рынок НПФ в ближайшем будущем, мы адресовали Андрею НЕВЕРОВУ, председателю комитета по пенсионной системе «Ассоциации менеджеров России» и президенту НПФ «СберФонд РЕСО».



— Что, на ваш взгляд, даст акционирование НПФ государству, рынку, гражданам?

— Изменение организационно-правовой формы негосударственных пенсионных фондов позволит, по заявлениям Правительства, сделать их более прозрачными с точки зрения финансовой отчетности, а следовательно, улучшить контроль деятельности фондов. Намерения руководства страны несомненно верны, однако само акционирование, на мой взгляд, не даст необходимого результата без обязательного условия для фондов о предоставлении финансовой отчетности по международным стандартам (МСФО).

Для участников рынка акционирование позволит проводить сделки по купле-продаже фондов более

легитимно, что в дальнейшем может серьезно изменить структуру рынка.

Для граждан данный процесс будет иметь положительные последствия, так как акционирование — это первый шаг к внедрению системы гарантирования прав застрахованных лиц. На данный момент, на мой взгляд, эта система в том виде, в каком она заявлена в принятых законодательных актах, является неполной. Помимо этого, система в том числе должна гарантировать полученный в результате управления пенсионными накоплениями инвестиционный доход.

Отрицательный аспект преобразований я вижу в том, что они проводятся очень резко, с фактической «заморозкой» работы фондов. На мой взгляд, такая степень жесткости реформы на данный момент неоправдана, так как к этому нет объективных предпосылок.

— Ваш прогноз развития рынка управления пенсионными накоплениями. Сколько игроков останется?

Пройти процесс акционирования смогут практически все фонды, на данном этапе уйдут с рынка только самые мелкие игроки. А вот критерии вступления в систему гарантирования прав застрахованных лиц могут стать очень сложным или неопределимым препятствием к продолжению деятельности для значительного числа фондов.

К 2016 году на рынке может остаться 40–50 игроков. Это те фонды, которые пройдут все необходимые

процедуры для продолжения деятельности по обязательному пенсионному страхованию и негосударственному пенсионному обеспечению. В дальнейшем при неизменности законодательства процесс укрупнения может продолжиться. В случае, если число фондов станет менее 30–35, то конкурентным данный рынок назвать будет уже нельзя. Отсутствие конкуренции может негативно сказаться на условиях обслуживания клиентов и качественном развитии рынка в целом.

Основная конкурентная борьба на рынке развернется до конца 2015 года, и направлена она будет на привлечение в фонды максимального количества так называемых «молчунов». Так как соперничество за новых клиентов после необходимых преобразований будет проходить в условиях открытой конкуренции, то вкладчики от этого только выиграют.

— Будет ли государство и дальше ужесточать контроль в этой сфере?

На данный момент обязательное пенсионное страхование является одной из самых «зарегулированных» отраслей. Деятельность фондов контролируют десятки организаций. Сохранность пенсионных накоплений граждан для государства является стратегической задачей, поэтому ужесточение его контролирующей функции на рынке НПФ после 2016 года вполне вероятно. Наряду с усилением контроля возможно и расширение возможностей фондов по инвестированию средств пенсионных накоплений.



Константин Угрюмов: «Создание системы страхования пенсионных накоплений — большой шаг вперед в развитии пенсионной отрасли, который укрепит доверие граждан ко всей пенсионной системе».

укрепит доверие граждан ко всей пенсионной системе, — считает президент НП «Национальная ассоциация пенсионных фондов» **Константин Угрюмов**, который по нашей просьбе прокомментировал проводимую реформу. — На сегодняшний день пока не прописаны этапы вхождения НПФ в систему страхования, критерии их оценки и отбора. В связи с этим оценивать количество НПФ, которые останутся на рынке после проверки, рано. В любом случае застрахованным лицам не стоит волноваться: основная масса пенсионных накоплений сосредоточена в 30 крупнейших НПФ страны. Эти фонды имеют высокие рейтинги надежности, стабильности и финансовой состоятельности. Важно отметить, что, несмотря на законодательные изменения, в том числе отсутствие в 2014 году поступлений страховых взносов в НПФ, большинство фондов продолжают курс на активное развитие и намерены быстро пройти планируемые проверки регулятора».

Курс на активное развитие был замечен уже в прошлом году, и выразился он в небывалом для рынка количестве и масштабе сделок по покупке НПФ финансовыми организациями. Как отмечает газета «Ведомости», ни банки, ни страховые компании таким спросом не пользовались. ГКМ «Норникель» продал свой НПФ инвестиционной UnitedCapitalPartners, владелец O1 Properties Борис Минц получил контроль над пенсионными фондами «Ростелекома» и «Северстали» (о последнем см. далее на С. 16 — прим. ред.). Владелец «Бинбанка» и «Интеко» Михаил Шишханов собирает мелкие и средние фонды — пока их у него три. Бывший совладелец АФК «Система» Евгений Новицкий купил НПФ «Первый национальный», а бывший владелец банка «Глобэкс» Анатолий Мотылев — НПФ «Ренессанс жизнь и пенсии». Начало

этой «пенсионной лихорадке» положила ФК «Открытие», в 2012 году купившая сразу два крупных фонда — НПФ электроэнергетики и «Лукойл-гарант».

Последствия этого процесса сложно спрогнозировать. Одни аналитики обеспокоены тем, что у новых инвесторов нет опыта в пенсионном бизнесе, да и НПФ приобретаются ими не для развития этого бизнеса, а в качестве «машин», собирающих с рынка миллиарды рублей, которые потом можно вложить под небольшой процент в долгосрочные проекты или использовать для получения льготного кредита в дружественном банке. Оптимисты же считают

процедуру акционирования НПФ и вступления их в систему обязательного страхования накоплений очистительной и в целом полезной для рынка: облегчится процесс слияний и поглощений, конкуренция между фондами станет открытой, рынок самостоятельно выявит самых эффективных игроков, которые присоединят к себе более слабых, а отрасль в итоге получит новое качество. Не говоря уже об упоминавшемся выше потенциальном росте доверия страхователей (см. врезку на с. 12).

Пенсионный балл

Вернемся на землю, к обычным страхователям. Остался еще один пазл, без которого картина развернувшейся пенсионной реформы была бы неполна. Это новый порядок исчисления пенсий.

Итак, с января 2015 года наша пенсия будет состоять из нескольких частей — страховой и накопительной, а также фиксированной выплаты (размер последней установлен пока в размере 3 935 руб. в месяц). Новшеством является и то, что минимальный стаж для приобретения права на пенсию теперь возрастет с 5 до 15 лет (он будет

Вклад с гарантией

Банковский вклад остается неплохим способом не только сохранения денежных средств, но и инструментом инвестирования, поэтому вкладчики при выборе банка обращают внимание в первую очередь на процент по вкладу. «Рынок банковских вкладов в основном дифференцируется по цене, верхние границы процентных ставок по вкладам доходят до 12–13%, — говорит **Олег Тихомиров**, управляющий Вологодским отделением Сбербанка России. — Безусловно, принимая решение, необходимо учесть возможные риски, связанные со сверхпривлекательными предложениями». По его словам, предпочтения населения по вкладам вполне традиционны: приоритетными являются рублевые вклады (более 90% в портфеле банка), в основном средства размещают на сроках от полугода до года (18% средств), а также от года до трех лет (20%).

В Банке России при выборе финансового учреждения для размещения сбережений во вклад рекомендуют обращать внимание на ряд моментов. «Прежде всего, необходимо выяснить, участвует ли банк в государственной программе страхования вкладов, — говорит **Валерий Носенков**, начальник ГУ ЦБ РФ по Вологодской области. — Это подтверждается соответствующим свидетельством. Если банк является участником такой программы, в случае его банкротства вкладчику гарантированно вернут до 700 тыс. рублей. Далее необходимо более внимательно изучить условия размещения вкладов. Следует с осторожностью относиться к предложениям банков со ставкой по вкладам выше 11% годовых в рублях. С другой стороны, сравнивая доходность по вкладам, нужно ориентироваться на ставки, перекрывающие прогнозируемую величину инфляции: нет смысла нести деньги в банк, если инфляция сведет на нет все доходы, обесценив сумму вклада. Кроме того, следует выяснить, каковы условия досрочного закрытия депозита и не взимает ли банк каких-либо комиссий за открытие счета».

увеличиваться ежегодно на 1 год начиная с 2015 года). «В новых правилах расчета пенсии засчитываются в стаж такие социально значимые периоды жизни человека, как срочная служба в армии, уход за ребенком, ребенком-инвалидом, гражданином старше 80 лет. За эти так называемые «нестраховые периоды» присваиваются особые годовые коэффициенты, если в эти периоды гражданин не работал», — уточняют в Пенсионном фонде России. При этом добавляют, что право на досрочную пенсию сохраняется за «работниками вредных, опасных производств и иными категориями граждан, но при условии наличия определенной суммы ИПК».

Эти ИПК — и есть главное новшество реформы. Страховая пенсия будет отныне формироваться не в абсолютных величинах (рублях), а в индивидуальных пенсионных коэффициентах (ИПК), накопленных за всю трудовую деятельность. Размер пенсии будет зависеть от суммы набранных ИПК и стоимости одного пенсионного коэффициента в году назначения пенсии. ИПК за соответствующий год страхового стажа, в свою очередь, будет рассчитываться

исходя из соотношения двух величин: фактически начисленных за год работодателем за своего работника страховых взносов и их нормативного размера (он будет исчисляться из максимальной годовой зарплатной базы, облагаемой взносами). Чтобы стимулировать граждан выходить на пенсию в более позднем возрасте, предусмотрены повышающие коэффициенты (чем позже человек обратится за пенсией, тем больше она будет). Стоимость одного ИПК, согласно нововведениям, станет ежегодно прописываться в законе о бюджете ПФР. Пока не очень ясно, как конкретно будет выглядеть система расчетов, однако планируется, что новая пенсионная формула позволит довести средний размер страховой пенсии по старости до уровня трех прожиточных минимумов пенсионера (к 2030 году), а при условии уплаты страховых взносов не менее 35 лет и при средней зарплате пенсия составит до 40% заработка.

«Новый порядок формирования пенсионных прав и исчисления пенсий позволит обеспечить адекватность пенсионных прав заработной плате и повысить значение

страхового стажа, — успокаивают в Пенсионном фонде. — В новой формуле на размер пенсии в первую очередь будут влиять: размер заработной платы, длительность страхового стажа и возраст обращения за пенсией».

Таким образом, гражданам как бы посылается сигнал: работайте больше, получайте максимально белую зарплату, тогда в будущем (если, конечно, с экономикой все будет хорошо) ваши баллы обернутся достойной пенсией. В этом, с одной стороны, видится патерналистский тренд — последнее слово ведь все равно остается за государством. Но в то же время за всем этим комплексом принятых решений, реакции на них экспертного сообщества и активной части страхователей просматривается постепенное изменение отношения российских граждан к пенсии. С отношения «государство мне должно, и не важно, как и откуда оно возьмет деньги (пускай даже из моего же кармана)» на принципиально иное: «я заработал, государство лишь распорядитель моих средств, а ПФР и НПФ — институты пенсионного инвестирования, требующие осознанного выбора». **58**



www.dhl.ru

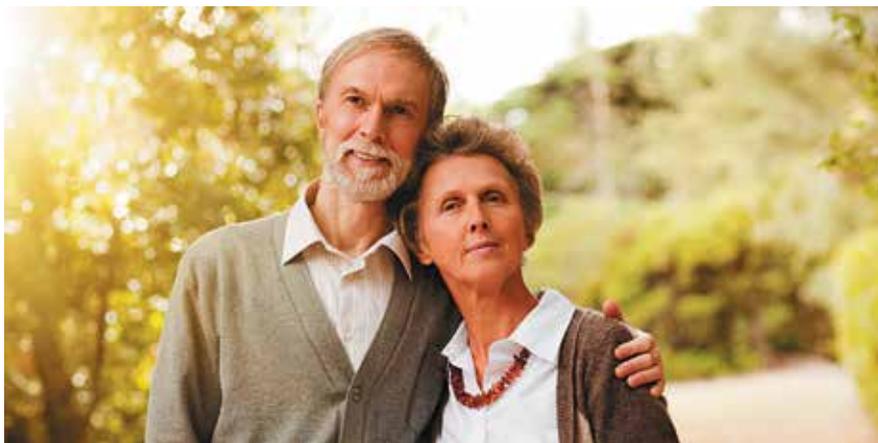
ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКА ГРУЗОВ ПО РОССИИ И ЗА ГРАНИЦУ

160035, г. Вологда, Пречистенская наб., д. 72
Тел.: 56 22 00, 56 23 34

ПЕНСИЯ: СОХРАНИТЬ И ПРИУМНОЖИТЬ

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА

Как сохранить достойный доход, выйдя на заслуженный отдых? Часть граждан распорядилась заработанными деньгами вполне по-современному — передала свои сбережения в негосударственные пенсионные фонды. Другая часть только сейчас начала задумываться о том, что будет с их пенсией в будущем.



Негосударственный пенсионный фонд Сбербанк — один из самых надежных НПФ России, работает на пенсионном рынке почти 20 лет. Более миллиона россиян уже доверили ему свои пенсионные накопления.

В настоящее время российская пенсионная система устроена таким образом, что работодатель перечисляет государству (в Пенсионный фонд России) взносы в размере 22% от заработной платы, начисленной своим работникам. Далее средства распределяются на накопительную и страховую часть пенсии. Страховая часть (10%) остается в ПФР и идет на финансирование текущих пенсий, 6% формируют базовую часть будущих пенсий (3 495 рублей), еще 6% — накопительная часть, которая пополняет будущую пенсию уже конкретного пенсионера. Именно этой частью можно управлять, доверив ее ПФР или переведя в тот или иной негосударственный пенсионный фонд.

В чем главное преимущество перевода пенсионных накоплений в НПФ? Это позволит вкладчику диверсифицировать риск уменьшения его

доходов в будущем. Как советуют финансовые аналитики, положив «яйца» в «отдельную корзину», можно с большой степенью вероятности рассчитывать на то, что отчисления, сделанные в течение нескольких десятков лет, не будут съедены инфляцией или не сгорят в результате значительного превышения числа неработающих граждан над работающими. Да, существует определенный риск ухода с рынка того или иного НПФ, но, во-первых, индивидуальный договор об обязательном пенсионном страховании с фондом гарантирует защиту интересов вкладчика, а во-вторых, имеющаяся практика показывает, что доходность пенсионных накоплений в НПФ в среднем выше, чем в ПФР.

Сегодня существуют десятки НПФ, которые предлагают свои услуги будущим пенсионерам. Почему стоит выбрать НПФ Сбербанка? Одним

из индикаторов надежности фонда является его участие в крупном холдинге и длительная безупречная работа на рынке. НПФ Сбербанка входит в одноименную финансовую группу, работает на пенсионном рынке почти 20 лет и стабильно занимает лидирующие позиции среди НПФ России. Более одного миллиона россиян уже доверили ему свои пенсионные накопления. Только в 2013 году в Вологодской области уже более 14 тыс. человек оформили договор обязательного пенсионного страхования в НПФ Сбербанка.

Немаловажным фактором для вкладчиков является и то, что такой договор можно оформить в любом отделении ОАО «Сбербанк России» и его партнеров на всей территории страны. Выплата накопительной части трудовой пенсии также осуществляется во всех отделениях Сбербанка — вне зависимости от того, где был заключен договор. При этом, где бы не находился клиент, в режиме реального времени в своем «личном кабинете» на сайте фонда он может отслеживать информацию о состоянии своего пенсионного счета.

Наконец, немаловажный фактор — это доходность. За 4 последних года НПФ Сбербанка увеличил каждую тысячу пенсионных накоплений своих клиентов более чем на 500 рублей или на 52%.

Присоединяйтесь к вкладчикам НПФ Сбербанка уже сейчас!

Любую необходимую консультацию можно получить в ближайшем отделении банка или по телефону: (8172) 77-77-70. **Р**

 **НПФ СБЕРБАНК**
Негосударственный пенсионный фонд

www.npfsb.ru

УПРАВЛЕНИЕ ВЫГОДОЙ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ, ФОТО: ЛЮБОВЬ СОЛОМАТИНА

Что происходит на рынке негосударственного пенсионного страхования? Что важно знать вологжанам о последствиях пенсионной реформы? И как люди могут управлять происходящими переменами? Об этом рассказывает директор Вологодского филиала НПФ «СтальФонд» Юлия БАЛАШОВА.



которые работают только в системе добровольного пенсионного страхования, срок больше — до 1 января 2019 года. Лицензия фонда, реорганизованного в АО, подлежит переоформлению. Особо хочу отметить, что для органов управления фондов устанавливаются жесткие требования к квалификации и деловой репутации, поэтому получить лицензию многим фондам будет не так-то просто.

— Как принятые решения могут отразиться на рынке НПФ?

— Рынок обязательного пенсионного страхования стремительно растет и активно развивается. С прошлого года

заметен новый процесс, который в этом году будет идти еще более интенсивно. Это процесс так называемых слияний и поглощений. Сильные игроки озабочены дальнейшим укреплением своих позиций на рынке, стремятся завоевывать свободные сегменты. Причем инвесторы скупают именно эффективные НПФ, только так можно будет добиться синергетического эффекта в этом бизнесе. И учитывая предусмотренные законодателем сроки, действовать игроки на рынке будут очень быстро.

— НПФ «СтальФонд», что называется, в тренде?

— Конечно. Управление негосударственным пенсионным фондом в изменившихся условиях требует со стороны «владельцев» серьезного внимания и значительных инвестиций в развитие фонда. С приходом крупного инвестора — холдинговой компании «OIGroup» — НПФ «СтальФонд» приобретает большую

финансовую устойчивость, планирует развивать тот комплекс услуг, который предоставляется сегодня партнерам и клиентам. Дополнительные инвестиции помогут нам усилить позиции на региональном рынке, расширить спектр оказываемых услуг, продолжить работу над дальнейшим совершенствованием сервиса.

— Существует ли вероятность того, что при новом инвесторе «СтальФонд» через какое время прекратит существование? Как он настроен?

— «O1 Group» — российская частная компания, которая осуществляет прямые инвестиции в различные отрасли экономики. В ее портфеле уникальные активы, в числе которых есть компании, генерирующие стабильный денежный поток. Негосударственное пенсионное страхование — одно из приоритетных направлений развития компании. «O1 Group» контролирует НПФ «Телеком-Союз». И этот инвестор считает «СтальФонд» одним из лучших на рынке, обладающим эффективной командой и большим потенциалом для развития.

— Какие достижения фонда вы можете отметить за прошедший год?

— Сегодня «СтальФонд» — один из старейших негосударственных пенсионных фондов России, он был учрежден 17 лет назад — по многим показателям входит в десятку лучших НПФ страны (см. таблицу в редакционной статье на с. 11 — прим. ред.). В прошлом году рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило нам очень высокий уровень надежности — «А+». В совокупности у нас более миллиона застрахованных лиц*. В Вологодском филиале на конец прошлого года

— Новую пенсионную реформу страна обсуждает уже больше года. За это время мы услышали о разных вариантах развития событий: начиная с уменьшения накопительной части пенсии до ликвидации ее в принципе. К чему в итоге мы пришли на сегодняшний день?

— В декабре 2013 года были приняты важные законодательные решения, которые предусматривают серьезные изменения в пенсионной сфере. В частности, все новые негосударственные пенсионные фонды с января 2014 года должны создаваться в форме акционерных обществ. Существующие НПФ подлежат преобразованию из некоммерческих организаций в акционерные общества или ликвидации.

Для НПФ, которые работают в системе обязательного пенсионного страхования (таких подавляющее большинство), установлен довольно короткий срок — до 1 января 2016 года, для остальных НПФ,

* По данным на 30 сентября 2013 года (Источник: npf.investfunds.ru/ratings/8/).

обслуживались приблизительно 64 тыс. клиентов по системе обязательного пенсионного страхования, и еще 38 тыс. по системе негосударственного пенсионного обеспечения. Чтобы был понятен масштаб — это более 15% от числа всего работающего населения региона! Такими цифрами может похвастаться далеко не каждый НПФ.

Но при этом мы не гонимся за количеством клиентов. Для нас на первом месте находится клиентское обслуживание, комфорт в нашей совместной работе с клиентом. Так, в прошлом году мы усовершенствовали возможность сервиса «Личный кабинет» на нашем сайте — он стал более удобным для пользователей.

— Что может сегодня получить клиент, обращаясь в Вологодский филиал НПФ «СтальФонд»?

— Офис филиала достаточно удобно расположен, он находится в самом центре Вологды, на улице Мира, дом 34, кабинет 201. Здесь можно уточнить информацию, касающуюся последних изменений в российском пенсионном законодательстве, узнать о состоянии своего лицевого счета, получить выписку

по договору негосударственного пенсионного обеспечения, получить информацию о доходности, обсудить со специалистами фонда различные варианты формирования своих пенсионных накоплений и получения пенсии.

Удобное и понятное расположение офиса особенно важно для тех клиентов, которые планируют сменить или уже сменили место жительства — для внесения изменений в базу данных им необходимо лично обратиться в филиал и сообщить об изменениях. И, конечно, мы всегда рады видеть здесь наших новых клиентов.

— По вашим ощущениям воложане стали больше задумываться о своей будущей пенсии? Вообще, они интересуются такой формой личного инвестирования, как накопительная пенсия?

— В ноябре прошлого года наш фонд совместно с отделением ПФР по Вологодской области, общественной организацией «Деловые женщины России» и «Корпорацией развития Вологодской области» организовал публичное обсуждение вопросов, связанных с проводимой пенсионной реформой. Мероприятие показало, что эта тема вызывает повышенный интерес у воложан.

К сожалению, очень многие среди работодателей, работающих граждан, пенсионеров не владеют полной информацией. Или просто не верят ни в какие реформы. Приходится доказывать людям, убеждать, что любые перемены несут в себе новые возможности. И управление переменами — это верный путь к успеху! Например, государство предлагает гражданам определиться с тарифом накопительной части пенсии — 6% или 0%. Мы объясняем людям, что принимая решение о формировании накопительной части в размере 6%, они получают возможность сделать постоянной и неснижаемой эту часть своей будущей пенсии. А размещая ее в НПФ, они ежегодно будут увеличивать свой пенсионный капитал. В то время как другая часть пенсии — страховая — будет зависеть от экономической конъюнктуры и позиции государства.

К тому же накопительную пенсию можно передать по наследству, а страховую — нет.

— На что следует обратить внимание будущему пенсионеру, решившему доверить свои пенсионные накопления НПФ, но затрудняющемуся с выбором конкретного негосударственного пенсионного фонда?

— Существует два основных показателя — это доходность и надежность. Конечно, многие в первую очередь обращают внимание на доходность — сколько фонд заработал для своих клиентов. Но высокие доходы предполагают высокую долю рискованных вложений. Стремление к риску даже из самых благих побуждений, на мой взгляд, неуместно в сфере пенсионного страхования.

Надежность — гораздо более важный индикатор. Надежность НПФ — это отлаженные бизнес-процессы, высокая квалификация работников и руководителей, консервативная инвестиционная политика и размещение привлеченных средств в низкорисковых активах. О надежности фонда говорит и его клиентская база, в том числе количество людей, уже получающих свою пенсию через НПФ.

Я считаю, что оптимальное соотношение этих двух ключевых составляющих — доходности и надежности — и есть залог успешной долгосрочной работы фонда.

— Как вы лично распорядились своей накопительной частью?

— Свою накопительную часть пенсии я держу в НПФ «СтальФонд». **Р**

Наша справка

Юлия Сергеевна Балашова — директор Вологодского филиала НПФ «СтальФонд». В сфере пенсионного страхования работает с 2010 года. Имеет два высших образования (юридический факультет ВГПУ, 2001 год; Вологодский филиал Северо-западной академии госслужбы при Президенте РФ, 2009 год). В 2013 году прошла профессиональную переподготовку в РАНХиГС в рамках Президентской программы подготовки управленческих кадров «Управление инновационными проектами». Неоднократно проходила обучение в НОУ «Корпоративный университет Северсталь», KPG Training Center (г. Москва), выпускница совместных обменных программ России, США и Китая.

СтальФонд

НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД



О НПФ «СтальФонд» (www.stalfond.ru). Лицензия № 296/2 от 16 июня 2009 года выдана Федеральной службой по финансовым рынкам. Юридический адрес: Россия, 162614, г. Череповец, Вологодской области, пр-т Луначарского, д. 53 «А». Тел.: (8202) 53-66-46.

«СтальФонд» напоминает о возможности увеличения или уменьшения дохода от размещения пенсионных резервов и инвестирования пенсионных накоплений, а также о том, что результаты инвестирования в прошлом не определяют доходов в будущем, государство не гарантирует доходности размещения пенсионных резервов и инвестирования пенсионных накоплений.

«СтальФонд» предупреждает также о необходимости внимательного ознакомления с уставом фонда, его пенсионными и страховыми правилами перед заключением пенсионного договора или переводом в фонд пенсионных накоплений.

ОТКРЫТОСТЬ, ЧЕСТНОСТЬ, АВТОРИТЕТ

ТЕКСТ: ВИКТОР СКОРОБОГАТОВ, ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

Таковы принципы стабильного развития банка в условиях ужесточения государственной политики на финансовых рынках, а также череды банкротств, санаций и отзывов лицензий у ряда игроков — считает Антон СОХРИН, первый заместитель председателя правления банка «Северный Кредит». По просьбе журнала «Бизнес и Власть» он ответил на вопрос, волнующий многих читателей: стоит ли сегодня в банках размещать свои денежные средства?



— Начавшиеся в прошлом году «чистки» в банковском секторе продолжаются и в новом году. Антон Георгиевич, каков ваш прогноз развития ситуации? Может ли она пойти по сценарию «эффекта домино», когда каждый новый падающий в том или ином регионе банк становится причиной финансовых затруднений других банков? И главное, насколько стабильна ситуация у нас в области?

— Я бы не стал сгущать краски и нагнетать тревожную атмосферу. Вдумайтесь: как только упадет где-нибудь самолет — шумиха на весь мир, а то, что на дорогах

за год смертей и травм случается больше в разы, воспринимается обыденно. А ведь только за обычные выходные на дорогах страны погибает 200–300 человек взрослых и детей! Аналогично и в экономической сфере. По стране тысячами от мала до велика закрываются предприятия, и про это практически никто не пишет, не говорит, а уж если банк где-то закрылся — это обсуждают все и везде. Хотя, если разобраться, банки — это те же хозяйствующие субъекты, которые подвержены аналогичным рискам.

Банки называют «кровеносной системой» экономики.

Как и в человеческом организме, здесь тоже бывают тромбы, причины их возникновения могут быть различными, но в любом случае требуется, как правило, оперативное вмешательство.

Прекращение деятельности одной кредитной организации, а особенно нескольких, негативно отражается на других. Клиенты начинают волноваться, а их спокойствие для любого банковского служащего — главная забота. Конечно, кто-то будет уходить с рынка, а кто-то появляться — это нормальный для бизнеса процесс. Только посмотрите, какая сейчас идет борьба среди крупнейших игроков на этом рынке за страховые выплаты клиентам упавших банков. Да, выплачивающий банк несет некоторые расходы, даже вынужден предоставлять Агентству по страхованию вкладов рассрочку для перечисления денежных средств, но наряду с этим банк получает доступ к клиенту, а значит, возможность заинтересовать его своими продуктами.

Секрет выживания на финансовом рынке довольно прост: будь открыт, не занимайся незаконными операциями, предоставляй достоверную информацию, и тебя банковский кризис не коснется. Уверен, что подавляющее большинство банков Вологодской области живут именно по этому принципу.

— Вздораживший многих отзыв в ноябре прошлого года лицензии у «Мастер-Банка» и последовавшие за этим перебои с карточными платежами вызывают резонный вопрос: как обстоят дела у «Северного Кредита» как эмитента большого

количества банковских карт на региональном рынке?

— Громкое падение «Мастер-Банка» было серьезным ударом и не только для клиентов самого этого кредитного учреждения, но и для его коллег по рынку, так как большое количество банков находилось на его процессинговом оборудовании. Соответственно, все деньги их клиентов находились в «Мастер-Банке».

«Северный Кредит» сразу пошел по иному пути: мы еще в 2011 году приняли решение по внедрению и установке собственного процессинга, а в 2012 ввели его в действие. Сейчас мы сами несем ответственность перед нашими клиентами за их денежные средства.

— Аналитики в конце прошлого года отмечали тенденцию оттока вкладов из российских банков. Сумма по стране приближается к 100 млрд рублей. Что это? Кризис доверия к банковской системе или...?

— Результаты политики, проводимой Центральным Банком, с беспокойством воспринимаются населением. Вкладчики зачастую рассуждают так: дыма без огня не бывает, они боятся потерять свои сбережения, поэтому и закрывают счета. Кто-то по старинке думает, что «своя рубашка ближе к телу», и хранит деньги «под подушкой» или попросту тратит на текущее потребление.

Но все-таки большинство вкладчиков ведет себя вполне взвешенно. Так что, если у вас имеются свободные денежные средства и вы задумываетесь об их инвестировании, банковский депозит — неплохой выбор.

— А какие банковские вклады сегодня наиболее популярны?

— Сегодня банки заинтересованы в том, чтобы каждый клиент, придя в банк, мог выбрать наиболее удобный для себя вид вклада: в рублях и в валюте, как с ежемесячной выплатой процентов, так и с выплатой процентов в конце срока, на срок от месяца и до нескольких лет, с воз-

повышать проценты по вкладам в ближайшем будущем, для того чтобы привлечь дополнительные средства населения?

— Центральный Банк пристально наблюдает за ситуацией и рекомендательными средствами корректирует действия банков по завышению ставок. По мнению регулятора, «нормальная» ставка должна быть не более

Секрет выживания довольно прост: будь открыт, не занимайся незаконными операциями, предоставляй достоверную информацию, и тебя банковский кризис не коснется.

можностью дополнительных взносов и частичным изъятием вклада и процентов (в пределах неснижаемого остатка). Выбор зависит, как говорится, от вкуса и кошелька.

При этом — не секрет, что наиболее значимый аргумент при выборе вклада — максимально возможная процентная ставка. Как правило, вкладчики обращают внимание на возможность досрочного расторжения вклада без потери процентов. В основном денежные средства размещаются сроком на один год. Обычно объем вложенных денежных средств не превышает 700 тыс. руб. (преимущественно с учетом причисленных процентов). Я сейчас говорю о наших вкладчиках, но, полагаю, и в других банках картина похожая.

— Правительство России и Центробанк планируют совершенствовать систему страхования вкладов, вводя модель дифференцированную по степени риска. Проще говоря, банкам не дадут завлекать клиентов высокими ставками. В связи с этим вопрос: все-таки будут ли банки

ставки привлечения 10 крупнейших банков + 2%. Поэтому не повышение, а понижение ставки привлечения денежных средств будет иметь место.

В последнее время также муссируется информация о повышении выплаты через АСВ до 1 млн руб., но пока Правительство РФ не готово брать на себя такие риски по выплатам, тем более, когда клиент вообще не интересуется, куда он вкладывает деньги. В принципе, я разделяю позицию государства. Ведь если вы вкладываете денежные средства в ценные бумаги, то вы сами несете риски, когда инвестируете деньги в недвижимость — аналогично. Почему же, размещая денежные средства в банке, вы не должны просчитывать те же риски?

— На что в первую очередь должен обращать внимание потенциальный клиент при выборе банка-партнера?

— Проанализируйте, насколько банк значим для экономики региона. Это скажет не только о его авторитете в местной бизнес-среде, но и о стабильности его развития, основательности присутствия в регионе, стратегических целях. Нужно также обращать внимание на деловую репутацию акционеров банка, его руководства. Немаловажным индикатором надежности банка является и его кредитный рейтинг. **Р**

Наша справка

Банк «Северный Кредит» (ОАО) — региональный банк Северо-Западного федерального округа. По состоянию на 1 января 2014 года его региональная сеть состоит из 2 филиалов, 7 дополнительных офисов и 4 операционных офисов. Банк присутствует не только на территории Вологодской области, но и в Архангельске, Северодвинске, Ярославле, Ухте, Печоре, Санкт-Петербурге. Планируется открытие филиала в Москве.

«Северный Кредит» является одним из немногих банков, работающих в регионе, который имеет собственную службу инкассации. Она обслуживает более 80 предприятий и учреждений, включая ряд крупных торговых сетей, автосалонов и кредитных организаций.

В 2013 году рейтинговое агентство «Эксперт РА» подтвердило банку рейтинг кредитоспособности на уровне «А» — «Высокий уровень кредитоспособности».

Открытое акционерное общество **Северный Кредит** коммерческий банк

160000, г. Вологда,
ул. Герцена, 27, тел. 76-40-00
8 800 100 23 98

(Бесплатный звонок по России)

www.sevcred.ru

Лицензия Банка России №2398. Банк является участником системы обязательного страхования вкладов (регистрационный №290).

АЛЕКСАНДР УККОЕВ:

«КРИЗИСНЫЕ ЯВЛЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ — ЭТО ОКНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ»

ТЕКСТ: БОРИС ШАБАШОВ, ФОТО: МИХАИЛ ТРАПЕЗНИКОВ

Что происходит на региональном рынке страхования, каковы предварительные итоги 2013 года и к чему страховщики готовятся в ближайшем будущем — об этом мы поговорили с директором Вологодского филиала компании РОСГОССТРАХ Александром УККОЕВЫМ.



на котором наблюдался рост количества игроков. Однако, несмотря на это, объем страховых сборов без учета ОМС по итогам 9 месяцев в 2013 году остался в регионе на уровне прошлого года (рост в пределах погрешности). Объем сборов по КАСКО даже упал почти на 5%. «Огневое страхование» показало рост на 3,8%, ОСАГО — на 7,6%.

Рынок Вологодской области, с нашей точки зрения, имеет очень неплохие перспективы роста. Преодоление последствий кризиса мировой экономики, безусловно, в перспективе приведет к ускорению промышленного производства в регионе, и, соответственно, к развитию страхового рынка. Так что мы рассматриваем вологодский рынок как один из наиболее перспективных в России.

— В связи с прошлогодним наводнением на Дальнем Востоке на государственном уровне вновь заговорили о необходимости введения обязательного страхования имущества. Что вы думаете по поводу методов государственного стимулирования массового страхования?

— На сегодняшний день введение обязательного страхования невозможно по ряду причин.

В первую очередь, Гражданский кодекс не позволяет заставлять людей страховать свое имущество, поэтому сейчас речь идет только о разработке неких мер, которые будут стимулировать граждан страховать имущество. На уровне правительства сейчас готовится законопроект, который будет включать в себя нормы, когда государство оказывает дополнительную помощь гражданам при наступлении чрезвычайных ситуаций и массовых событий, но в первую очередь тем, кто застраховал свое имущество. То есть те деньги, которые государство выплачивает в качестве первой помощи, приоритетно будут выдаваться людям, которые застраховали свое имущество.

Почему-то все заикнулись на механизме обязательного страхования, а ведь есть и иные работающие механизмы, как показывают некоторые региональные программы. Например, в Кемеровской области успешно действует программа субсидирования из местного бюджета страхования для малоимущих граждан. Составлены четкие перечни категорий семей, которые относятся к малоимущим. В рамках специальной губернаторской программы эти люди могут получить компенсацию большей части страхового взноса, страхование становится им по карману. И губернатор не просто целенаправленно каждый год возобновляет эти отчисления, но и принимает меры по продвижению данной программы, потому что хорошо понимает, для чего она нужна. Местная администрация заинтересована, чтобы люди получали реальные страховые компенсации, если что-то случилось.

Вот это реально развивает страховую культуру.

— Александр Сергеевич, каковы основные тренды уходящего года для страхового рынка Вологодской области? Что бы вы выделили?

— Сегодня на страховом рынке Вологодской области очень высокий уровень конкуренции — действует 83 компании, и до недавнего времени мы были практически единственным региональным рынком,

К страхованию нужно привыкнуть, приучить к нему людей. Потом в какой-то момент государственная поддержка может уйти, а привычка к страхованию у людей, уже имеющая положительный опыт получения страховых возмещений, останется. Кроме того, в нашей стране обязательное страхование уже имеет оттенок негативного отношения граждан — когда всех заставляют, это людям не нравится. А вот механизм софинансирования и вовлечения — более перспективный.

Задача власти — содействовать развитию страхования. Ведь страхование — это классический финансовый инструмент, позволяющий государству оптимизировать расходы федерального и местных бюджетов, повысить защищенность граждан и устойчивость для бизнеса, а также, что немаловажно — это резервы, являющиеся источником инвестирования средств в экономику страны. Средний срок действия договора страхования жизни в нашей компании равен 14,5 лет. Эти деньги возвращаются в экономику страны. Ни один банк не может похвастаться наличием таких длинных денег.

Пенсионные накопления — это тоже мощный инструмент инвестиций в российскую экономику, в крупные инфраструктурные проекты, которые будут окупаться десятилетия. Стратегически правильно сделать страхование частью государственной политики. Это даст экономике страны «длинные» деньги.

— **Как повлияет на страховщиков создание на финансовом рынке мегарегулятора в лице Центробанка?**

— Страховщики надеются, что в своем подходе к регулированию рынка ЦБ будет опираться на экономические расчеты и объективно смотреть на результаты своей деятельности. Уже сейчас мы видим, что первые шаги регулятора направлены на повышение прозрачности рынка, ужесточение финансовых требований к его участникам. Мы надеемся, что исчезнут компании с «нулевым» балансом, компании, которые вели слишком рисковую финансовую политику. И такие сигналы уже есть — отозвана лицензия у страховой компании «Россия» и у ряда других игроков.

Сохранится ли при такой жесткой государственной политике конкуренция? Да, она останется, но между большими компаниями. Еще один ожидаемый плюс — повысится доверие к страховщикам. Тогда у нас появятся все шансы догнать по объемам западные рынки.

— **Для этого отечественный рынок страхования должен вырасти в разы. А есть основания полагать, что это произойдет в обозримом будущем?**

— Посмотрите на динамику развития компании РОСГОССТРАХ: в 2002 году наши сборы в регионе составляли 115 млн рублей, в 2013 году — уже 1,5 млрд рублей. За 11 лет рост в 17 раз! Существует масса видов страхования, особенно в сегменте добровольного страхования, которые пока слабо охвачены страховщиками.

Пенсионные накопления — это тоже мощнейший инструмент инвестиций в российскую экономику, в крупные инфраструктурные проекты, которые будут окупаться десятилетия.

— **Одним из перспективных видов страхования в России сегодня называют накопительное страхование жизни. Можно ли считать его альтернативой негосударственному пенсионному страхованию или, скажем, долгосрочному вкладу в банке?**

— Подобное сравнение — это одна из типичных ошибок тех, кто задумывается о своем финансовом будущем и о своем здоровье. Логично сравнивать условия размещения банковских вкладов в различных банках, но нельзя сравнивать доходность страхования жизни с банковским депозитом — это просто разные инструменты.

Надо понимать, в чем цель накопительного страхования. И это не есть цель заработать деньги. Идея в том, чтобы относительно молодому и пока еще здоровому человеку на 25–30 лет гарантировать, что в случае возникновения такого внезапного события, как смерть, его родственники получат достойное возмещение. А если же страхователь продолжит жить до глубокой старости, то по истечении оговоренного в договоре срока он гарантированно получит накопленную сумму с процентами. Это если кратко.

Отмечу, что число людей, осознающих необходимость страхования жизни, растет год от года: если в 2008 году сборы по этому виду страхования составляли 30 млн рублей, то в 2013 году — 300 млн рублей. При развитии такими темпами накопительное страхование жизни через 6–7 лет будет занимать 50% всего рынка страховых услуг, то есть столько же, сколько на Западе.

— **Каковы ваши прогнозы развития страхования и вашей компании в условиях экономического спада, который прогнозируется в наступающем году как в стране в целом, так и в нашем регионе?**

— Как вы, наверное, заметили, страховые компании повсеместно вводят меры экономии: стало меньше массовой рекламы, специальных акций и прочего. Но пока другие оптимизируются, сокращают рас-

ходы, мы забираем высвободившиеся на рынке доли себе.

В этом году компания проводит перегруппировку сил, поэтому рост ожидается небольшой, на уровне 105%. Но в следующем году мы планируем существенно вырасти. Кризисные явления в экономике — это окно возможностей для страховых компаний. И в первую очередь для таких крупных компаний, как РОСГОССТРАХ. Несмотря на экономический спад, мы прогнозируем рост российского страхового рынка примерно на 7%.

— **За счет чего рост? Ведь компании-страхователи вряд ли будут наращивать свои расходы на страхование...**

— Да, юридические лица стали внимательнее смотреть на свои расходы, и не только на расходы по страхованию. Но это касается не всех корпоративных клиентов. Кроме того, остаются обязательные виды страхования.

Мы делаем ставку на добровольное страхование граждан. В нашей компании накоплен большой опыт по этим видам страхования, имеется большой штат квалифицированных агентов, есть привлекательные страховые продукты. Будем использовать этот потенциал. **Р**

ПРЕЗИДЕНТСКАЯ АКАДЕМИЯ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

ТЕКСТ: ИРИНА АЛТАЕВА, ФОТО: НАТАЛЬЯ АНТОНОВА

Сегодня одной из серьезнейших проблем российского высшего образования является несоответствие качества знаний, получаемых выпускниками вузов, требованиям предприятий и организаций, на которые они приходят работать. Подготовка современного руководителя, адекватного запросам сегодняшнего быстро меняющегося мира, — сложная, многокомпонентная задача, требующая использования самых современных образовательных технологий.



Высококвалифицированные услуги в этой сфере в нашей области предоставляет Вологодский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ. Что позволяет обеспечивать подготовку управленцев на самом высоком уровне, значительно превышающем общиe требования образовательных стандартов? Отвечая на этот вопрос, можно выделить как минимум пять ключевых особенностей этого образовательного учреждения.

Реальный управленческий и консалтинговый опыт преподавателей

Одним из наиболее важных факторов качественной подготовки управленцев является профессионализм преподавателей учебных

заведений. И в этом отношении Вологодский филиал Президентской академии является, если можно так выразиться, сапожником «в сапогах».

В Вологодском филиале РАНХиГС преподаватели сами имеют значительный управленческий опыт. Например, на кафедре управления персоналом фактически многие преподаватели продолжают держать себя в профессиональном тонусе, а руку на пульсе за счет активного участия в предоставлении консалтинговых услуг. Данная деятельность преподавателей позволяет им очень хорошо понимать реальные проблемы, с которыми сталкиваются современные организации, причем разные не только по численности персонала, но и по формам собственности.

Ориентация на запросы практики

— Не секрет, что сегодня обучение в высших учебных заведениях еще недостаточно учитывает потребности реальной практики работы.

Иными словами, вузовские программы существуют как бы сами по себе, а практические потребности предприятий и организаций — сами по себе, — говорит руководитель филиала **Светлана Старцева**.

К сожалению, большинство существующих образовательных программ не восполняют этих пробелов, грешат

избытком теории, оторванной от реальной практики работы.

— В этих условиях мы уже несколько лет внедряем новую образовательную парадигму, реализуемую в первую очередь в рамках программ профессиональной переподготовки (500-часовые учебные программы), — продолжает Светлана Геннадьевна.

Одной из показательных является программа «Управление человеческими ресурсами». Ее целью является формирование такого уровня компетентности слушателей, который необходим для решения практических задач в сфере управления персоналом, и обеспечивающей каждому, прошедшему обучение, личный профессиональный успех. В ходе освоения программы слушатели не только получают учебную информацию, так называемую теорию, но и осваивают конкретные управленческие инструменты, позволяющие сразу применять их на практике для решения задач, стоящих перед



предприятиями, на которых они работают.

Гибкий подход к обучению

Если говорить о количестве и разнообразии предлагаемых филиалом программ обучения, то их достаточно много. Они отличаются как по длительности, так и по содержанию: это вузовские программы обучения, в рамках которых филиал дает высшее образование; среднесрочные программы переподготовки, которые реализуются в течение года. Есть также краткосрочные программы повышения квалификации, рассчитанные на неделю, десять дней, двухдневные тренинги, однодневные семинары и даже 2–3 часовые лекции с выездом на предприятия. Что же касается их наполнения, то оно в значительной степени определяется тем, кто выступает их заказчиком, поскольку главная задача обучения состоит именно в том, чтобы удовлетворить запросы внешней среды. К примеру, один из наиболее «экзотических» тренингов с руководителями предприятия носил название «Принятие оперативных решений во внештатных ситуациях в условиях действующего производства».

В разное время преподаватели филиала проводили учебные занятия, деловые игры, кадровые конкурсы, работая с такими компаниями, как Ростелеком, Сбербанк, Вологодский оптико-механический завод, Племзавод «Заря», СХПК «Тепличный», стекольный завод «Русджам-Покровский» и др.

Обучение не ради обучения

Сам процесс обучения построен не для того, чтобы слушатели в итоге получили оценки, сдавали экзамены и зачеты, а для того, чтобы они осваивали конкретные прикладные навыки. Показательной в этом отношении является подготовка выпускных квалификационных работ.

Итогом обучения слушателей становятся не привычные дипломные работы, а проекты, направленные на решение проблем конкретного предприятия и по его запросу. Работы выполняются под руководством опытного преподавателя слушателями в составе проектных групп, сформированных из 3–4 человек. Кроме всего прочего, работая в группе, слушатели осваивают принципы проектного менеджмента не в теории, а на практике, учатся взаимодействовать, эффективно

работать в команде. Качество выполнения проекта оценивает не только научный руководитель, но и представители компании-заказчика.

Необходимо отметить, что такие проекты позволяют эффективно подойти к решению сложных управленческих проблем, до которых часто не доходят руки, взглянуть на ситуацию со стороны. Вот примеры некоторых из них: «Разработка системы управления персоналом ООО «Бизнес-Софт», «Разработка предложений по совершенствованию корпоративной культуры в туристической компании «Интра», «Разработка системы планирования деятельности, контроля и мотивации персонала рекламного агентства», «Разработка технологии отбора и адаптации персонала ООО «Киндер-Сити»».

Современные обучающие технологии

Значительное место в программах обучения занимают различные тренинги: командообразования (тимбилдинг), тайм-менеджмента, управления конфликтами, управления мотивацией, повышения ориентации

на результат, самоменеджмента для руководителей и т. д.

Тренинговый опыт преподавателей, умение использовать активные формы обучения позволяет им преподносить в более интересной форме традиционные вузовские методы обучения — семинары и лекции. Вместо обычной лекции проводится интерактивная лекция, во время которой преподаватель вступает в активный диалог со слушателями и студентами, демонстрирует и разбирает видеоприемы. Семинарские занятия часто проводятся в форме деловых игр, кейс-стади, практических упражнений.

— Конечно, нашими традиционными заказчиками и ключевыми партнерами в сфере предоставления образовательных и консультационных услуг остаются федеральные и региональные органы государственной власти и местного самоуправления. При этом мы стараемся развивать сотрудничество с предприятиями региона. Это предполагает само название нашего вуза — академия народного хозяйства и государственной службы. **Р**

Здесь учат принимать управленческие решения

Людмила Ячестова, депутат ЗСО Вологодской области, член постоянной комиссии по регламенту и депутатской деятельности:

— Законодательное Собрание области постоянно и успешно взаимодействует с Вологодским филиалом Президентской академии. В частности, преподаватели академии не раз проводили выездные семинары для партийного актива «Единой России». Сейчас это тренинги по повышению профессионального мастерства депутатов Заксобраний, направленные на выработку навыков публичного выступления, служебного этикета, изучение основ командообразования и самоменеджмента, взаимодействия со СМИ.

Галина Смирнова, начальник управления кадровой политики и правового обеспечения Департамента здравоохранения области:

— Мы три года работаем с академией в рамках Президентской программы по подготовке управленческих кадров в сфере здравоохранения. Уже прошли обучение главные врачи и их заместители. Самое главное, что обучение в Президентской академии нацелено на выработку умения принимать управленческие решения, связанные с самыми разными аспектами деятельности учреждения: кадровым обеспечением, вопросами экономики финансовых и материальных ресурсов учреждения, его хозяйственной деятельностью.

Наталья Кузякова, начальник бюро по внешнеэкономической деятельности Вологодского оптико-механического завода:

— Моя дипломная работа была посвящена вопросам мотивации и стимулирования работников не только руководимого мною подразделения, но и всего отдела сбыта нашего предприятия. Многое из того, что описано в дипломном проекте, нашло практическое воплощение. Но самое ценное, на мой взгляд, это то, что в Президентской академии нас научили анализировать и использовать современные технологии управления персоналом, которые на сегодняшний день применяют успешные организации мирового уровня.

ЭФФЕКТ ВМЕШАТЕЛЬСТВА

ТЕКСТ, ФОТО: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

АПК Вологодской области должно базироваться на молочных хозяйствах. Все остальное — второстепенный план. В этом уверен начальник Департамента сельского хозяйства и продовольственных ресурсов области Николай АНИЩЕНКО, с которым у нас состоялся откровенный разговор на злободневную тему — о проблемах молочного животноводства.

— Николай Иванович, сегодня то и дело приходится слышать упреки в адрес чиновников, дескать, государство утратило контроль над АПК и даже в период кризиса не применяет административные рычаги, которые имеются в арсенале. Особенно это заметно в молочном животноводстве. Проясните вашу позицию?

— Существует один важный закон в экономике: чем мы больше вмешиваемся в экономику, тем больше ее разрушаем. И сегодня мы видим печальные последствия нарушения этого закона. То, что молочное животноводство является основой сельского хозяйства Вологодской области, известно более сотни лет. В разные исторические отрезки ситуация в этой отрасли складывалась по-разному. Например, в советское время, когда была плановая экономика, власть могла и контролировала ситуацию во всем народном хозяйстве. Но сегодня в период рыночной экономики мы должны четко определиться, в каких условиях мы работаем. Поймите, не может быть так, чтобы молочное животноводство работало в условиях плановой экономики, а все остальные отрасли — в рыночных условиях.

— Рынок рынком, но без вмешательства государства посредством субсидий молочное животноводство давно бы загнулось. Не так ли?

— Вы заблуждаетесь. Как раз вмешательство государства в рыночные процессы и дало такой печальный результат, когда животноводы (и не только они) вынуждены, словно нищие, ходить с протянутой

рукой. А все потому, что стоимость молока не соответствует реальным затратам на его производство, на то, чтобы аграрию достойно жилось и работалось.

— Но сегодня цена на сырое молоко составляет 22 рубля

за килограмм — это, по-вашему, мало?

— А что, много что ли? Например, в советское время стоимость двух литров солянки равнялась килограмму молока. А нынче молоко даже ниже стоит, хотя затраты на производство того и другого продукта



несравнимы. И еще обратите внимание: сегодня, как только молоко подорожало, стоимость солярки тут же поползла вверх.

— **Этим примером вы хотите сказать, что сегодня молоко не укладывается в рыночную экономику и не оправдывает затраты труда?**

— Совершенно верно, это я и хочу сказать. Крестьянин, видя столь высокую себестоимость продукции, понимает бесперспективность своей деятельности и сдает коров на мясокомбинат.

В худшем случае за него это делают судебные приставы, когда он разорится. И как не разориться, если кредит ему банки выдают грабительский — под 15%. Скажите, вы видели в мире такую высокую процентную ставку? И не увидите. А у нас и за такой процент «спасибо» говорят. Да как же тут не разориться!? К сожалению, непродуманная государственная политика привела к тому, что большую часть коров регион потерял. Так, с 1975 по 1980 годы мы имели 250 тыс. коров, а сегодня — чуть больше 70 тысяч.

— **Но зато значительно возросла продуктивность коров.**

— Возросла, и более чем в два раза, но увеличение продуктивности не восполнило потери в молочном животноводстве и долго еще не восполнит.

— **А как в целом складывается экономика в сельском хозяйстве?**

— Да так же и складывается — неблагоприятно, из-за чего крестьяне, бросая все, уезжают из деревни. Только за последний год количество работников в АПК уменьшилось на две тысячи человек, что примерно составляет 10%. При этом производство молока снизилось на 7%. Чтобы удержать на селе остальных трудящихся и вернуть уехавших, мы должны чем-то их стимулировать, создав им комфортные условия для ведения бизнеса. Подчеркну,

помочь аграриям, а не вмешиваться в их бизнес.

— **Соглашусь с вами в этой части и задам вопрос, что называется, с другой стороны. Сейчас много говорится о внедрении в сельском хозяйстве инновационных технологий, благодаря которым удается снизить себестоимость продукции, в том числе уменьшив количество работников. Быть может, из-за этого люди уезжают из села?**

— Отнюдь. Как раз инновационные внедрения идут на селе слишком медленными темпами. Если рассматривать этот вопрос в процентном отношении, то хозяйства лишь на 50% применяют современные конкурентоспособные технологии в молочном животноводстве. Остальную половину составляет оборудованье 60-70-х годов, включая фермы.

— **Поговорим о реализации в регионе целевых программ в рамках национального проекта «Развитие АПК». Каков их эффект?**

— Определенный эффект очевиден. В частности, в 2011 году в регионе удалось стабилизировать поголовье коров, то есть остановить падение их численности. В 2012 году благодаря целевому методу финансирования отрасли произошел даже рост поголовья. К сожалению, для дальнейшего восстановления дойного стада не хватило нескольких лет...

— **Не раз приходилось слышать, что в 10-15 районах области больше нет молочного животноводства. Так ли это на самом деле?**

— Слухи явно преувеличены. Молочного животноводства как такового нет в 3-4 районах, не более.

— **Будет ли продолжаться практика выделения расчетной лесосеки как стимула для развития молочного животноводства?**

И каково ваше отношение к подобной мотивации?

— Моя позиция в этом отношении остается неизменной: каждый должен заниматься своим делом, если, конечно, речь идет об эффективности производства. И не от хорошей жизни аграрии вынуждены заниматься несвойственным им делом — заготовкой леса. Это лишняя копейка селу, дополнительный доход. И нам за неимением лучшего стимула пока приходится с этим мириться. Главная забота аграриев — пахать землю, выращивать животных, доить коров. А мы заставили их ехать в лес рубить елку, менять на зерно, на корма и тем самым поправлять упущения в экономике. Такой вот абсурд получается.

— **Поговорим о субсидиях, а точнее об их задержках, из-за чего некоторые хозяйства оказались на грани разорения. Скажите, почему этот вид помощи селу приходит непозволительно поздно?**

— Для начала приведу немного статистики, чтобы вы имели общее представление об объеме государственной поддержки сектора АПК. В нынешнем году величина поддержки для сельского хозяйства составила 2,6 млрд руб., что в два раза выше по сравнению с прошлым годом. На сегодняшний день более 2,5 млрд руб. аграрии еще не получили, причем 700 млн руб. — это субсидии, выделенные областными и федеральными бюджетами.

Теперь ответ на ваш вопрос, почему так поздно доходят эти деньги до своего адресата. Скажу честно: задержка помощи — следствие недоделки всех структур, отвечающих за это дело, в том числе и нашего департамента.

— **И все-таки, Николай Иванович, объясните алгоритм прохождения бюджетной помощи АПК на будущий год.**

— Одной из важных задач является подготовительный

Итоги работы молочного животноводства в регионе в 2013 году

Общее поголовье скота	Из них в фермерских хозяйствах	Уменьшение поголовья	Произведено молока	Снижение производства
71134 головы	2876 голов	-5814	353,7 тыс. тонн	-27,2 тыс. тонн

Примечание: данные на 1 декабря 2013 года.

Источник: Департамент сельского хозяйства, продовольственных ресурсов и торговли области.

этап — разработка областных целевых программ на основе федеральных, то есть их стыковка. В таком случае регион имеет возможность оказывать помощь своему АПК не только из областного бюджета, но и с привлечением федеральных средств на условиях совместного финансирования. И вот мы заложили в расходную часть бюджета, скажем, один миллиард рублей. Затем отправляем эту информацию, как и полагается заверенную цифровой подписью, в Министерство сельского хозяйства РФ. Далее там же на заседании комиссии принимается

— Объясняется это довольно просто. Привязка производителей молока при помощи субсидий к переработчикам окончилась плачевно. Переработчики молока, осознав, что не останутся без сырья, принялись играть с закупочными ценами в сторону понижения и тем самым поставили на грань выживания поставщиков сырья. В итоге был спровоцирован молочный кризис. Те сельхозпредприятия, кто поставлял молоко в Москву, оказались в более выигрышной ситуации, по крайней мере ни одно из них не обанкроти-

— Поймите, Департамент сельского хозяйства и продресурсов — не нянька, которая, если кто-то заплачет, даст соску. Наша функция заключается в разработке целевых программ, в которых заложена мотивация развития тех или иных направлений в АПК. Сегодня существует 17 разработанных программ, где учтен каждый отраслевой сектор экономики: овцеводство, свиноводство, молочное животноводство и т. д. Так что любой предприниматель, изучив наши целевые программы, думается, может найти для себя точку применения своих сил.

Недалеко то время, когда и Россия подойдет к зарубежному методу поддержки АПК, то есть к дотациям на конкретный вид продукции.

либо положительное решение о финансовом участии в областных целевых программах, либо отклоняется наша просьба, если где-то с нашей стороны допущена промашка.

В своих расчетах мы руководствуемся тем, что общий объем финансирования областного АПК был не меньше 2,5 млрд руб. Например, как у нас, когда на 1 млрд областных денег пришлось 1,6 млрд федеральных средств.

Итак, деньги из федерального бюджета выделены, что должны подтвердить у нас и подписать соглашение с Министерством сельского хозяйства. А после эти средства перечисляются на счет Казначейства. Затем наш департамент формирует заявки от сельхозпредприятий на субсидии с перепроверкой затрат, которые пытаются они компенсировать. И наконец, наступает заключительный этап — коллегиальное рассмотрение заявки и принятие окончательного решения о выделении средств.

К сожалению, есть в этом процессе бюрократические проволочки. Так, ранее предполагалось, что 90% субсидий будут выданы представителям АПК с февраля по сентябрь. Но этого не произошло. Наступил декабрь, а 25% субсидий где-то «заблудились».

— Помнится, лет пятнадцать назад в Департаменте сельского хозяйства чиновники увязывали выделение субсидий со сдачей сырого молока на местные молкомбинаты. Надо сказать, мотивационный эксперимент прошел совсем не так удачно, как планировался. Почему?

Более того, им удалось приобрести современное оборудование, что дало дополнительный толчок в своем качественном развитии. Во-вторых, даже если мы захотим применять такой стимул, ничего из этого не получится, поскольку закон «О конкуренции» никто еще не отменял. Да и к тому же подобные методы также проблематичны при федеральном софинансировании.

Что же касается моего личного мнения, то я считаю, что государству нецелесообразно привязывать поставщика сырья к переработчику. У каждого из них должен быть выбор.

— Будете ли вы оказывать помощь разорившимся хозяйствам? Если да, то в какой степени?

— И последний вопрос. Зачем нам целевые программы? Почему на Западе нет целевых программ, и ничего — живут вроде неплохо.

— У России, как вы знаете, свой путь развития. Целевые программы находят болезненные места в АПК и помогают в решении острых проблем. И они, программы, отзываются лишь на тех, кто хочет и готов работать, вкладывать свои деньги, а государство в данном случае выступает в роли партнера. Можно сказать, что это форма государственно-частного партнерства.

Думаю, недалеко то время, когда и Россия подойдет к зарубежному методу поддержки АПК, то есть к дотациям на конкретный вид продукции. А пока что за наши предыдущие ошибки придется расплачиваться нашим потомкам. ■



Производство молока на Тарногском маслозаводе.



за 1*
час!

Кредиты малому бизнесу до 500 000 руб.



*Время принятия положительного решения по кредиту до получения наличных средств. Тарифный план «Бизнес КЭШ Персональный». Сумма: 100 т.р. - 500 т.р. Срок кредита: 3-48 мес. Ставка: 27,5-28,5% годовых. Возможно присоединение к страховой программе — 0,6% в мес. от суммы кредита. Досрочное погашение — от 30% платежа, но не менее 3 т.р. Требование к заемщику: возраст — 25-70 лет (с учетом срока кредита), паспорт гражданина РФ, документы, подтверждающие ведение малого или среднего бизнеса. Банк вправе затребовать дополнительный документ, а также отказать в выдаче кредита без указания причин. Условия действительны с 11.07.2013. ** «ЭКО льгота» — кредит МСБ со льготной ставкой, со скидкой в размере 1% к основной годовой ставке по кредиту. Обязательное условие предоставления заемщику МСБ «ЭКО льготы» — заявленная цель финансирования должна соответствовать цели энергоэффективности.

г. Вологда, ул. Батюшкова, д. 11; г. Череповец, ул. Metallургов, д. 7

8-800-555-444-3
www.express-bank.ru

ВОСТОЧНЫЙ БАНК
ОАО КБ «Восточный». Генеральная лицензия ЦБ РФ №1440 от 16.07.2012 г.

на правах рекламы. УП070213



МОЛОЧНОЕ ПРОЗРЕНИЕ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ МАЛКИН, ФОТО: СЕРГЕЙ ШАДРУНОВ

Вологодская область находится в весьма благоприятной зоне для развития интенсивного молочного скотоводства и разведения узкоспециализированных пород молочного направления продуктивности. Однако это обстоятельство не страхует регион от проблем, связанных с дефицитом сырого молока. Особенно это стало заметно в последнее время, когда даже благополучные переработчики забили тревогу.

Очередной молочный кризис 2013 года, пронесшийся над Вологодской областью, свел на «нет» усилия власти по поддержке перспективной отрасли в АПК и, разумеется, бюджетные вложения. И если прежде волна кризисного цунами зарождалась на перерабатывающих предприятиях, опускавших ниже плинтуса закупочные цены на сырое молоко, то нынешний кризис

был спровоцирован кредитными учреждениями и задержками субсидиарных выплат молочным животноводом со стороны государства. Говоря проще, парадокс нынешней ситуации заключается в том, что кризисы обычно начинаются от нехватки средств, а не от их избытка в смысле доступности кредитов. В итоге регион потерял только в нынешнем году около шести тысяч дойных коров

или 7% от общего числа, а также все крестьянско-фермерские хозяйства в 13 районах нашего региона. Такая вот чертова дюжина.

Хотели как лучше

Этот афоризм Виктора Черномырдина об извечных благих желаниях в России, которыми вымощена дорога в ад, хорошо описывает историю о кредитах, которые сельские бизнесмены набрали, а теперь

пришла пора заемные средства возвращать. А денег-то и нет.

Начался этот поистине драматический сюжет несколько лет назад, когда государство приступило к реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК». Под это полезное начинание кредитные учреждения стали выдавать аграриям кредиты, тем самым спровоцировав очередной молочный кризис, которого по идее бы быть не должно.

«Кредиты выдавались бездумно, под высокие проценты, только под залог имущества, не спрашивая ни бизнес-планов, ни мнения специалистов департамента сельского хозяйства. По сути, был применен ломбардный метод финансирования сельского хозяйства», — сетует начальник департамента сельского хозяйства, продресурсов и торговли **Николай Анищенко**. Аграрии брали деньги в расчете на субсидии, обещанные государством в рамках реализации нацпроекта. Вот что сказал по этому поводу депутат ЗСО **Владимир Буланов**: «Хозяйства, включенные в программу развития молочного животноводства с 2013 по 2020 год, построили животноводческие помещения, приобрели технику, но возврата областной доли средств пока не получили. И чтобы предприятия имели возможность рассчитаться с долгами, им пришлось сдать тысячи коров на мясокомбинат. И этот процесс не останавливать, так как банки требуют возврата кредитов, энергетика — авансовых платежей за ресурсы, а прокуроры — погашения долгов по зарплате работникам».

Чтобы получить как можно больше средств некоторые хитроумные руководители хозяйств пускались, как говорится, во все тяжкие. При помощи отлаженной схемы некоторые из них многократно завышали стоимость залоговой массы или закладывали в банк имущество обведенных вокруг пальца пайщиков. Деньги потом, разумеется, не отдавали и таким образом оказывались в материальном выигрыше, имея в минуса подмоченную деловую репутацию с формулировкой — «неэффективный собственник».

Случались, конечно, скандалы, но вскоре затихали, так как в дураках оказывался тот, кто эти деньги подозрительно доверчиво выдавал. Итог кредитной ловушки таков: запутавшись в долгах, агрохозяйства

начали банкротиться, что привело к заметному уменьшению дойного стада. По мнению специалистов, на восстановление поголовья дойного стада до уровня прошлогодних объемов уйдет минимум 3–5 лет.

А был ли мальчик?

В поисках ответа на вопрос: есть ли в регионе реальный дефицит сырого молока, взглянем на некоторые данные. С 1 января по 1 декабря 2013 года хозяйствами области произведено 353,7 тыс. тонн молока, что на 27,2 тыс. тонн меньше прошлогоднего периода. Общий объем переработки вологодских молкомбинатов составляет 700 тонн в день или за те же 11 месяцев — более 200 тыс. тонн, т. е. говорить о реальном дефиците пока не приходится, поскольку в запасе у региона остается более 100 тыс. тонн ежегодно. Но проблема в том, что все больше молока вывозится в Москву, поскольку там и цена выше, и контракт надежнее — таков был ответ производителей на спонтанную ценовую политику местных переработчиков. Нехватка сырья в регионе привела в действие рыночный механизм — опережение спроса над предложением привело к повышению закупочной стоимости

сырого молока высшего сорта — до 22 руб./кг (с учетом НДС). Основное влияние на стоимость сырья оказывают московские молкомбинаты, на ценовую политику которых вынуждены ориентироваться наши переработчики. Оно и понятно: сделаешь закупочную цену ниже московской — останешься без сырья. А, значит, под угрозой контракты и прибыль. И как итог — нехватка оборотных средств на закупку сырья. Сделаешь на уровне — разоришься. Такая вот дилемма вырисовывается.

От печали до радости

Как водится, в этой ситуации имеются свои плюсы и минусы. К плюсам, безусловно, относится возможность выбора переработчика производителями молока. Кто дает за товар больше денег — того и сырье. Таков рыночный механизм, позволяющий уйти от зависимости вологодских переработчиков, которые в прежние времена, чего греха таить, диктовали производителям закупочную цену на сырье, выкручивая тем руки. Поэтому более дальновидные руководители всячески стараются поддерживать поставщиков сырья, авансируя тех в расчете на будущие поставки сырья. Но, как видим, не всегда это

Молочное животноводство региона (2013 год)*

Районы-лидеры

Район	Производство молока (тонн)	Кол-во коров	Надой на корову (кг)	Уменьшение коров за год
Вологодский	98125	17171	5737	-874
Грязовецкий	71397	11115	6194	-797
Череповецкий	27356	6421	4346	-325
Шекснинский	18500	5241	3642	-22
Тотемский	20575	4052	5,636	-19

Районы-аутсайдеры

Район	Производство молока (тонн)	Кол-во коров	Надой на корову (кг)	Уменьшение коров за год
Сямженский	101	31	1630	-92
Вытегорский	172	125	1337	-23
Бабушкинский	311	153	2975	-168
Вожегодский	1468	754	1947	-276
Вашкинский	1451	865	1677	-21

* Данные за 11 месяцев 2013 года. Источник: Департамент сельского хозяйства, продовольственных ресурсов и торговли Вологодской области.

получается. Бывает и так, что агрохозяйства, желая выручить больше денег, оставляют своих нерасторопных переработчиков без сырья, и те разоряются. Например, в Верховажском районе местный маслозавод после банкротства был перепрофилирован... под продуктовую оптовую базу. Теперь местные производители возят молоко на учебно-опытный завод в Молочное и на другие предприятия.

Еще весной верховажан тревожила низкая закупочная цена вологодских переработчиков. Однако осенью настроения изменились в положительную сторону, когда закупочная цена на молоко поползла вверх, решительно перешагнув за отметку 20 руб./кг. Кроме того, в начале декабря в Верховажье произошло примечательное событие: руководитель областной «Корпорации развития» Александр Перфильев имел беседу с местными молочными животноводцами. Цель встречи — проработка вопроса о перспективах поставок сырого молока из Верховажья на грязовецкий молкомбинат «Северное молоко», где идет подготовка к реализации уникального инвестиционного проекта по выпуску сыра. Пока данный сорт завозится в Россию из-за рубежа. И если все пойдет так, как задумано, то ежемесячная планируемая мощность сырной продукции должна составить 30 млн упаковок в год. Но гладко пока только на бумаге, поскольку сырого молока в регионе на всех не хватает. А как реализовывать инвестиционный проект, не имея гарантий от поставщиков сырого молока?

Словом, с сырьем большая проблема, решение которой пока видится в одном — мотивировать верховажских молочных животноводов приемлемой и, главное, стабильной ценой на условиях долгосрочных контрактов. Ведь Верховажский район с точки зрения реализации проекта интересен сырьевой базой, которую, невзирая на все трудности и кризисы, удалось сохранить. В среднем местные предприниматели ежедневно выдают «на гора» до 30 тонн молока. В летний период этот показатель увеличивается вдвое.

Остров невезения

Куда печальнее обстоят дела с одним из хозяйств Кирилловского района, где хозяйство пришло

Цена молока (руб./кг)

	2011	2012	2013
Ярославская область	16,32	15,08	16,07
Вологодская область	14,86	14,64	17,98
Архангельская область	16	16,15	13,96

в полный упадок, о чем с тревогой сообщают его работники. Колхоз «Северный» — самое маленькое (850 га сельхозугодий) и самое удаленное от районного и областного центров хозяйство. Со времен ранней советской власти и до тех пор, пока в Кириллове работал маслозавод, хозяйство занималось молочным скотоводством. С закрытием маслозавода транспортировка небольших объемов молока на расстояние до 200 км оказалась крайне невыгодной, и молочное стадо пришлось ликвидировать. В течение нескольких лет хозяйством занималось откормом нетелей для других хозяйств района, но из-за дальности перевозки скота и в условиях тяжелого финансового положения сельхозпредприятия отказались от данной услуги. Затем хозяйство занималось откормом бычков. Но имеющееся в хозяйстве скотопомещение оказалось в аварийном состоянии и непригодно для дальнейшей эксплуатации, а средств на строительство нового двора нет. Кроме того, и затраты на производство мяса превышают закупочные цены.

Для сохранения трудового коллектива руководство хозяйства организовало заготовку и переработку древесины и рыболовство. С 2013 года в связи с выходом нового закона о рыболовстве хозяйство потеряло возможность заниматься этим видом деятельности. С выходом нового Лесного кодекса бывшие колхозные леса перешли в другую собственность и заготовка древесины для таких маленьких хозяйств стала возможна лишь по муниципальным договорам. С этого года были запрещены аукционы для муниципальных нужд и у местного населения отняли последнюю возможность хоть что-то зарабатывать на жизнь. С закрытием хозяйства многие семьи останутся без средств к существованию, так как в округе

на 100 километров нет никакого производства. Кроме того, бюджет потеряет 500 тыс. рублей налогов...

В этой связи возникает резонный вопрос: следует ли государству регулировать деятельность молочного животноводства или все отдать на откуп его величеству рынку? Одни эксперты считают, что роль государства в АПК должна быть чуть ли не основополагающей, поскольку речь идет о продовольственной безопасности страны. Другие, напротив, полагают, что вмешательство чиновников в сельское хозяйство наносит урон отрасли. Есть мнение, что тех же молочных животноводов следует стимулировать — через субсидии. Это в том случае, если они будут вплотную сотрудничать с местными комбинатами, расположенными в своей сырьевой зоне.

Лесной рычаг

Чтобы сохранить сырьевой потенциал территорий в современных условиях, руководители районов и областных департаментов ищут рычаги стимулирования отрасли. В качестве положительного примера можно привести опыт Кич-Городецкого района, где за счет «лесного рычага» удалось уберечь агропредприятия от банкротства. Дело в том, что до недавнего времени районам было делегировано право распоряжаться лимитами по отпуску древесины для сельхозпредприятий (теперь это право принадлежит региональным властям). Глава района говорил предпринимателям: хочешь получить расчетную лесосеку в полном объеме, будь добр, уважаемый, содержи молочную ферму. И содержали, понимая, что молочное животноводство — занятие для них не очень-то и выгодное.

И это был рычаг, который использовался весьма рационально. У кого показатели в агросекторе шли вверх, тот получал больше



Совещание с производителями сырого молока в Верховажье.

лесосеки. В итоге, бизнесмены приобрели или обновили технику и оборудование, в молочном животноводстве появилась положительная динамика.

Любопытный штрих. Для подстраховки на случай безграмотности бизнесменов от леса в районном управлении сельского хозяйства на общественных началах была создана консалтинговая служба: агроном, зоотехник и другие специалисты выезжают и помогают хозяйству, налаживают там работу, взяв временно под контроль весь производственный цикл...

Впрочем, бывало и так, что «лесной стимул» давал для молочных животноводов и обратный результат, когда иные агрохозяйства становились привлекательными благодаря тому, что имели расчетную лесосеку. Битвы за собственность разворачивались нешуточные, как это произошло с СПК «Верхнеспасский», который является поселкообразующим предприятием в Спасском сельском поселении Тарногского района. В советское время это был большой колхоз со своими фермами, коровами, техникой. В угоду рыночным временам он поменял свой статус и стал называться сельскохозяйственным кооперативом. Колхозники стали именоваться пайщиками, поскольку у каждого из них была своя, хоть и абстрактная,

но доля собственности в этом самом кооперативе.

Не так давно хозяйство было разорено. Причиной крушения крупного по местным меркам хозяйства, как это часто бывает,

послужила борьба за право владения хозяйством, в распоряжение которого областная власть предоставила приличную расчетную лесосеку для поддержки всего того же молочного животноводства. Не вдаваясь во все хитросплетения с интригами, скажем, что на СПК, что называется, положили глаз соседи из Архангельской области, которым прежде всего был интересен лес. Между тем жителей Спасского поселения волновали рабочие места на ферме. И пока шел весь этот сыр-бор за право владения агропредприятием, практически все его имущество оказалось либо арестовано за долги, либо распродано. И что удивительно, даже пресловутый административный ресурс не в силах был помочь, так как по закону чиновники не имеют права вмешиваться в хозяйственную деятельность организаций и оказывать давление на одну из спорящих сторон.

Таким образом, что бы там не говорили некоторые эксперты, мы видим, что пока без вмешательства государства молочной отрасли не выжить. Только это самое вмешательство должно быть мудрым, чтобы не наломать дров. **BB**

Коэффициент сезонности

За последние пятнадцать лет Вологодская область пережила несколько серьезных кризисов, когда цены на молоко в связи с его избытком обрушались и хозяйства, поставляющие сырье на комбинаты, не могли восполнить потери в разнице низкой закупочной цены и себестоимости. Как правило, такие кризисы наблюдались в сезон «большого молока». Природа этого явления хорошо известна: когда коровы питаются свежей сочной травой, они дают больше молока, когда сеном (зимой), надой незначительны. Между тем комбинаты для сохранения платежеспособности должны работать круглогодично. Обычно недостаток сырья на комбинатах в зимнее время восполняется сухим молоком, отчего продукт кажется не таким вкусным.

Для определения потенциала сырьевой зоны специалисты вывели коэффициент сезонности, который обычно колеблется от 0,5 до 1. Коэффициент 0,5 означает, что переработчик сырья в зимнее время может рассчитывать лишь на половину того, что он имел летом, то есть в сезон «большого молока». Страдают от низкого коэффициента и сами производители молока, так как содержание коров для них в такой период становится убыточным. Изучая передовой зарубежный опыт, животноводы поняли, что коэффициент сезонности можно довести до единицы и в разы увеличить надой, если правильно заготавливать корма, превращая их, говоря образно, в консервы, а также применять прогрессивные технологии при дойке коров, не говоря уже о селекционной работе.

Правда, для этого требуется дорогостоящая техника, которую смогли приобрести лишь крупные хозяйства. В результате внедрения инноваций хозяйства Вологодского и Грязовецкого районов оказались в передовиках по надоям, качеству сырья и коэффициенту сезонности, что в сочетании с качеством молока делает товар более привлекательным для переработчика.

РОССЕЛЬХОЗБАНК — НАДЕЖНОСТЬ, ГАРАНТИРОВАННАЯ ГОСУДАРСТВОМ

ТЕКСТ: ИВАН ПЕХ, НАТАЛЬЯ СЕРЕБРИНА. ФОТО: ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

В январе Вологодскому региональному филиалу Россельхозбанка исполнилось 12 лет. День рождения совпал с подведением итогов очередного календарного года. О том, чем отметился минувший год, и какие планы построены на ближайшие 12 месяцев, поделился директор филиала Сергей КЛЕЩИНОВ.

— Сергей Юрьевич, завершился во многом непростой 2013 год. Для вас это первый год в должности директора Вологодского филиала ОАО «Россельхозбанк». Расскажите, с какими итогами филиал подошел к 2014 году?

— Год действительно выдался непростой, и в первую очередь для наших основных клиентов — предприятий агропромышленного комплекса. На финансовом состоянии сельхозпроизводителей сказались многое. Существенно повлиял

и экономический кризис, и вступление России в ВТО. Имели место и определенные сложности с получением государственных субсидий. В этих условиях мы не могли не пойти навстречу нашим партнерам: разрабатывали схемы реструктуризации кредитов, рефинансирования, находили иные варианты решения проблем. И в целом, можно сказать, что период отметился позитивным движением.

Кредитный портфель филиала по итогам 2013 года превысил 21 млрд рублей. Из них 87% — это доля кредитов юридических лиц, большая часть которых — предприятия АПК. Мы активно участвовали в реализации государственной программы развития данного сегмента: финансировали сезонно-полевые работы, предоставляли кредиты на приобретение сельскохозяйственной техники и оборудования. Всего на эти цели в 2013 году было выделено свыше 650 млн рублей. Благодаря этому плотному взаимодействию с нашими клиентами, мы сохранили одну из ведущих позиций в данном сегменте, и на сегодняшний день доля Россельхозбанка в регионе по кредитованию юридических лиц составляет 12%.

Конечно, сельхозпроизводители — не единственная наша аудитория. Мы универсальный банк и работаем со всеми отраслями экономики. В целях повышения качества обслуживания клиентов наш банк выделил отдельные подразделения по работе с крупным, средним, малым и микробизнесом. Это позволило наладить более тесное и удобное для клиента сотрудничество, подойти индивидуально к работе с каждым клиентом с учетом его интересов,



Директор Вологодского
регионального филиала
ОАО «Россельхозбанк»
Сергей Клещинов.

будь то крупная корпорация или мелкий частный предприниматель.

— **Какие направления показали себя с лучшей стороны по итогам года?**

— Особое внимание в 2013 году было уделено развитию розничного направления как по кредитованию, так и по привлечению вкладов. Интерес со стороны населения, особенно городского, к продуктам Россельхозбанка постоянно растет. Только в прошлом году объем кредитов и вкладов вырос на треть. В этом году эффект ожидается еще выше. Привлечено на обслуживание значительное число индивидуальных предпринимателей, особенно в Вологде и Череповце. Сейчас наша доля на рынке физических лиц составляет 4%, и мы видим здесь серьезный потенциал для развития.

— **Новый 2014 год еще только вступает в свои права. Какие планы предполагаете осуществить? На что будет сделан упор в первую очередь?**

— Главной задачей филиала я вижу повышение качества обслуживания клиентов и доступности наших продуктов. Здесь нам еще есть что совершенствовать. Сюда я отношу и непосредственное обслуживание клиентов на операционной линии, и скорость принятия



ОАО «Россельхозбанк» активно участвует в программе кредитования АПК Вологодской области.

решения. Также проводим работу по увеличению режима обслуживания клиентов. Решив эти задачи, мы обеспечим выполнение и всех наших планов.

Во многом этому будет способствовать то, что наш банк постоянно расширяет продуктовую линейку. В частности, с нового года начинаем осуществлять операции купли-продажи драгоценных металлов

в слитках и в обезличенном виде с физическими лицами.

— **Сергей Юрьевич, 2014 год по восточному календарю является годом Лошади. Это одно из главных животных в сельском хозяйстве. Что бы вы пожелали клиентам в новом году?**

— Конь издревле считается символом плодородия. Это главный пахарь на селе, сильное, выносливое животное, способное также пронести своего всадника на большие расстояния. Потому в год Лошади хочется пожелать всем плодотворных усилий, эффективности и успеха в любых начинаниях, развития и финансовой стабильности. Пусть хватит сил на воплощение в жизнь всех замыслов, здоровья и отличного настроения! Какие бы камни не встретились на пути, обязательно найдется способ преодолеть преграду и двигаться дальше, к достижению новых высот и открытию новых горизонтов. А все четыре подковы на копытах покровителя года принесут богатство, удачу и много счастливых моментов. **Р**

На сегодняшний день доля Россельхозбанка в регионе по кредитованию юридических лиц составляет 12%. Сохранить одну из ведущих позиций в данном сегменте нам удалось благодаря этому плотному взаимодействию с нашими клиентами.



Вологжане охотно доверяют свои средства Россельхозбанку.



160002, г. Вологда, ул. Петина, 4.
Телефон: (8172) 76-80-00.

Генеральная лицензия Банка России №3349 (бессрочная).

ИСПЫТАНИЕ СВОБОДОЙ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

Одним из самых значимых геополитических событий конца прошлого года в Европе, безусловно, стал новый украинский «Майдан», катализатором для которого послужило нежелание президента страны Виктора Януковича поставить свою подпись, как это планировалось ранее, под Соглашением об ассоциации с Европейским Союзом.

Мы решили узнать на примере Литвы, как этой небольшой стране после вступления в ЕС не только удалось укрепить свою экономику, но и сохранить у литовцев ощущение независимости от мировой кулисы. В разгар «Евромайдана» эксклюзивное интервью журналу «Бизнес и Власть» дал Виктор Успаских — человек, преуспевший и в бизнесе, и в политике. Его мнение, как нам представляется, очень важно для понимания процессов, которые происходят сегодня в странах ближнего зарубежья и в целом в Европе. Через призму этого понимания можно взглянуть по-особому и на Россию, задумавшись, почему наша страна, словно черт ладана, опасается всего того, что связано с европейскими интеграционными процессами.

О ситуации в Украине

— Виктор Викторович, как вы считаете, почему украинский президент притормозил сближение своей страны с ЕС?

— Ответ на этот вопрос следует искать в плоскости прежних договоренностей между Украиной и Россией, поскольку этот договор о вступлении в ассоциацию практически ничего не дает: ни социальных

гарантий украинцам, ни ощутимой финансовой помощи государству. Это только начало большого интеграционного процесса Украины и Европы. И путь этот не такой быстрый, как может показаться на первый взгляд. Например, Литва готовилась к вступлению шесть лет. И кто бы там не вставлял палки в колеса, на мой взгляд, Украина находится на верном пути и достойна лучшей жизни.

Думаю, то, что случилось в этой стране в декабре, является отражением внутреннего политического напряжения, апогеем которого стало открытое противостояние оппозиции и действующей власти, которая выставила себя на международной политической арене не в лучшем свете. В частности, украинская официальная пропаганда ничего не сделала, чтобы доходчиво объяснить своему народу суть договора по вступлению в ассоциацию ЕС.

— Но если Украина вступит в ЕС, Россия будет вынуждена установить более жесткий торговый барьер, чем был ранее. Украина лишится тех же скидок на энергоресурсы, что может послужить предпосылкой для экономического кризиса в стране. Не так ли?



— Безусловно, барьеры появятся. И в этом нет ничего удивительного, так должна поступать любая страна, защищая свои территориальные и социально-экономические интересы. Понимая подтекст вашего вопроса, хочу сказать вот что: мне представляется весьма опрометчивым выставлять Украину в роли такой побирушки с протянутой рукой, которая испытывает энергетическую зависимость от других стран. И для России, и для Украины сотрудничество в области энергоресурсов не должно описываться через термин «зависимость». Корректнее это называть торгово-экономическими отношениями, и эти отношения — последствия постсоветской эпохи. Задумайтесь, европейские страны так называемого дальнего зарубежья в еще большем объеме потребляют российские природные ресурсы, но никто же не говорит

Наша справка

Виктор Успаских — литовский миллиардер. Родился в поселке Урдома Архангельской области. Заработал капитал сразу в нескольких сферах: пищевая промышленность и общественное питание, торговля, строительство; основной актив — пищевой концерн Vikonda. В 1997 году был избран президентом Национальной конфедерации малого и среднего бизнеса. С 1999 по 2003 год был президентом Конфедерации предпринимателей и работодателей Литвы. С 2004 по 2005 годы — министр экономики Литвы. С 2003 года — основатель и руководитель Партии труда. Член Литовского и Европейского (созыв 2009 года) парламентов.

о какой-то там зависимости. Рано или поздно Украина перейдет на другие взаимоотношения с Россией, то есть будет приобретать энергоресурсы без всяких скидок.

— **Именно поэтому и бытует мнение, что украинский народ потеет от вступления в ЕС больше, чем выиграет.**

— В переходный период так оно и произойдет: будет наблюдаться экономический спад, увеличится безработица, а с ней возрастет социальное напряжение, поскольку сократятся социальные гарантии. И это тоже должны, думаю, понимать те, кто протестует на Майдане Незалежности. Протестует украинская оппозиция даже не ради захвата власти, как это хочет кое-кто подать, а потому, что жизнь не очень ладится. И пока договор о вступлении в ЕС не будет подписан, оппозиция будет винить во всем Россию, вина которой заключается лишь в том, что ваша страна защищает свои стратегические интересы. Не более.

О внешней политике

— **Думаю, уместно в данном случае вспомнить о Литве, которая вступила в Европейский Союз и НАТО?**

— Вступление в ЕС для Литвы — весьма выгодный проект. И в этом я имел возможность убедиться. Во-первых, от ЕС наше государство получает значительные безвозмездные финансовые вложения. Во-вторых, в стране наблюдается технологический прогресс, улучшилась культура производства, изменилась ментальность людей, их отношение к работе. Сегодня литовцы имеют возможность беспрепятственно ездить по всей Европе, работать там, и при этом сохраняют все социальные гарантии, а самое главное — люди обрели независимость.

— **О какой же независимости, Виктор Викторович, можно говорить, если ЕС диктует свои условия? Да и к тому же, независимость страны в большей мере определяется боеспособной сильной армией, а ее у Литвы нет.**

— Речь идет о свободе граждан. Что же касается безопасности страны и вступления Литвы в НАТО, могу уверенно сказать, это совершенно правильное решение. На те

средства, которые сегодня выделяются на вооружение, Литва никогда не сможет себя защитить от любой агрессии. Потому я считаю, что вступление нашей страны в НАТО совершенно логично и оправдано.

— **Быть может, и России вступить в ЕС, тогда, глядишь, и отношение к нашей стране лучше будет?**

— Чтобы к вашей стране относились с большим почтением, чем сейчас, ей следует идти своим путем. У России для этого имеются

Я думаю, что произойдет смена поколений, и отношения между нашими странами улучшатся. Потому что мы соседи от бога, а соседей, как известно, не выбирают.

все предпосылки: богатый жизненный опыт, традиции, культура, ресурсы. Осталось лишь приложить усилия в направлении укрепления экономики, повышении квалификации кадров, подходить более взвешенно к социальной политике и так далее. Вот тогда, поверьте, Россия будет нужна всем, и именно она будет выбирать себе друзей, а также выбирать, куда вступать, а куда нет.

О внутренней политике

— **Насколько сильны в вашей стране националистические идеи?**

— Достаточно сильны, но, что удивительно, эти идеи убивают именно те, кто их и пропагандирует. Именно из-за националистических настроений в Литве много замечательных деловых людей эмигрировало из страны. Думаю, в этом имеется значительная доля вины действующей власти.

— **А как в целом литовцы относятся к деловому сотрудничеству с нашей страной?**

— Народы Литвы и России находят общий язык, поскольку не так радикально настроены, как это может показаться со стороны. А вот некоторые политики в погоне за дешевой популярностью своими националистическими выпадами в сторону России стараются настроить литовское общество против вашей страны. И, к сожалению, именно такие высказывания, попадая в прессу, и формируют представление о Литве.

— **И все же, какие тенденции наблюдаются во взаимоотношениях наших двух стран? Если к более резкому ухудшению отношений, то до какой степени?**

— Тут все зависит от уровня нагнетания антироссийской пропаганды. И пока у нас еще есть русскоговорящие люди, резко ухудшить отношение к России националистам не удастся. И чем меньше будет таких граждан, тем хуже будет у литовцев отношение к россиянам. Но эта обратно пропорциональная

зависимость только логическая. Я думаю, что произойдет смена поколений, и отношения между нашими странами улучшатся. Потому что мы соседи от бога, а соседей, как известно, не выбирают.

О бизнесе

— **Насколько негативно сказался мировой финансовый кризис 2008 года на экономической и производственной безопасности Литвы?**

— Очень негативно. Последствия кризиса чувствуются и сейчас. Литва совершенно не была готова к кризису. И если бы не членство в ЕС, то проявления кризиса для нашей страны могли иметь печальный финал. Следует добавить, что ситуацию усугубили откровенные просчеты правящего большинства. Их решения о распределении кредитов, на мой взгляд, были ошибочны, поскольку деньги направлялись не на создание новых рабочих мест, а на банальное проедание.

— **Почему страны Балтии ради экономического процветания не могут объединиться?**

— Договориться очень трудно по нескольким причинам. Во-первых, каждая из балтийских стран имеет собственный взгляд на развитие своей страны. Во-вторых, в той же Литве весьма высок уровень коррупции, ощутимо влияние международной теневой экономики. Это тоже является сдерживающим фактором к интеграционным процессам стран-соседей.

— **Существует мнение, что экономические успехи стран Балтии во многом были обусловлены советским «наследством».**

— Я с этим не согласен. Ни один завод старого образца не способен конкурировать на международном рынке. Я достаточно давно занимаюсь бизнесом. Еще в советское время приобрел три предприятия: мясоперерабатывающий, консервный и комбикормовый заводы. Чтобы успеть в ногу со временем, пришлось два первых предприятия в прямом смысле сравнять с землей и построить новые, а третье — продать.

— **Литва находится на 17-м месте по легкости ведения бизнеса, согласно последнему рейтингу Мирового банка Doing Business. Какой опыт в этом плане следует позаимствовать России?**

— Думаю, этому достижению не стоит завидовать, поскольку Литва не попала в этом рейтинге даже в десятку. Но если вам интересно мое мнение о России, то могу дать такой совет: для развития бизнеса в России необходимо создать равные условия для всех, а не только для особ, приближенных к власти. Ваши чиновники должны понять, что не они являются главными в экономических процессах. Говоря проще, власть должна просто поддерживать бизнес и быть благодарна ему за деятельность.

В этой связи вспоминается характерный пример. Во время выступления американского президента перед студентами из зала сказали: «Уважаемый господин президент, наше государство молодое, и у него нет своих героев, не на кого равняться». В ответ американский президент удивился: «Как это нет? Наши герои — бизнесмены, они создали и построили страну, они рисковали, падали и снова вставали. Поэтому нам есть на кого равняться!». Этот ответ очень символичен для Америки. Возьмем Россию. Спросите у чиновников, с кем ассоциируется предприниматель. И вам ответят: куркуль, аферист, потенциальный вор. Эти ассоциации рождают и соответствующее отношение. Чтобы инвестору получить подпись на разрешительном документе, необходимо заплатить чиновнику, материально заинтересовать его. Но это еще не все. Инвесторы непременно предложат оплатить строительство

коммунальной или дорожной инфраструктуры.

А теперь посмотрим, каково обращение с предпринимателями на Западе. Там власти стимулируют доплатами бизнесменов, чтобы те создавали новые рабочие места. На Западе давно поняли, что в мире рождается не так много людей, способных эффективно администрировать финансы и одновременно управлять коллективом. По разным исследованиям, этот показатель составляет от 1 до 10%. И еще. Посмотрите, какие в России высокие кредитные ставки — в среднем 13%. Между тем, в Европе ставка не превышает 3%! С такой экономической политикой российской продукции проблематично конкурировать на международном рынке.

— **Существует опасение, что Россия, вступив в ВТО, рискует потерять собственные предприятия и рынки сбыта. В связи с этим интересен опыт Литвы, где собственное производство, несмотря на вторжение зарубежных товаров, все-таки удалось сохранить.**

— Ответ на этот вопрос лежит в плоскости конкуренции. Именно она является и двигателем экономики, и залогом будущего процветания. И если правила конкуренции местечковые и примитивные, то никакого экономического прогресса в стране ожидать не стоит. Конкурировать следует на международном рынке,

и выживет в этой борьбе только наиболее смысленный и подготовленный к рыночным условиям предприниматель — такова природа бизнеса.

— **Литовские продовольственные товары славятся своим отменным качеством. Несмотря на это, Роспотребнадзор объявляет некоторые продукты опасными для здоровья россиян. Что думают об этом способе давления в международной политике зарубежные бизнесмены?**

— Я бы не стал списывать все на политику. Россия, вступив в ВТО, как может старается защитить собственных производителей, создавая им различные преференции. С одной стороны, это правильно. С другой стороны, она делает это очень коряво, безграмотно. Велика коррупционная составляющая: весьма сильно прослеживается конфликт интересов государственных служащих. В итоге выигрыш оказывается мизерным, а проигрыш громадным.

— **Дайте совет, чего следует опасаться российским бизнесменам, желающим делать бизнес в Литве?**

— Если предприниматель полностью соответствует законам о бизнесе Литвы и его компания является прозрачной, то никаких ограничений, наоборот, это только приветствуется. Ограничения со стороны антимонопольной службы существуют только для доминирующих предприятий. **BB**

Чем Литва отличается от России

Показатель	Литва	Россия
Население (млн чел.)	2,9	143,5
Среднедушевой валовой национальный доход (тыс. долл.)	13,85	12,7
Место в итоговом рейтинге Мирового банка Doing Business («Легкость ведения бизнеса»)	17	92
Кредитование (место в рейтинге Doing Business)	28	109
Уровень совокупной налоговой нагрузки (относительно дохода, %)	43,7	54,1
Число и доля жителей страны, не имеющих ее гражданства (тыс. чел./%)	33,6 / 1,52%	12270 / 8,7%
Уровень безработицы (%)	13,5	6

Источники: Всемирный банк, Eurostat, Росстат (данные за 2010–2013 годы).



**Можете не верить...
А он существует!**

Смартфон МТС 970

всего за

1890

РУБ



МТС

от слов к цифре

Период акции: с 01.12.13 по 02.05.14. Смартфон по цене 1890 руб. можно приобрести с 01.12.13 по 31.01.14 при подключении / переходе на тариф Smart / Smart mini и оплате опции «Ежемесячная плата на 2 (или 3) месяца» (тариф и срок опции зависят от региона). Тарифы Smart, Smart mini и опция действуют в домашнем регионе. Переход на тариф — бесплатно, стоимость опции — от 450 до 800 руб., в зависимости от региона. По истечении срока действия опция автоматически отключается, далее оплата по тарифу. В акции участвуют смартфоны МТС 970 с SIM-lock, приобретенные в салонах МТС или в интернет-магазине shop.mts.ru (ЗАО «РТК», ОГРН 1027739165662, 109147, Москва, ул. Воронцовская, д. 5, стр. 2). С информацией об организаторе акции, правилах ее проведения, о порядке, сроках и условиях предоставления опции можно ознакомиться на mts.ru и в салонах МТС. Организатор акции — ЗАО «РТК».

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ДРАЙВЕР

ТЕКСТ, ФОТО: АНДРЕЙ СЫЧЕВ

В последнее время вопрос привлечения инвестиций в регион стал иметь весьма большое значение для областного правительства. А чтобы инвестору было легче наладить бизнес на нашей территории, полтора года назад была создана специализированная структура — ОАО «Корпорация развития Вологодской области» — по сути, отечественная модель организационной инновации.

— Уникальность нашей организации в том, что она не ограничивается консалтинговой деятельностью и возможностями предоставления поддержки малому и среднему бизнесу в виде поручительств, залогов, а предлагает услуги по ведению инвестиционного проекта от начала до конца, — поясняет генеральный директор областной «Корпорации развития» Александр Перфильев. Говоря проще, специально обученные люди подсказывают инвестору, что тот должен делать на определенном этапе становления бизнеса. Последний момент для инвестора особенно важен. И вот почему. Минимальный срок реализации относительно небольшого инвестиционного проекта составляет в среднем полтора года, а проекты с объемом финансирования 500 млн руб. внедряются как минимум два с половиной года. При этом до полтора лет составляет стандартный срок прохождения документов по проектированию и согласованию, плюс еще примерно столько же фаза строительства предприятия, не считая возникновения непредвиденных проблем. И неудивительно, что у иных инвесторов, уставших

решать организационные вопросы, уже на начальном этапе пропадает воля к дальнейшим действиям. А некоторым инвесторам, чего греха таить, не достает ни опыта, ни знаний.

На пути к капитализации

В период создания «Корпорации развития» как акционерного общества учредитель в лице областного правительства внес в уставный капитал пятьдесят миллионов рублей. Стартовый капитал предназначен для покрытия расходов деятельности в расчете на окупаемость в перспективе. Кроме этих средств планировалось также увеличение уставного капитала до 1 млрд руб. для обеспечения возможности предоставления поручительств и залогов для поддержки различных инвестиционных проектов. Пока на эти цели выделено 320 млн руб. в виде объектов недвижимости.

Как поясняют в «Корпорации развития», причина передачи объектов недвижимости имеет в своей основе две экономические составляющие. Во-первых, это имущество может являться залоговой массой для кредитных учреждений. Во-вторых,

эти объекты недвижимости после их восстановления можно с выгодой использовать.

— К сожалению, имущество, переданное корпорации в уставной капитал, находится большей частью в состоянии, близком к аварийному. Использовать его в таком виде не представляется возможным, — констатирует Александр Перфильев. — Пока собственных средств у нас недостаточно, поэтому имеет смысл реконструировать эти объекты недвижимости в рамках реализации совместных инвестиционных проектов со сторонними организациями.

Деятельность «Корпорации развития» предполагает подход к любой бизнес-задаче как к проекту. Например, на той или иной территории имеются все предпосылки для строительства гостиницы: у корпорации имеется для этого подходящий объект недвижимости, у инвестора — желание вложить деньги, у города — потребность в развитии туризма. На первом этапе «Корпорация развития» с инвестором создает совместный проект. И вот гостиница построена, и наступает время второго этапа, заключающегося

ЧЕГО ОЖИДАЕТ ИНВЕСТОР

Татьяна Комиссарова, профессор, декан Высшей школы маркетинга и развития бизнеса НИУ Высшей школы экономики:

— При вложении денег инвесторы, как правило, обращают внимание не только на проработку проекта. Им важно понять, как скоро обернутся прибылью вложенные в дело деньги и вернутся ли они вообще. Говоря проще, одной идеи, даже самой хорошей, недостаточно, нужны специалисты, способные на этой идее заработать деньги. Поэтому инвестор и учитывает потенциал коммерциализации идеи и наличие команды, способной запустить этот проект. Доступность ресурсов тоже очень важна.

А еще инвесторы обращают пристальное внимание на всевозможные модели поддержки проектов — вычеты, льготы, кредитование, и на уровень государственной поддержки. Почему, например, говорят, что Калужская область — один из развитых инновационных регионов? Ответ очевиден. Потому что считается, что там государственные органы максимально поддерживают инновационные проекты.

Рейтинг готовности субъектов РФ работать с инвесторами

1. Санкт-Петербург	7,8
2. Татарстан	6,6
3. Воронежская область	6,5
4. Ярославская область	6,3
5. Тульская область	6,1
6. Белгородская область	5,9
7. Нижегородская область	5,7
8. Вологодская область	5,6
9. Калужская область	5,6
10. Новосибирская область	5,5

Примечание: критериями рейтингового отбора является наличие отлаженной системы управления ГЧП-проектами, опыт реализации ГЧП-проектов, уровень кредитоспособности и информационной открытости региона. Источник: ТПП РФ.



в выходе корпорации из бизнеса с фиксированным уровнем доходности. Таким образом, решается сразу несколько задач: инвестор, вложив деньги в реконструкцию объекта, становится его собственником и дальше развивает бизнес, бюджет получает налогоплательщика, а корпорация — средства на продвижение других проектов.

Как видим, неликвидное имущество за счет этого инновационного инструмента можно превратить в реальные деньги. В наших ближайших планах — запуск трех крупных объектов в Вологде. Кроме того, планируется реализация еще нескольких проектов, находящихся в настоящее время в стадии проработки.

Не лишним будет добавить, что оценка эффективности проектного менеджмента — одна из сложнейших задач, вызывающих массу вопросов у общественности. Конечно, можно сопоставить экономические показатели работы «Корпорации развития» на входе в проект и выходе из него. Однако, во-первых, большинство компаний еще не получили конкретных результатов, а во-вторых, проекты зачастую относятся к новым направлениям деятельности, поэтому показатель «до» обычно равен нулю.

Обращаю внимание, что «Корпорация развития» была создана в виде структуры, нацеленной не только на извлечение прибыли. Учредителями делалась ставка и на социально-экономический эффект. И если бы перед нами стояла задача просто зарабатывать деньги, то их, конечно, мы бы за прошедшие

полтора года заработали больше и быстрее.

Время — деньги

Для более эффективной работы при «Корпорации развития» был создан институт инвестиционных уполномоченных. В каждом районе Вологодской области находится подготовленный специалист, как правило, уровня заместителя главы района. Свою деятельность инвестиционный уполномоченный осуществляет на общественных началах. Стимулом является привлечение инвестиций на вверенную территорию. Инвестиционные уполномоченные обладают минимальным набором знаний и информации по работе с инвестором, но, что самое главное, они умеют говорить с бизнесменом «на одном языке». В задачи уполномоченного входит внятно объяснить инвестору преимущества территории и дать понять, что его, инвестора, здесь ждут, готовы помогать и будут всячески поддерживать до тех пор, пока не затеплится новый бизнес. И позже тоже.

— А ведь еще каких-то полтора года назад было все иначе: потенциальный инвестор запрашивал

в департаменте интересующую его информацию и недели через две получал приблизительные данные либо отказ. Понимая, что здесь особо его никто не ждет, инвестор искал более благоприятную территорию для вложения своих средств.

Сегодня же конкуренция за привлечение инвестиций на территории субъектов федерации достигла высочайшего уровня. И если мы будем сидеть и ждать у моря погоды, только рассказывая всем, что в Вологодской области созданы для ведения бизнеса благоприятные условия, инвестора переманят в соседний регион, — уверен Александр Перфильев.

Остается лишь добавить, в основе современного управления проектами лежат методики, разработанные в конце 50-х годов в США. В середине века такой тип управления был внедрен практически во все отрасли американской экономики. За это время проектный менеджмент как инструмент привлечения инвестиций на территорию доказал свою эффективность. У нас в России этот инструмент пока еще только апробируется. Как он себя зарекомендует в Вологодской области — покажет время. **56**

ЭФФЕКТ ПРИСУТСТВИЯ

Страны с развитой рыночной экономикой еще в 60-е годы прошлого столетия начали отказываться от принципов индустриализма, согласно которым объем реализации увеличивался за счет роста объема производства продукции и услуг при малой номенклатуре. На смену индустриальной экономике постепенно пришла экономика инновационная — при ней объем реализации продукции увеличивается за счет производства и реализации разнообразных товаров и услуг, имеющих конкурентные преимущества. «Вологодский подшипниковый завод был построен для производства 105 млн подшипников в год при номенклатуре не более 20 наименований и типов. Сегодня рынок требует производить около 40 млн подшипников в год при номенклатуре более 3500 наименований и типов, — приводит пример профессор Александр Шичков, заведующий кафедрой управления инновациями и организации производства ВоГУ. — В аналогичных условиях находятся «Северсталь», «Вологодский завод строительных конструкций и дорожных машин», предприятия лесопромышленного комплекса, строительные фирмы».

По словам специалиста, инновационный процесс представляет собой деятельность производственного персонала в целом и каждого работника в отдельности, которая направлена на непрерывное превращение новшества (или инновационных идей) в рубли. Речь идет о продуктовых, технологических и аллокационных инновациях, обеспечивающих увеличение объема реализации продукции, которая имеет конкурентные преимущества.

В этой связи деятельность «Корпорации развития Вологодской области» вполне может быть признана инновационной. «Главное, чтобы эффективность менеджера-инноватора оценивалась не количеством написанных писем или проведенных встреч, а в денежном эквиваленте. Нужно своим трудом капитализировать деньги», — подчеркнул ученый.

ДЕТИ ЦИВИЛИЗАЦИИ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ МАЛКИН

Со следующего года собственники жилья должны определиться с выбором способа хранения накоплений и последующего использования этих средств на капитальный ремонт многоквартирных домов. После того как эта процедура будет законодательно закреплена на областном уровне, скорее всего, большая часть накоплений окажется во владении регионального оператора. Сейчас полным ходом идет подготовительная работа, заключающаяся в сборе данных о домах, нуждающихся в капитальном ремонте, а также в разъяснении представителям собственников жилья перспектив, их ожидающих.

И все вокруг колхозное...

Россия — страна своеобразная, где любое хорошее и полезное начинание, словно в черной дыре, искривляется в пространстве до неузнаваемости. Взять хотя бы коммунальную реформу, цель которой заключалась в децентрализации управления многоквартирными жилыми домами — МКД. Эта мера, как предполагалось, создаст конкуренцию среди обслуживающих компаний, работающих на рынке коммунальных услуг. Вполне возможно, в какой-нибудь европейской стране, где люди не знали основ социализма с его ненавистью к частной собственности и коллективным нигилизмом, так бы и было. Но только не здесь и не сейчас.

Лозунги о конкуренции компаний остались за кадром. На деле произошло так, как и должно было

произойти. Помните, как в том анекдоте: что бы на оборонном заводе не выпускали, все равно пулемет получается. Так и в коммунальном хозяйстве как-то само собой получилось: ЖЭКи сменили вывески и стали управляющими компаниями, уйти из-под влияния которых удается немногим. Так что ни о каком пробуждении самосознания собственников, как декларировалось в коммунальной доктрине, речи пока не идет. По сути, в большинстве случаев изменился только номер лицевого счета, куда жильцы должны отправлять деньги за коммунальные услуги.

Между тем нелишне напомнить, как должно было быть согласно коммунальной задумке. Собственники жилья на своем сходе, то есть на общем собрании, принимают из трех вариантов решение о способе выбора управления домом. С ЖСК, где люди покупали первичное жилье

и тем самым были между собой организованы, проблем с управлением дома не возникло. Намного сложнее обстояло дело там, где МКД находились в начале в муниципальной собственности, а затем были приватизированы: безынициативные собственники жилья в большинстве своем никак не могли найти между собой общий язык. И неудивительно, что при таком раскладе их дома попали под управление частных компаний, принцип которых был прописан отдельной строкой в их уставах — извлечение прибыли. При этом сами собственники жилья фактически оказались отстранены от управления своим домом и в точности не ведали, куда и на что уходят их деньги (если не брать в расчет малопонятные с точки зрения аудита отчеты в виде небольших объявлений в подъездах).

Это уже позже выяснялось, что деньги собственников жилья зачастую использовались неэффективно, а то и вовсе исчезали, как снег весной. Промежуточный итог коммунальной реформы таков: несмотря на все усилия со стороны государства, собственники жилья так и не стали той движущей силой, способной развить конкуренцию в коммунальной сфере.

Равнение на ТСЖ

Так на кого же все-таки делали ставку идеологи реформы? Ответ очевиден — на ТСЖ. Если кто сомневается, то напомним, что при выделении регионам средств из Фонда содействия реформированию ЖКХ обязательным условием являлось создание энного количества ТСЖ. Говоря проще, выделение федеральных средств, по идее, должно было дать толчок для перманентного создания товариществ, в которых собственники жилья наконец-то смогли бы



ощутить ответственность за дом, в котором они живут.

Передача средств на капитальный ремонт региональному оператору — следующий толчок к повсеместному созданию ТСЖ. Ведь тем собственникам жилья, кто не создал ТСЖ, законодательно предписано отправлять средства на капитальный ремонт региональному оператору, который и будет отныне командовать парадом.

Вполне понятно, что это событие вызвало немало волнений среди управляющих компаний. Эти волнения главным образом связаны с их фактическим отстранением от администрирования финансовых потоков, направленных на капитальный ремонт. И дело здесь не только в деньгах. Немалую роль в процессе его осуществления играют «свои» ремонтно-строительные бригады, которые в скором времени, видимо, останутся не у дел.

Было ваше, станет наше?

Но это впереди. Пока что имеет смысл определить положительные и отрицательные моменты новых административных веяний. К плюсам создания регионального оператора, безусловно, можно отнести гарантии сохранения и целевого использования средств собственников жилья и то, что капитальный ремонт конкретного дома в намеченный срок будет выполнен, причем вне зависимости от величины собранных с его жильцов средств на эти цели.

Для примера возьмем замену лифта, затраты на который составляют в среднем свыше одного миллиона рублей. Вполне понятно, что жильцам в доме столь большую сумму попросту не потянуть. А региональный оператор, имея возможность оперировать чужими деньгами в комплексе, оплатить замену лифта вполне в состоянии.

Второй плюс — контроль выполненных работ со стороны регионального оператора.

Теперь о минусах. Специалисты сходятся во мнении о сырости законодательства, касающегося рассматриваемой темы. Много вопросов осталось висеть в воздухе. Например, вызывает резонный вопрос следующий пункт положения о финансировании капитального ремонта МКД: «Организация, отвечающая за управление домом, должна предложить собственникам предложения по проведению капитального ремонта не позднее, чем за 6 месяцев

до наступления года, на который планируется капитальный ремонт в соответствии с региональной программой». И если не представит, то и на капитальный ремонт, стало быть, рассчитывать собственникам жилья в ближайшей перспективе не стоит.

Но как же быть с аварийными ситуациями, затраты на которые относятся к статье «капитальный ремонт» — та же крыша, например? Как поступать управляющей компании в таком случае? Тратить деньги со статьи «содержание

Передача средств на капитальный ремонт региональному оператору — следующий толчок к повсеместному созданию ТСЖ.

и текущий ремонт» и латать одну дыру? А если необходимо срочно перекрывать крышу целиком, а она по какой-то причине не включена в региональную программу? Как получить в срочном порядке от регионального оператора деньги? Ответа на этот вопрос нет. Имеется лишь небольшое пояснение: «Если желаемые работы в региональную программу не внесены, региональный оператор может отказать в финансировании таких ремонтов».

Наиболее интересный на наш взгляд вопрос — о статусе регионального оператора. Что собой представляет организация, собирающая с людей деньги и оперирующая этими средствами в их интересах, не извлекая при этом прибыли? По сути, региональный оператор является подобием общества взаимного кредита. В таком случае непонятно, почему взносы региональному оператору собственники жилья перечисляют в принудительном порядке, а отнюдь не добровольно, и почему взносы на капитальный ремонт становятся имуществом оператора, хотя собственники жилья передают ему свои средства лишь в доверительное управление — не более. Если на первую часть вопроса можно ответить, ссылаясь на российскую ментальность (у нас даже благие государевы дела издревле веков вершились, что называется, из-под палки — достаточно вспомнить крещение Руси), то ответ на вторую часть вопроса потонет в юридической казуистике.

Теперь коснемся самой процедуры получения средств на капитальный ремонт. Вначале зададимся вопросом,

кто должен принести региональному оператору план-заявку капитального ремонта. Ответ вроде понятен: собственники жилья после обсуждения этого вопроса на общем собрании. Откуда жильцам становится известно о том, что необходимо капитально отремонтировать (если, конечно, вода с дырявой крыши явно не заливает их квартиры)? Обычно об этом жильцам говорят специалисты УК. Между тем эта самая управляющая компания уже отстранена от «кормушки» капитальных ремонтов, то есть теоретически не заинтересована

защищать проекты капитального характера. Хорошо, если регулирующей организации известен «прикуп» капитальных ремонтов, поскольку УК эти планы ранее сдали в надежде получить финансирование из Фонда содействия реформированию ЖКХ. Это сейчас. А что будет дальше? Быть может, государство обяжет волевым решением управляющие организации сдавать эти самые планы региональному оператору? Пока не ясно.

Остров сомнений

Впрочем, спрогнозировать, что будет дальше, нетрудно. Как грибы, появятся новые ТСЖ и деньги на капитальный ремонт осядут у них на специальный счет, в чем заинтересованы не только жильцы, но и управляющие компании.

А пока что воображение собственников жилья будоражат объемы планируемых работ. Так, в региональную программу капитальных ремонтов пока занесено 14,5 тыс. домов. В течение 30 лет оператору предстоит осуществить порядка 120 тыс. конструктивных ремонтов. Уже и очередь установлена. Вполне очевидно, что не все согласны ожидать в очереди столько же времени, сколько томился на необитаемом острове Робинзон Крузо.

Таковым в очередной раз поясняют, дескать, создавайте ТСЖ, деньги вам региональный оператор вернет, делайте ремонт своими силами! Вот только поймут ли собственники жилья всю глубину замысла коммунальных реформаторов и захотят ли сами управлять своим же имуществом — так и остается еще одним большим вопросом. 55

КАПИТАЛЬНЫЙ ПЕРЕДЕЛ

ТЕКСТ: ВАЛЕРИЙ БУТЫМОВ, ФОТО: НАТАЛЬЯ АНТОНОВА

Квартирный вопрос не ограничивается получением жилья, ведь необходимо еще и озаботиться состоянием собственного жилищного фонда. В этом ключе важной темой, которая активно обсуждается с конца 2013 года, стало создание «Фонда капитального ремонта многоквартирных домов Вологодской области». Свое мнение об актуальных проблемах ЖКХ высказал директор УК «Региональные эксплуатационные системы» Андрей ПАНОВ.



— Как изменится ситуация с созданием института регионального оператора, в роли которого у нас выступит «Фонд капитального ремонта многоквартирных домов Вологодской области», и с утверждением региональной программы капремонтов?

— Еще рано говорить о возможных последствиях. На первый взгляд, задумка хорошая, разумеется, если все получится реализовать, как планировалось. В идеале каждый жилец будет знать, в каком году его дом будет отремонтирован. Сейчас инициативные группы жильцов просят выполнить какие-то работы

без всякого графика, будь то замена водоподогревателя, ремонт фасада и прочее. Когда такой график появится, ни жильцы, ни управляющие компании не будут отвлекаться на такие работы, для которых, кстати, требуется либо брать деньги с текущего ремонта, либо проводить дополнительные сборы. Все будет идти по утвержденному плану.

Например, если за десять лет облупился фасад дома, то еще столько же можно подождать, ничего страшного не случится. Но все равно мы сделаем поддерживающий ремонт: если штукатурка обвалилась или трубы нуждаются в замене, мы все это исправим. Все остальные более серьезные работы уже будут прописаны в план-графике.

— Какие могут возникнуть проблемы или препятствия на пути реализации программы?

— При любых работах, которые осуществляет управляющая компания, главная проблема одна — это неплательщики. Сложно сказать, как сильно они повлияют на этот проект. Например, если ремонт назначен на 2020 год, а в доме 5–7% неплательщиков и нужная сумма не набирается. Как будет урегулироваться вопрос? Фонд будет добавлять, а потом по решению суда станет взывать недостающие средства? Этот вопрос пока не ясен.

— График ремонтов планируют расписать на 30 лет вперед. Эта цифра адекватна?

— Думаю, вполне. Те или иные работы проводятся в каждом доме и каждый год. Если где-то возникали проблемы с трубами, трубы были заменены. И 30 лет с поддерживающим ремонтом такие дома однозначно простоят. Наиболее затратная часть — это крыши, но с все тем же поддерживающим ремонтом «проблемные» кровли могут простоять 7–10 лет. Поэтому нет ничего сверхъестественного в цифре 30.

— Возникает еще один вопрос. Накопление средств на капитальный ремонт будет проходить двумя способами: перечислением средств на собственный счет дома, открытый в банке, и отчислением на счет регионального оператора, после чего взносы собственников жилья станут имуществом фонда. Что, по-вашему, более удобно и выгодно?

— Здесь может сказаться сила привычки. Четырнадцать лет люди

— Ваша управляющая компания работает уже около 10 лет. Как изменился рынок коммунальных услуг за эти годы?

— На самом деле непосредственно деятельностью управляющей компании мы стали заниматься позже, с 2008 года. До этого мы работали на договоре подряда. Но все это время профилем фирмы был именно капитальный ремонт жилья на муниципальном уровне. Так, в 2012 году на деятельность «РЭС» приходилось до 20% работ в этой сфере, сейчас ремонтов не так много — 1–2 дома. Каждая управляющая компания старается обходиться своими силами. У нас, например, в этом году на всех участках прошел ремонт только пяти домов.

как-то собирали деньги и уже имеют определенный опыт. Программа капитального ремонта абсолютно новая, доверия к ней еще нет, поэтому собственники многих домов склоняются именно к варианту с личным счетом. Этот выбор обоснован еще одним аспектом — долгосрочностью программы. Если собирать средства в общий котел, то есть в фонд, то до момента, когда подойдет очередь дома по графику, взять деньги назад невозможно никакими способами. И у многих жильцов возникает вполне объяснимое опасение, что за 20–30 лет, которые дом может простоять в очереди, государством будут приняты какие-нибудь новые решения, которые в корне изменят предыдущие.

Должен еще заметить, что именно у варианта с собственным личным счетом есть большой минус. Это те же самые неплательщики, о которых я говорил ранее. Если в фонде возможна какая-то переброска средств или донорство — называйте, как хотите, то недобор средств на личном счете дома извне восполняться не будет. И будет ли переноситься срок капремонта из-за недобора, или фонд все-таки будет его софинансировать, а потом возвращать деньги через суд, я пока сказать не могу.

— **С созданием регионального оператора не изменится алгоритм тендеров на капремонт?**

— Если и будут изменения, то несущественные. Алгоритм уже достаточно надежен и понятен. Приходит срок проведения капремонта, составляются сметы, которые направляются на экспертизу, и дальше проходит конкурс. Выигравший его делает ремонт и отвечает за свою работу в течение положенного срока.

— **А что происходит в новых условиях с конкурентной средой? Есть ли тенденция к усилению конкурентной борьбы?**

— До последнего времени у нас в регионе такая тенденция прослеживалась, и связано это было с тем, что количество домов, включенных в программу капремонтов, постепенно сокращалось. О том, как будет развиваться конкуренция с принятием новых законов, говорить пока рано.

— **Интересна реакция собственников жилья: зная, что за капремонт придется платить самим, не бегут ли они от управляющих компаний в вновь создаваемые ТСЖ?**

— Нет, сейчас можно говорить об обратном процессе. Например, в прошлом году к нам под управление перешли три ТСЖ.

Что такое товарищество собственников жилья? Это люди, которые сами управляют или пытаются управлять домом, в котором живут. С принятием последних законов в каждом доме будут создаваться инициативные группы — фактически, это те же товарищества, ведь без решения общего собрания управляющая компания теперь не может провести какие-либо крупные работы.

Управляющие компании сегодня налаживают свой бизнес максимально прозрачно: по каждому дому, как правило, есть вся документация, все проекты, все затраты. Это очень удобно: в любой момент любой собственник жилья может узнать, сколько денег было собрано, сколько пошло на те или иные конкретные работы, какой, возможно, существует долг. Подобной прозрачности нет

иногда в ТСЖ. Поэтому и появляется тенденция к переходу отдельных товариществ под управление профильных компаний.

— **Неужели УК так выгодно вовлекать новые площади в управление? И, если не секрет, какова сегодня доходность управляющих компаний?**

— Тарифы на услуги управляющих компаний не повышались уже года три. Естественно, это сказывается на их работе. Все снова упирается в неплательщиков. Потому что даже если их процент не увеличивается, то их долг из года в год все равно растет и исчисляется десятками миллионов рублей (я сейчас говорю только за группу компаний «РЭС»).

Чтобы были понятны масштабы проблемы, скажу, что долг в 75 миллионов — это больше, чем наш месячный оборот. Удержаться на плаву в такой ситуации помогают пока только негласные договоренности с тепловыми сетями, с водоканалом.

— **Не окажется ли так, что в ближайшие годы какая-нибудь одна компания станет монополистом в связи с долгами других компаний? Все больше домов будут вынуждено переходить под управление тех, кто окажется самым надежным и живучим.**

— Такой сценарий развития событий был бы возможен, скажем, в 2009 году. Тогда еще управляющие компании были чем-то новым и неизвестным, поэтому все дома выбрали ту организацию, в которой обслуживались раньше. Сейчас же есть разные рейтинги, собственный опыт работы управляющих компаний и с жильцами, и с комитетами территориального общественного самоуправления. Поэтому даже если кто-то захочет взять соседние дома под собственное управление, то повлиять может только работа с жильцами и доказательство выгоды перехода.

Хотя, я считаю, уговорить собрание жильцов сменить управляющую компанию будет совсем непросто. Никаких существенных изменений на рынке пока не происходит. Сменить организацию в основном стремятся разве что жители проблемных зданий или общежитий, у которых проблем в десять раз больше, чем у собственников «обычных» домов. Впрочем, это уже отдельная тема для разговора. **Р**

Наша справка

ООО УК «Региональные эксплуатационные системы» существует на рынке коммунальных услуг Вологды с 2004 года. Изначально основной упор делался на капитальные ремонты жилых домов. Затем компания взяла на себя и обслуживание жилфонда сначала 3-го, а потом и 12-го жилищного участка города.

В настоящее время подразделения УК «РЭС» находятся в разных районах Вологды: на улице Ленинградской, 93, Текстильщиков, 18Б, Конева, 33, Щетинина, 23. На каждом из перечисленных участков есть все необходимое для качественной и бесперебойной работы: аварийная служба, сварочные бригады, слесари-сантехники, плотники, маляры, кровельщики.

Со всеми работами УК «РЭС» справляется своими силами без привлечения подрядчиков, благодаря чему удается добиться снижения стоимости обслуживания жилья.

БУДУЩЕЕ ВАШЕГО ДОМА — В ВАШИХ РУКАХ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ, ФОТО ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАЦИИ

Сегодня это ключевой тезис управляющих компаний и муниципальных властей, которые ведут разъяснительную работу среди жителей населенных пунктов области в связи с очередным витком реформы ЖКХ. Судя по работе сокольского ООО «Управляющая компания», информационная кампания в районах ведется довольно широко.

Сокол и Сокольский район занимает одно из первых мест в Вологодской области по количеству ветхого и аварийного жилья. Соответственно, и многоквартирных жилых домов, нуждающихся в капитальном ремонте, здесь немало — из 1950 домов, включенных в реестр жилого фонда, в районную программу капитальных ремонтов, которую администрация разработала и приняла еще в прошлом году, попали 1294 дома. Из них большая часть — 1008 зданий — в районном центре.

На примере деятельности ООО «Управляющая компания» — одной из девяти работающих в Соколе управляющих организаций — мы решили посмотреть, как идет начальный этап перехода к новой системе оплаты и проведения капремонтов в районных центрах.

«Мы работаем в сфере управления жилым фондом с 2009 года, — рассказывает директор «Управляющей компании» Кирилл Смирнов. — И за это время пришли к однозначному выводу: ремонт дома, объем, сроки и качество его проведения — это вопрос гражданского участия. Если жильцы дома хотят организовать ремонт — у них это получится». Компания обслуживает 57 домов, в основном 5-этажки, многие из которых еще хрущевских времен. Поэтому проблем хватает — прохудившиеся крыши провоцируют протечки, изношенные инженерные системы то тут, то там приводят к перебоям с горячей водой или теплом... В общем, картина для российской жилищно-коммунальной системы типичная. А тут еще и предстоящее введение дополнительной платы за капитальный ремонт.

«Конечно, люди негативно воспринимают эту новость. Но это в основном по причине отсутствия

понимания того, что происходит в этой сфере — собственники жилья воспринимают происходящее как очередное, причем весьма ощутимое, повышение коммунальных тарифов, — продолжает Кирилл Владимирович. — Мы ведем с людьми разъяснительную работу, объясняем наиболее эффективные способы поведения в новых условиях. На днях в офисе компании будет установлен информационный стенд, который будет наглядно описывать возможные варианты схемы финансирования

капитальных ремонтов». А вариантов у собственников жилья, по большому счету, всего два: либо отчислять средства региональному оператору, либо накапливать средства на специальном счете. «Выбор за гражданами, но мы как управляющая организация, рекомендуем создавать спецсчет, а не складывать деньги на капитальный ремонт своего дома в «общую копилку», — говорит Кирилл Смирнов.

Такая позиция управляющей компании поначалу удивляет, поскольку



Директор сокольского
ООО «Управляющая компания»
Кирилл Смирнов.



отдельный счет, на котором будут аккумулироваться средства на капитальный ремонт, может открыть только юридическое лицо — ТСЖ или ЖСК, а это значит, что управляющая компания должна будет «растаться» с теми жильцами, которые выбрали такой способ управления домом, как товарищество собственников жилья или жилищно-строительный кооператив. Однако наш собеседник поясняет: «Так исторически сложилось, что собственники жилья в том районе, где мы работаем, организовали крупные ТСЖ. Это оказалось удобно и для них, и для нас: мы заключаем договоры на обслуживание их домов и в соответствии с ними выполняем необходимые работы, в том числе текущий и капитальный ремонт». По мнению Кирилла Смирнова, создание специального счета на капремонт выгодно и удобно в первую очередь жильцам: «Этот счет носит целевой характер и «привязан» к конкретному дому или домам, т. е. потратить деньги с него можно только на определенные виды работ — отремонтировать крышу, заменить трубы или поставить общедомовой прибор учета. Без согласия совета дома или уполномоченного органа банк также не позволит снять деньги. К тому же жильцы сами смогут решить, когда, в какие сроки им необходимо провести ремонтные работы».

Эта схема финансирования, по словам руководителя управляющей организации, удобна как для тех, кто живет в старом доме, нуждающемся в ремонте в ближайшей

перспективе, так и для тех, кто живет в относительно новом доме: «Представьте, что государственной программе капитальных ремонтов ваш дом отнесен к 2035–2040 году. А что-то улучшить в нем вам бы хотелось уже сейчас. Например, поставить общедомовой прибор учета тепла, чтобы платить не по среднему тарифу, а за фактически потребленную энергию». Кстати, подобного рода приборы, контролирурующие поступление различных коммунальных ресурсов — тепла, горячей воды, электричества — с каждым годом будут все более востребованными. «В государстве проводится политика по внедрению энергоэффективных технологий и оборудования, да и сами жители должны быть заинтересованы в том, чтобы платить меньше, — рассуждает Кирилл Владимирович. — Поэтому

квалификации работников, осуществляется постоянный контроль за добросовестным исполнением ими своих обязанностей. То, что компания оказывает населению качественные услуги, подтверждают и в районной администрации. «Исходя из поступающих в наш адрес обращений граждан по поводу технического обслуживания, жалоб в адрес именно «Управляющей компании» минимально», — сообщил нам заместитель главы района **Сергей Рябинин**, курирующий вопросы ЖКХ.

«Стараемся решать все возникающие вопросы на месте, через конструктивный диалог, не доводя до конфликта, — поясняет Кирилл Смирнов, который, по его признанию, зачастую сам лично обходит «проблемные» дома и беседует с жильцами. — Конечно, с принятием

Ремонт дома, объем, сроки и качество его проведения — это вопрос гражданского участия. Если жильцы дома хотят организовать ремонт — у них это получится.

сначала люди задумываются об энергосберегающих лампочках у себя в квартире или в подъезде, а потом и об утеплении фасадов. Этот вид работ уже относится к капитальному ремонту. Так что востребованность в наших услугах у жителей будет только расти».

В настоящее время «Управляющая компания» динамично развивается: закупается новая техника, ведется обучение и повышение

нового законодательства о капитальных ремонтах многое еще не ясно не только жильцам, но и нам, тем кто профессионально работает в этой сфере. Но мы пристально следим за всей информацией, которая поступает по этой теме, и стараемся оперативно доводить ее до сокольников. Наша задача — убедить их, что будущее их домов в их руках. И если они сами не проявят инициативу, никто их проблемы решать не будет». **Р**

СЛАГАЕМЫЕ ПРАЗДНИКА

ТЕКСТ: ЕКАТЕРИНА СТАРОСТИНА,
ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА УЧАСТНИКОВ

Вот и отшумели новогодние праздничные мероприятия — корпоративы, посиделки с многочисленными друзьями и родственниками... Но люди, которые принимают непосредственное участие в создании таких праздников — организаторы, ведущие, фотографы, диджеи, — продолжают работать и дарить людям радость. Такой уж у них бизнес — все время быть немножко волшебниками, творить и производить неизменно положительные эмоции. В нашей рубрике «Спецпроект» мы решили рассказать о некоторых из этих примечательных людей. Точнее, они сами рассказывают о себе, о своих достижениях и делятся собственным главным секретом создания успешного праздника.

«ФОТОГРАФИЯ — ЭТО МАШИНА ВРЕМЕНИ»

Вологодский фотограф Сергей Богданов работает в разных жанрах и направлениях. Он ездит по всей стране, постоянно снимает для фотобанков, его снимки продаются по всему миру, но чаще всего перед ним стоит задача запечатлеть праздник и виновников торжества.

Праздничная съемка сегодня — особая ниша в творчестве фотографа. Это отличная возможность оттачивать профессиональные навыки. Говорят, что лучшие портреты получаются, когда удастся развеселить человека, а на празднике этого делать не приходится — радость там настоящая, искренняя. Такие счастливые моменты — будь то маленький день рождения или большая свадьба, сохраненные фотографом, греют душу даже спустя много лет. Тому, кто возьмет в руки фотоальбом или фотокнигу, вспомнится многое: с каким трепетом выбирался наряд или какой неожиданностью стал один из подарков.

«В прошлое не вернуться, и только на старых снимках мы молоды, — говорит Сергей Богданов. — Получается, что фотография — это своеобразная машина времени».

Студия «Формат», которую Сергей организовал вместе с супругой Еленой (она — дизайнер), также предлагает фотосессии на природе, в студии, в интерьере и репортажную съемку. Здесь можно приобрести подарочный сертификат, заказать фотокнигу или слайд-шоу. «На свадьбах, в перерывах программы, теперь модно показывать гостям лавстори — серию предсвадебных фотографий — на большом экране и с музыкальным сопровождением», — поясняет фотограф.

Его талант и профессионализм оценен коллегами по цеху — наш герой является официальным фотографом московского «Парада невест». Но лучшая награда для него — восторженные отзывы заказчиков: «Фотографии, как живые, и это не только наше мнение, но и наших близких и друзей. А насколько точно выражены наши чувства в тот день, не описать, надо видеть!»; «Море интересных фото. Каждая со смыслом и эмоциями...».

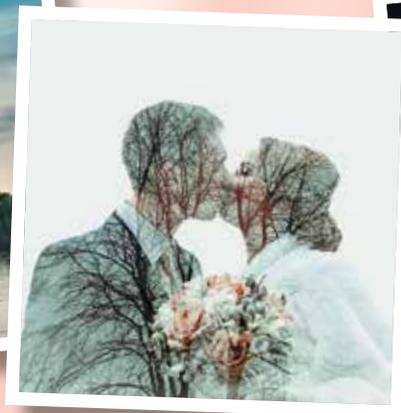
Все эти снимки отличаются естественностью, гармоничностью и позволяют прочитать сюжет. Мастерству Сергей Богданов учился у топовых фотографов с мировой известностью: у Валерия Нистратова (преподаватель Московской Школы фотографии и мультимедиа им. А. Родченко), у Арсения Гробовникова (один из организаторов проектов «Календарь для Путина», «Звезды в спорте» и «Звезды на Селигере»), у украинца Дана Хечо (победитель Международного конкурса свадебной фотографии АСФo-2009 и национальной фотопремии «Лучший фотограф-2011»), у немца Андреаса Роста (обладатель премии имени Энне Бирман за достижения в области современной фотографии).

Снимки Сергея Богданова публиковались во многих региональных журналах, в том числе в журнале «Бизнес и Власть».



«Праздник прошел успешно, если гости не просто повеселились, а запомнили это мероприятие на всю свою жизнь. А хорошей рамкой для этих впечатлений станут качественные снимки, поднимающие настроение даже спустя десяток лет».

☎ 8-911-507-12-34
✉ www.format-foto.ru



«САМ ЗНАНИЯМИ ДЕЛЮСЬ И У ДРУГИХ ОПЫТА НАБИРАЮСЬ»



«Главное условие успешного праздника — это высокий профессионализм организатора. Профессионал учитывает все нюансы проведения праздника и не боится экспериментов».



Ежегодно «человек-праздник» Юрий Ганичев проводит 120–130 мероприятий различной направленности, что неудивительно — за его плечами более 20 лет работы в этой сфере и обширная география рабочих поездок, «от Москвы до самых до окраин».

Юрий Ганичев стоял у руля многих городских и региональных праздников и ярмарок, вел приемы у губернатора и главы города, участвовал в подготовке региональных выборов. Занимался организацией губернаторских новогодних поездов, всероссийских и международных олимпиад, конференций, фестивалей и даже экскурсий.

Огромный опыт проведения юбилеев и свадеб позволил ему стать автором первого в России учебного пособия для свадебных ведущих «Ведение свадьбы. Краткий курс». Эта книга, изданная в Вологде в 2013 году, заинтересовала коллег из разных уголков страны, часть тиража отправлена в страны ближнего зарубежья. «Невероятным рецептом» назвал издание в своем интернет-отзыве один тамада, отработавший в свадебном бизнесе 15 лет.

Незадолго до этого Юрий Ганичев и Татьяна Виноградова — основатели «Лиги ведущих города ВО», провели первый семинар повышения квалификации вологодских свадебных ведущих. На этот семинар они пригласили особого спикера — популярного тамаду из города Чебоксары.

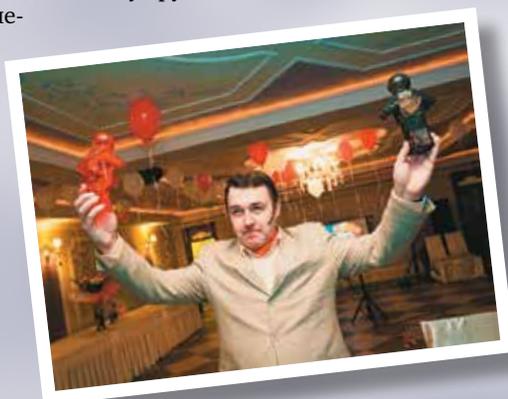
Творческое объединение «Свадебная академия» — тоже детище нашего героя. Это самые разнообразные обучающие мероприятия как для работающих на свадьбах, так и для собирающихся пожениться. Группа «Свадебной академии» в социальной сети набрала более семи тысяч подписчиков.

Ну и совсем скоро, 16 февраля, популярный ведущий ждет вологжан на ежегодном конкурсе «Невеста года», который приурочен ко Дню влюбленных и состоится уже в 11-й раз.

«Также я пишу сценарии, снимаю и монтирую фильмы. Очень люблю этот процесс», — говорит наш гость. И на этой ниве ему удастся добиться успеха и признания. Юрий Ганичев — лауреат нескольких международных кинофестивалей документального кино.

Но даже учителя всю жизнь учатся. В январе этого года Юрий побывал на ежегодном международном фестивале ведущих «Северная Тамадея» в Санкт-Петербурге. Одним из центральных мероприятий фестиваля стала «Свадьба онлайн» — в прямом эфире одновременно ее вели три десятка ведущих, показывая друг за другом все эпизоды торжества... «Сам знаниями делюсь и у других опыта набираюсь. Постоянно обмениваемся с коллегами литературой, музыкальным материалом, собственными наработками», — подчеркнул Юрий Ганичев.

☎ 8-921-532-80-28
✉ vk.com/ganichev



«ШТУЧНЫЙ ТОВАР НЕ МОЖЕТ СТОИТЬ ДЕШЕВО»

Встречайте! DJ Pavel Elekhoff — диджей, радио- и телеведущий, организатор самых разноплановых мероприятий: молодежных вечеринок, презентаций, городских и корпоративных праздников.

В качестве диджея Павел Елехов стал известен в кругу завсегдатаев череповецких клубов в конце 90-х годов, но энергичный и креативный молодой человек доказал, что может быть организатором и ведущим больших и массовых мероприятий. В послужном списке за эти годы таковых накопилось немало — Дни металлурга в Череповце, Дни города (Череповец, Вологда, Великий Устюг), корпоративные мероприятия в Москве (Газпромбанк, Coca Cola, ВАТ, ЖТ, Комплексные энергетические системы), ежегодное шоу «Ээхх, Разгуляй!» в СКК «Олимпийский», выступления на закрытых вечеринках Attack Concerts (организация, которая совместно с «Авторадио» продюсирует фестиваль «Дискотека 80-х»), в том числе для таких грандов мировой музыки, как Ottawa, Bad Boys Blue, Томаса Андерса и Си Си Кэтч.

В 2009 году диджей Pavel Elekhoff, Konstantin-Art и Maxim Tsvetkov создают собственное танцевальное радио-шоу «DJ Parade» на радиостанции «Трансмит», довольно быстро ставшее популярным. Параллельно они запустили одноименную серию вечеринок, каждая из которых становилась самым настоящим шоу, основанном на профессиональном подходе к подбору музыкального материала, визуальных спецэффектах и точном выборе формата мероприятия. Так появилась «DJ Parade Promo Group», которую сегодня многие называют вполне сложившимся брендом.

Сегодня Павел вплотную занимается гастрольной деятельностью, продакшном на телеканале «Русский Север» и радиостанциях «Авторадио-Вологда» и «Русское Радио-Вологда».

Впрочем, организация мероприятий — по-прежнему его конек. «Корпоративы и презентации — тема для отдельного разговора, — говорит Павел. — Каждое такое мероприятие, будь то профессиональный праздник, тим-билдинг, торжественный прием или вывод на рынок нового продукта, нацелено на решение конкретных задач.

К сожалению, многие компании привыкли мыслить штампами, работать по сложившимся схемам — одни и те же местные артисты, похожие сценарии, стандартное место для проведения... А для нас каждое мероприятие индивидуально. Это разработка и воплощение оригинальной идеи под задачи заказчика, при необходимости изготовление декораций, привлечение различного светового, видео-, аудио- и шоу-оборудования. Понятно, что штучный товар не может стоить дешево, поэтому при разработке сценария мы отталкиваемся от бюджета».

Самое главное, что отличает «DJ Parade Promo Group» от других вологодских организаторов — это хорошие контакты со столичными коллегами: «Мы привлекаем свежие идеи, опираясь на опыт Москвы и других городов, можем привлечь как недорогих, но уже известных артистов, ведущих и исполнителей в различных жанрах, так и звезд российского и зарубежного масштаба», — подчеркивает Павел Елехов.



«Важно определиться с целями и задачами, а с их реализацией и воплощением мы поможем!»



Си Си Кэтч (выступление для артистов Attack Concerts).



С Сергеем Авдеевым (Продюсерский центр поэта М. Гумерова, на тот момент — руководитель компании «Шансон Рекордз»). Шоу «Ээхх, Разгуляй!», 2010 год.

☎ (8172) 587-587

✉ Promo.djparade@yandex.ru

«МЫ УМЕЕМ И ЛЮБИМ ДЕЛАТЬ ПРАЗДНИКИ»



Залог успеха любого мероприятия — его профессиональная организация. Обращение к знакомым-любителям, — дело экономное, но далеко не всегда надежное.

Команда Жанны Левашовой (ООО «Апрель») из небольшого рекламного агентства за несколько лет превратилась в компанию, специализирующуюся на организации и проведении масштабных городских мероприятий.

В их числе такие проекты, реализованные в областной столице, как конкурсы «Автоледи», «Чемпионат ползунков», «Открытая студия» (в рамках празднования Дня города), совместно с партнерами — праздник «Широкая Масленица», выставка «Свадебный дом».

«Особенностью нашей компании является то, что мы — рекламно-производственная фирма с очень большим опытом проведения event-проектов, — рассказывает Жанна. — А это значит, что мы можем и провести, и озвучить, и баннеры смонтировать, и рекламные конструкции установить. От гигантских надувных ворот до брендированных шатров. Не говоря уже о печати листовок и изготовлении сувениров».

Свое дело она открыла вместе с друзьями еще будучи студенткой третьего курса педуниверситета: «Мы решили попробовать делать за адекватные деньги то, что мы делали за смешную зарплату педагогов-организаторов. Тем более мы были молоды, амбициозны и ничего не боялись — терять-то нам все равно было нечего, — с улыбкой вспоминает героиня. — Мы зарегистрировали фирму и уже в столь юном возрасте получили разносторонний и очень ценный опыт, по-настоящему узнали, что такое бизнес... Никогда не забуду, как в костюме снегурочки сидела под дверью деканата в ожидании преподавателя, чтобы он поставил мне зачет. Он опаздывал, и я уехала поздравлять детей с Новым годом. А потом я полгода не получала стипендию».

В жизни компании, конечно, случались сложные мероприятия, попадалась непростая публика — они тоже стали важными уроками. Не зря говорят, что бесплатной учебы не бывает! Сегодня «Апрель» уверенно стоит на ногах, продолжает развивать материально-техническую базу, учится новому и гордится надежными партнерами. Кстати, многие из них сотрудничают с фирмой на протяжении уже нескольких лет. «Посчастливилось работать и в других городах: Ярославле, Костроме, Череповце (там мы бываем очень часто). Презентации, промо-акции, спонсорство, юбилеи фирм, тим-билдинг... За 7 лет работы мы привыкли к тому, что инициаторами новых мероприятий становятся прежние клиенты. Казалось бы, это очевидно. Но в прошлом году мы решили сами сделать несколько проектов. Так, например, «Автоледи» — городской конкурс водительского мастерства среди женщин. Когда нашу идею поддержали в ГИБДД, то не провести этот конкурс мы уже просто не имели права. И теперь мы по-настоящему им гордимся. Работа по его подготовке была сделана просто грандиозная, и мы с удовольствием предвкушаем «Автоледи-2014».

«Мы умеем и любим делать мероприятия. Большие и маленькие. Веселые и серьезные. Массовые и камерные», — подчеркивают все члены команды компании «Апрель».

✉ г. Вологда, ул. М. Ульяновой, 37, оф. 1 ☎ 72-33-82



«БУШМАН И КО»: СЕРЬЕЗНЫЙ ПОДХОД К РАЗВЛЕЧЕНИЯМ

Пять лет назад известный вологодский кавээнщик и ведущий праздников Олег Бушман открыл креативное агентство. Сегодня КА «Бушман и Ко» востребовано не только в Вологде и области, но и в Петербурге, Москве, Ярославле, Костроме, Петрозаводске, Нижнем Новгороде...

В команде шоумена более 20 человек — ведущие, сценаристы, дизайнеры, оформители, фотографы, видеооператоры. Все такие же неординарные и смелые, как сам Олег. Поэтому и почерк креативного агентства особенный, узнаваемый.

КА «Бушман и Ко» — это большой багаж мероприятий разного формата (от клубных до официальных), плотное сотрудничество с различными артистами со всей страны, включая опыт привлечения звезд российской эстрады (Сергей Жуков, Влад Соколовский, DJ Romeo и тд).

Среди знаковых мероприятий, проведенных агентством в разные годы, — церемония открытия кинофестиваля VOICES, Всероссийская акция «Спасибо, Донор», «Мисс Северсталь», «День города», «День Молодежи» «Мультиматограф», «Студенческая весна»... послужной лист компании кажется бесконечным.

«Наши заказчики — те, кто устал от стандартных праздников и желает добавить креатива и новизны в свой отдых. Наши друзья — это успешные и сильные компании, которым мы на протяжении нескольких лет проводим корпоративные и презентационные мероприятия — «Сбербанк», «Нестле», «МТС», «Гермес Авто», «Ростелеком», «Макси», «РЖД», «Норд Сити», СК «Согласие», «Газпром Трансгаз Ухта», «ВологдаСтройЗаказчик» и еще многие другие нами любимые, большое спасибо им за доверие!» — говорит глава креативного агентства.

Свадьбы в работе «Бушман и Ко» занимают особое место. Они всегда проходят не как у всех. Оригинальная концепция праздника оставляет и традиционные моменты, но импровизирующие ведущие заставляют гостей смеяться до колик в животе без банальных переодеваний мужчин в женщин и конкурсов с шариками. Поэтому и комментарии гости пишут потом тоже в духе мероприятия: «Круто!».

Так, свое собственное свадебное торжество — «Зимний день цвета фуксии» — шоумен устроил в ночном клубе. Не банкет, а свадебную вечеринку на 125 человек, среди которых оказалось несколько «взрослых», но и они пришли в восторг от нестандартного мероприятия. «Любое мероприятие должно быть продумано так, чтобы оно не превратилось в типичное поедание вкусоностей и кучкование скупающих гостей по возрастам», — отмечает наш собеседник.

Кроме организации современных свадеб, правильных корпоративов, шикарных юбилеев, стильных выпускных, креативных промо-акций, агентство предлагает праздничное оформление, услуги фото-видеосъемки, подарки и бизнес-сувениры.

Для серьезных людей — серьезный подход к развлечениям!

✉ г. Вологда, ул. Предтеченская, 69а ☎ 8-911-5-299-299



«Секрет любого полноценного праздника прост — это серьезный подход к развлечениям! Оригинальный подход — наш стандарт».





КУЛИНАРНОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ В МИР ДВОРЯНСКОЙ УСАДЬБЫ

ТЕКСТ: ЕКАТЕРИНА СТАРОСТИНА, ФОТО: НАТАЛЬЯ АНТОНОВА И ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАЦИИ

Вологда — город, который чтит традиции, «Верещагинь» — ресторан, который может представить их по-настоящему. Атмосфера, царящая здесь, перенесет вас в эпоху дворянства XIX века. Блюда, отведанные в ресторане, понравятся местным и заезжим, русским и иностранным, простым и именитым гостям. Добро пожаловать в благородную провинцию! Столы накрыты!

Уже само название ресторана проводит четкую параллель с устоями полуторавековой давности. Да и представители этой знатной фамилии из уездного Череповца (в те времена Новгородской губернии) действительно одни из самых ярких и талантливых уроженцев земли Вологодской, получивших высокое международное признание. У супругов Верещагиных было семеро детей: шестеро сыновей и дочь. Николай Верещагин (1839–1907 гг.) — основоположник промышленного молочного производства в России, основатель первой в нашей стране школы молочного хозяйства и отец «Вологодского масла». Василий Верещагин (1842–1904 гг.) — классик реалистического искусства, художник с военным образованием, осуществивший переворот в батальной живописи и никогда не писавший на заказ. Александр Верещагин (1850–1909 гг.) тоже сделал хорошую карьеру. Он дослужился до звания генерал-майора

и известен как литератор. В его произведениях приведены интересные подробности из жизни большого семейства. Написал автобиографический очерк и сам живописец-путешественник Василий Верещагин.

Хлебосольные хозяева

Если бы люди были долгожителями, то знакомые Верещагиных ничуть не удивились бы открытию ресторана с таким названием. Отец и дядя Верещагиных обожали застолья. Первый был охотник покушать, любил играть на гитаре и петь. Второй зывал к себе незнакомых людей. «Когда дядя становилось скучно, посылал он своего слугу на почтовую станцию узнать, нет ли приезжающих. Если таковые оказывались, то посланный передавал, что, дескать, полковник Верещагин просит пожаловать к нему и откусить тарелку ухи. Приглашение обыкновенно принималось охотно. Иногда же

проезжающие отказывались. Тогда помещик сердился и приказывал не давать лошадей (он сам содержал станцию). Те требовали жалобную книгу, но кончалось тем, что шли в дом и оставались довольны чересчур хлебосольным хозяином. Некоторые гостили по несколько дней, забыв и курьерскую подорожную, и жалобную книгу».

К слову, появление чужих людей на дворянских обедах было типичным для того времени. Состоятельные господа даже в обычные дни могли приказать накрыть стол на 30 персон. Со знакомыми приходили малознакомые, а с ними и незнакомые. «Можно было приехать в дом к обеду без приглашения», — писал французский журналист и писатель Ипполит Оже.

Итак, чем угощали? Подавали горячее (щи, похлебку, уху), холодное (окрошку, ботвинью, студень, солонину), жаркое (мясо, птицу), тельное (старинное русское кушанье

из рыбного фарша), несладкие пироги, кашу, сладкие пироги, десерты (ягоды, варенье, пастилу, мед). Прелюдией к обеду был закусочный стол с ветчиной, сыром, икрой, сервированный в гостиной, а не в столовой. Пили чай и «кофей», любили квас и что покрепче.

Гастрономический вестник

Открыв меню фамильного ресторана «Верещагинь», оформленное в стиле старинной газеты «Гастрономический вестник», вы перенесетесь в элегантное прошлое. Вам захочется попробовать все сразу, но не получится, поэтому вы захотите посетить это необычное заведение снова. Череповецкие серые щи и селянка, пельмени с медвежатиной и рагу из кабана, утиная грудка по рецепту, привезенному художником из Токио, и салат с мясом кролика и малиной, луковый суп с раковыми шейками и французский севарен из лосося и трески... Еще соленья и квашенья. И сюрприз для любителей пенных напитков — фирменное пиво «Верещагинь», пока четырех сортов. Другой неожиданный пункт меню — «Возьми с собой». В ресторане можно купить сухие грибы, ягоды или мед в фирменной упаковке.

Все продукты питания для ресторана «Верещагинь» закупаются только у вологодских поставщиков. Использование даров леса — одна из характерных особенностей старинной русской кухни — стало изюминкой меню этого нового заведения. Европейские заимствования, прижившиеся у нас настолько, что некоторые считают их национальными, тоже, как вы уже поняли, нашли широкое отражение в коллекции блюд ресторана «Верещагинь». И этот момент опять же вызывает стойкую ассоциацию с легендарными братьями. Пока Николай «колдовал» над рецептом изумительного сливочного масла, похожего на то, каким угощался в Европе, Василий исследовал разные уголки планеты, пробуя то одно,

то другое, и мечтал, «как бывало, бреднем половить бы окуней, ершей да стерлядки шекснинской, грибов и ягод пособирать бы да с ружьцом по болоту походить на всякую живность».

Кабинет для особых гостей

Интерьеры ресторанного комплекса «Верещагинь» переключаются с обстановкой городской провинциальной усадьбы. Возможно, вам доводилось бывать в доме-музее Верещагиных в Череповце, он располагается в том самом особняке, где в течение 50 лет жила эта семья. Тяжелые портьеры, абажуры с кистями и белоснежные скатерти, бархатные диваны, кресла и стулья с гобеленовой обивкой, шкафы-буфеты и фарфор. Классика, сдержанный декор, спокойные тона, ничего лишнего. В столовых дворянских усадеб старались ставить как можно меньше мебели, а та, которая имела, отличалась максимальным удобством. Обеды длились долго, и гости должны были чувствовать себя комфортно.

Ресторанный комплекс рассчитан на посетителей разного социального статуса, профессий и возраста. Просторное кафе «Три самовара» находится на первом этаже здания, ресторан «Верещагинь» — на втором, здесь устроены три зала: основной на 120 человек, «Библиотека» на 60 посетителей и «Кабинет для особых гостей» на 20 персон.

Планируется открытие детского уголка в стиле детской комнаты дворянского гнезда, но оборудованной гаджетами. Пока юные создания развлекаются, их родители смогут спокойно отобедать или отужинать. Кроме того, у команды «Верещагинь» есть задумка привлечь к своей работе фотографа и помещать сделанные им снимки (это будут ретро-портреты посетителей) в специальные альбомы, доступные любому гостю. Так, да еще и под звуки живой музыки, будет положено начало документальной истории первого на Вологодчине фамильного ресторана. **Р**



Наша справка

Ресторанный комплекс «Верещагинь», представляющий русскую, европейскую, а теперь и японскую кухню, принадлежит крупнейшему на Вологодчине холдингу предприятий общественного питания «Морсен». Эта группа компаний, принадлежащая Олегу Баринскому, обслуживала таких персон, как Владимир Путин и Дмитрий Медведев, осуществила три десятка проектов от павильонов быстрого питания и сети столовых до авторских заведений в Череповце, Вологде и Иванове.

Директором РК «Верещагинь» является известный вологодский ресторатор Алексей Ремезов, шеф-поваром — молодой, но давно зарекомендовавший себя кулинар Дмитрий Блинников. Есть в штате и собственный дизайнер.

САЙТ-ВИЗИТКА

С ПРОДВИЖЕНИЕМ В ИНТЕРНЕТЕ

1

Мы **создали** Вам сайт,
и его **уже** посещают



2



156Р

Стоимость продвижения
равна **2-м чашкам**
кофе в день

3

нашу работу оценили
более **600** компаний



600

4



Не будет результата -
Мы вернём деньги

гис 4geo
ГОРОДСКОЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ СПРАВОЧНИК

gis35.ru

(8172) 50-91-91
(8202) 20-33-95

КОНСАЛТИНГ

КАК СТАТЬ МАСТЕРОМ ИГРЫ

Мастер игры — это тот, кто приходит к своей цели кратчайшим путем, как камень, брошенный в воду, кратчайшим путем достигает дна.

СИЛЬНОЕ ПЛЕЧО

Качественные консалтинговые услуги — это то, в чем нуждаются не только начинающие, но и бывалые предприниматели.

ПЯТЬ ШАГОВ К ИДЕАЛЬНОМУ ПРАЙС-ЛИСТУ

Артем Черепанов о том, как можно усовершенствовать этот важный для любой коммерческой организации маркетинговый инструмент.

КАДРЫ

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ: НЕОБХОДИМО ЛИ ОБУЧЕНИЕ?

В связи со вступлением в силу ФЗ № 44 «О контрактной системе» ответ на этот вопрос для многих руководителей становится очевиден.

ФИНАНСЫ

СБЕРБАНК: И МАЛЫЕ СТАНУТ БОЛЬШИМИ

Продукты Сбербанка из линейки Cash Management привлекают не только крупные компании, но и малый бизнес.

АВТО

«ВАЛЮТНЫЙ КОРИДОР» ДЛЯ РОССИЙСКОГО АВТОПРОМА

Стоит ли покупать автомобиль сейчас или все-таки дождаться более выгодных предложений от автодилеров?

ПСИХОЛОГИЯ

ЭКОНОМИКА СИЮМИНУТНЫХ РЕШЕНИЙ

Мы выбираем сиюминутные удовольствия, откладывая на завтра то, с чем не хотим иметь дело сегодня. Почему так происходит — наш постоянный автор Анна Климова.

КНИГИ

ВОЗМОЖНОСТЬ ДЕМОКРАТИИ

Интеллектуальные споры о политике в свете последних событий на Украине приобретают особую актуальность.

ФИЛЬМЫ

ЧУДЕСА ПОСЛЕ РОЖДЕСТВА

Гоголь в формате 3D, Джордж Клуни в погоне за сокровищами, а Мэтью МакКонахи в борьбе против СПИДа. Скоро на экранах!

ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

КАК СТАТЬ МАСТЕРОМ ИГРЫ

ТЕКСТ: ВАЛЕРИЙ НОСОВ

Какими навыками обладают те, кто успешно управляет своей реальностью? Как найти новых клиентов или познакомиться с нужными бизнес-партнерами? Как вернуть утраченные или создать новые отношения? Любое действие в личной и деловой жизни легче совершить, если имеешь хороший набор инструментов. И такой набор инструментов можно получить на тренинге ведения переговоров.

Переговоры — это способ получить от других людей то, что мы не имеем сами. Переговоры нужны там, где есть какой-либо конфликт: мнений, целей, мировоззрений. Это цивилизованный способ достижения согласия там, где есть несовпадение интересов. А вот какими способами достигается согласие, зависит от намерений и навыков ведения переговоров обеих сторон.

Авторский трехмодульный курс ректора Института нейролингвистического программирования Михаила Пелехатого «Переговорщик» описывает секреты успешной деловой коммуникации и переговорные инструменты НЛП. Каждый модуль является цельным тренингом и посвящен освоению определенных инструментов, применимых в различных сферах жизни. Это и личная жизнь (создание, изменение и управление человеческими отношениями), и бизнес (управление, контроль, мотивация персонала и делегирование полномочий, взаимодействие с госструктурами и поставщиками, привлечение клиентов, увеличение продаж), и собственное развитие (взаимодействие с теми людьми, от которых зависит ваш рост, поиск новых путей и возможностей в карьере).

В чем практический эффект тренинга? Он проводится так, чтобы каждый участник не просто воспринимал информацию, но и отработывал навыки в применении полученных знаний в первую очередь к тем сферам своей жизни, где для него наиболее важно сделать настоящий прорыв. Одновременно, как бы сами собой, произойдут изменения и в других областях жизни, потому что благодаря приобретенным знаниям и навыкам начнут меняться отношения со всеми людьми в окружении, причем именно так, как вы этого хотите.

Настоящий переговорщик — это человек действия, способный убедить кого угодно (или почти кого угодно) в чем угодно (или почти в чем угодно). И получить от этого процесса удовольствие! Это профессионал, обученный быстро и легко изменять убеждения и поведение людей, чтобы привести

их к совершению нужных ему действий. Это дипломат и воин, актер и режиссер, лидер и соблазнитель, разведчик или просто никто. И он точно знает, зачем он все это делает. Он «мастер игры» — тот, кто управляет обстоятельствами и всей своей жизнью не только на работе, но и в любых других ситуациях. Это человек, который приходит к своей цели кратчайшим путем, как камень, брошенный в воду, кратчайшим путем достигает дна.

О чем думает клиент, заходя в ваш офис, салон или магазин?

Как мотивировать сотрудников, партнеров и чиновников?

Как изменять представления клиентов о вашей компании и сотрудников о своих обязанностях?

Как делегировать полномочия, доверять и сохранять влияние?

Ответы на все эти вопросы перестанут быть загадкой, умение вдохновлять и управлять сделают жизнь яркой, а бизнес успешным.

Тренинг «Переговорщик» проводится экспертной компанией «Альтеза». Модуль I — «Переговоры с помощью НЛП» состоится в Ярославле 11–12 февраля.

Тел. для справок: (4852) 333–173, 333–175. P



Наша справка

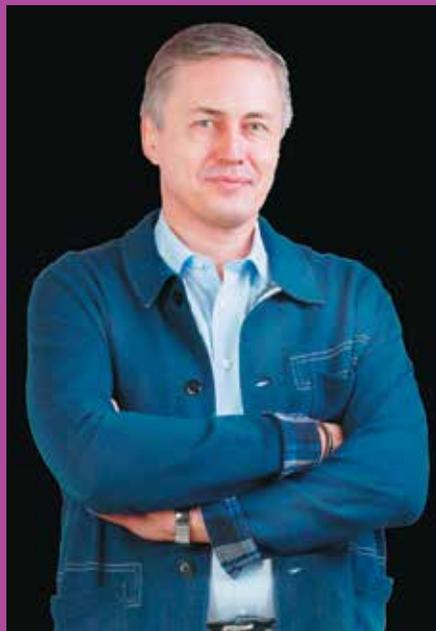
Михаил Пелехатый изучает и практикует НЛП с 1995 года. Лучший тренер по НЛП в России в рейтинге 2012 года, лидер в области разработки и использования инструментов НЛП в практических бизнес-контекстах, целенаправленных переговорах, рекрутинге и консультировании.

Образование: Высшая школа КГБ СССР, Академия внешней разведки, Академия народного хозяйства при Правительстве РФ (степень

МВА). Дополнительное профессиональное образование: длительное обучение и сертификация в Институте эриксоновского гипноза (Париж), обучение у многих мэтров НЛП и эриксоновского гипноза мирового и российского масштаба, в том числе — Р. Бэндлера, Дж. Гриндера, Дж. Лавалья, С. Андреаса, Д. Гордона и других.

Кандидат технических наук. Имеет семь патентов на научно-технические открытия.

Специализация: вербовочные переговоры высокого уровня; использование НЛП и манипуляций в деловой коммуникации, переговорах, консалтинге; применение скрытых для сознания паттернов влияния и воздействия.



СИЛЬНОЕ ПЛЕЧО

ТЕКСТ: НАДЕЖДА СЕНТЮРИНА

Качественные консалтинговые услуги — это то, в чем нуждаются не только начинающие предприниматели, но и те предприятия, которые уже вышли на определенный уровень и выбирают стратегию дальнейшего развития. Ведь, как показывает мировой опыт, информационная и организационная поддержка — или «плечо» — востребованы субъектами малого и среднего бизнеса не меньше, чем поддержка финансовая или материальная.

С какой компанией обычно стремятся сотрудничать владельцы бизнеса и руководители предприятий? Разумеется, им нужна помощь профессиональной, опытной и результативной команды специалистов, способных применить имеющиеся знания и навыки в конкретной и, как правило, уникальной деловой ситуации.

НП «Агентство Городского Развития» оказывает услуги финансового консалтинга уже более 10 лет и занимает лидирующие позиции на рынке финансовых услуг Череповца. Специалисты организации имеют большой опыт в области разработки бизнес-планов, о чем свидетельствует большое количество успешно выполненных проектов. «В процессе запуска, построения и управления успешной компанией бизнес-план является, по сути, наиболее важным

документом, — говорят в АГР. — Он, подобно дорожной карте для предприятия, позволяет посмотреть вперед, сосредотачивать внимание на ключевых моментах, выделять необходимые ресурсы и подготавливаться к возможным проблемам. В современном бизнесе этот документ является тем основным рабочим инструментом, который описывает процесс функционирования предприятия и показывает, каким образом ее руководители собираются достигать поставленных целей и задач».

«Агентство Городского Развития» обладает информацией об особенностях различных аспектов ведения бизнеса на производственном и потребительском рынках. Эта информация максимально полно используется при разработке готовых решений и практических рекомендаций по широкому кругу вопросов:

- технико-экономическое обоснование;
- комплексные маркетинговые исследования;
- расчет cash-flow любого срока;
- SWOT и PEST-анализ;
- анализ конкурентной среды и конкурентоспособности компании;
- разработка презентационных материалов (MS PowerPoint).

По всем этим вопросам могут быть даны не только консультации, но и подготовлены рабочие документы. «Благодаря документам, подготовленным нашей командой, многие субъекты малого и среднего предпринимательства смогли получить финансовую поддержку, привлечь инвестиции и заемные денежные средства, исчисляемые сотнями миллионов рублей, — рассказывает руководитель финансово-экономического отдела НП «Агентство Городского Развития» Наталья Петрова. — Мы оказываем помощь при контакте с инвесторами, при взаимодействии с банками, помогаем принять участие в различных конкурсах для субъектов МСП, в программах финансовой поддержки, инициированных различными финансовыми институтами и государством».

В «Агентстве Городского Развития» уверены, что те продукты и решения, которые оно предлагает, будут неизменно способствовать росту бизнеса его клиентов и помогут им в достижении новых вершин. **Р**



Телефон: (8202) 53-47-57, 20-19-25
 Факс: (8202) 53-47-57
 E-mail: oa@agr-city.ru
 www.agr-city.ru

ПЯТЬ ШАГОВ К ИДЕАЛЬНОМУ ПРАЙС-ЛИСТУ

ТЕКСТ: АРТЕМ ЧЕРЕПАНОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ КА «ДЕЛО НА 5» (Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)

Прайс-лист — это важный маркетинговый инструмент любой коммерческой организации. Он является самым простым и недорогим способом распространения информации о своих товарах и услугах. Его можно раздавать потенциальным покупателям на презентациях, выставках, брать его на встречу, отправлять по почте. Тем не менее многие сотрудники компаний не считают нужным составлять его правильно и теряют из-за этого клиентов. А значит, и прибыль компании.

Каждое утро менеджеры приходят на работу, садятся за телефоны и начинают обзванивать ваших потенциальных и текущих клиентов. «Пришлите нам ваш прайс-лист», — слышат они в 9 случаях из 10. При этом прайс-листы практически никогда не имеют обратного отклика. Досадно, но это так. Почему? Эта фраза используется лишь для того, чтобы вежливо отказаться от разговора. В большинстве случаев, даже открыв прайс, клиенты его закрывают и больше не перезванивают.

Существуют определенные законы создания прайс-листа. Их называют «5 правил продающего прайс-листа». Они помогут вам вступить в контакт с «холодной» аудиторией и получить более заинтересованного клиента, который сам позвонит вам. А если и не позвонит, то отосланный прайс вы сможете использовать в качестве хорошей зацепки для звонка с вашей стороны и вывода покупателя на первую сделку.

Первое правило — **избегайте многостраничности**. При отправке по электронной почте или в почтовом

конверте ваш прайс-лист должен быть кратким. В идеале — это одна страница формата А4. Максимум 2–3 страницы, но в этом случае прайс-лист нужно снабдить обложкой для физической копии.

Простота и понятность — второе и третье правила. Сократить прайс-лист до нескольких страниц — это еще не все. Я рекомендую выделить в нем интересные позиции: группы и категории товара.

Первая очень эффективная категория — это **«Хиты продаж»**. Здесь вы перечисляете «товары-локомотивы» или «товары-крючки», которыми вы хотели «зацепить» своего клиента. Это те товары, которые всегда пользуются повышенным спросом.

Вторая категория, которая должна быть в прайс-листе, — **«Новинки»**. Люди постоянно хотят чего-то нового, при этом похожего на старое. Даже если вы торгуете строительными материалами, шпестем, песком или металлическими профилями, гвоздями и шурупами, введите новинки. Смените артикул или упаковку, и новинка готова!

«Спецпредложение» — очень действенная категория. Здесь можно разместить 2 типа товаров: «Комплекты» и «Распродажа». Например, вы торгуете косметикой. Разные товары могут дополнять друг друга. Вы можете формировать **комплекты**, позволяющие вам в паке-тированном предложении спрятать цену одного из товаров. Такое предложение для вашего покупателя может выглядеть гораздо заманчивее.

Следующая категория, которая может быть внесена в специальное предложение, — это «Распродажа». В одной оптовой компании в нее поместили остатки шурупов, болтов, гаек и гвоздей, которых осталось на складе меньше 10 кг. На эти товары были сделаны скидки. В течение 3–4 дней товар был полностью распродан.

Четвертое правило — используйте **четкий шрифт**. Он должен быть крупным и понятным. При распечатке листа формата А4 текст должен хорошо читаться. Не экономьте, закажите верстку прайс-листа у квалифицированного специалиста.

Пятый шаг — **оформление прайс-листа**. Очень хорошо продают прайсы, распечатанные на желтой или горчичного цвета бумаге. Можно использовать светло-розовую, если ваш прайс-лист связан с продажей товаров для женской аудитории. Для мужской лучше подходит все-таки желтый.

Помните, что главная цель продающего прайс-листа — получить контакты заинтересованных клиентов. Отправляя его по электронной почте, раздавая на выставках, оставляя при первой встрече, **не забывайте указывать свои контакты**: телефон и электронный адрес организации. Ничто так не огорчает, как получение прайс-листа, на котором нет ни «шапки» с указанием организации, ни контактов в конце документа, особенно, если он состоит из нескольких страниц.

Соблюдая эти простые правила, вы получите идеальный прайс-лист, имеющий хороший отклик со стороны вашей целевой аудитории*. Успехов вам в рассылке прайс-листов и большого количества входящих звонков! **Р**

*Если ваш прайс-лист не дает результата после применения этих правил, отправьте его на адрес vip@delona5.ru и получите бесплатную получасовую консультацию по его улучшению.



Наша справка

Артем Черепанов — бизнес-тренер, консультант. Руководитель КА «Дело на 5» в Санкт-Петербурге. Эксперт по увеличению продаж. Сотрудничает с крупнейшими компаниями России и Европы.
8 (800) 555-24-16
www.delona5.ru

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ: НЕОБХОДИМО ЛИ ОБУЧЕНИЕ?

ТЕКСТ: ЛЮДМИЛА ЖУКОВА

В связи со вступлением в силу с нового года ФЗ №44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» у многих заказчиков возникает вопрос: как изменятся требования к обучению специалистов после принятия нового закона?

Согласно ФЗ №94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» заказчик (или уполномоченный орган) вправе включать в комиссии по размещению заказов лиц, прошедших профессиональную переподготовку или повышение квалификации в сфере размещения заказов для госнужд. Обучение специалисты должны были проходить по программе «Управление государственными и муниципальными заказами» с получением свидетельства о повышении квалификации (при условии прохождения программы 120 или 140 часов) или диплома (при прохождении профессиональной переподготовки в объеме свыше 500 часов).

А что же говорит нам ФЗ №44 в части подготовки специалистов организаций-заказчиков? В соответствии с частью 23 ст. 112 закона до 1 января 2016 года работником контрактной службы или контрактным управляющим может быть лицо, имеющее профессиональное образование или дополнительное образование в сфере размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд. То есть в 2014 и 2015 году работники контрактной службы или контрактные управляющие могут осуществлять свою деятельность при прохождении повышения квалификации или профессиональной переподготовки по дополнительной

профессиональной образовательной программе «Управление государственными и муниципальными заказами», но в то же время они не смогут осуществлять свою деятельность, если они не повышали свою квалификацию или не проходили профессиональную переподготовку ни в сфере размещения заказов, ни в сфере закупок.

Работники контрактной службы или контрактные управляющие не смогут осуществлять с 2016 года свою деятельность без высшего образования или дополнительного профессионального образования (повышения квалификации, профессиональной переподготовки) в сфере закупок (ч. 3 ст. 38 ФЗ №44). Одним словом, выданные в 2013 году и ранее свидетельства о повышении квалификации будут действовать до 1 января 2016 года.

С 1 сентября 2013 года вступил в силу ФЗ №273 «Об образовании в РФ», отменяющий необходимость разработки федеральных государственных требований к дополнительным профессиональным образовательным программам, также на основании этого закона отменяется государственная аккредитация дополнительных профессиональных образовательных программ. Таким образом, образовательные учреждения (при наличии лицензии) имеют право самостоятельно разрабатывать содержание дополнительной профессиональной программы с различным количеством часов и выдавать удостоверение о повышении квалификации при сроке обучения от 16 часов и выше.

Организации-заказчики должны будут самостоятельно решать, как и где их сотрудники смогут получить необходимые знания. Однако в Институте переподготовки и повышения квалификации рекомендуют не тратить время и деньги на краткие по объему программы, а пройти полноценное обучение в объеме не менее 100–120 часов и получить твердые знания по применению ФЗ №44. **Р**

НЧОУ ДПО «Институт переподготовки и повышения квалификации» приглашает на обучение

— **профессиональная переподготовка с получением диплома:**

«Антикризисное управление» — 24.02.14 г.

«Независимая техническая экспертиза транспортных средств» — 17.02.14 г.

«Оценка стоимости предприятия (бизнеса)» — 24.02.14 г.

«Бухгалтерский учет, аудит и налогообложение с нуля» — 10.03.14 г.

— **повышение квалификации с получением удостоверения:**

«Агент по недвижимости» — 20.01.14 г.

«Практика применения МСФО. Консолидация. Трансформация» — 03.02.14 г. в г. Череповец, 24.03.14 в г. Вологде.

«Управление персоналом» — 17.02.14 г.

«Управление государственными и муниципальными закупками» (с учетом №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» + ЭТП Сбербанк-АСТ) — 10.02.14, 24.02.14, 24.03.14 г.

«Охрана труда работников организации» — последняя неделя каждого месяца

— **семинары по темам:**

«Планирование и размещение заказов, заключение и исполнение договоров отдельными видами юридических лиц в соответствии с 223-ФЗ и 44-ФЗ» — 31.01.14 г.

«Реализация ФЗ-44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Контроль и надзор. Опыт ФАС. Обжалование» — 07.02.14, 05.03.14 г.

«Практика закупок по 223-ФЗ. Порядок участия и проведения торгов, запрос предложений и цен». Закупки в электронной форме. Роль ФАС» — 12.02.14 г.

«Оборот и использование земель сельскохозяйственного назначения: законодательство и практика» — 26.02.14 г.

«Кадровое делопроизводство с учетом последних изменений» — 21.03.14 г.

«Архив организации: номенклатура, формирование дел, правила хранения документов» — 28.03.14 г.

Тел.: (8172) 767-187, 767-162, 767-208
www.ippk-vologda.ru e-mail:nchou_dpo_ippk@mail.ru

СБЕРБАНК: И МАЛЫЕ СТАНУТ БОЛЬШИМИ

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА

По итогам 2013 года спрос на продукты Сбербанка из линейки Cash Management («управление денежными средствами») вырос на порядок*. Условия предоставления и широкие возможности их использования привлекают не только крупные компании, но и малый бизнес.

Централизованное управление финансами сразу нескольких филиалов или дочерних предприятий — сложная задача. Многие компании адаптируют для этого собственные учетные системы, придумывают сложные схемы, что требует серьезных расходов на внедрение и обучение персонала. При этом головной офис зачастую остается «на шаг позади», поскольку видит лишь итоги операций. То есть даже самый, казалось бы, технически обеспеченный финансовый директор может лишь предполагать, сколько в его холдинге имеется свободных средств, потому что, может быть, именно сейчас уходит платежка, о которой он узнает только завтра. Попытки решать подобные проблемы чисто механической централизацией чаще всего приводят к задержкам платежей и необходимости увеличивать штат сотрудников головной компании.

Система «Сбербанк Корпор@ция» воплощает принципиально иной подход к организации этой работы. Ряд банков предлагает VIP-клиентам продукты аналогичной направленности. Предложение Сбербанка отличается своей ориентированностью на все клиентские сегменты, а также возможностью оперативно и наиболее грамотно управлять счетами группы, привлекая финансовую поддержку банка.

Прежде всего, разумеется, клиент получает стандартный набор — возможность платежа через единый центр или же установки бюджетов для каждого подразделения. Но с одним существенным отличием: все эти операции производятся в реальном времени. Казначей видит, что происходит с каждым счетом именно сейчас, и может на это повлиять: выделить дополнительный лимит или же, наоборот, заблокировать платеж.

Характерная особенность — возможность работать со счетами не только в месте расположения головного офиса компании, но и с открытыми в любом из более чем 10 тысяч отделений Сбербанка по всей России. Соответственно, теперь доступен единый остаток на счетах, в течение дня все средства группы можно консолидировать и перераспределять по заранее согласованному алгоритму. Теперь не нужно держать «подушку ликвидности» на каждом из счетов, а освободившиеся средства

Бывает, что холдинг в целом вполне кредитоспособен, но отсутствие банковского лимита именно на нужную, конкретную компанию вдруг оказывается для него «палкой в колесе».

можно размещать в доходные инструменты. Повышенный процент по остаткам на счетах теперь начисляется суммарно, а проценты по овердрафту, наоборот, снижаются в зависимости от состояния счетов всей группы.

Бывает, что холдинг в целом вполне кредитоспособен, но отсутствие банковского лимита именно на нужную, конкретную компанию вдруг оказывается для него «палкой в колесе». Теперь каждая компания группы может использовать единый, общий лимит овердрафта. То есть не только ваши деньги, но и деньги Сбербанка окажутся вовремя и именно там, где нужно.

Наконец, если у вас уже есть собственная корпоративная система, и она до сих пор в целом обеспечивала необходимый уровень контроля операций холдинга, можно использовать унифицированный шлюз, предоставляющий возможность прямой интеграции с корпоративной системой для обмена платежами и выписками.

При этом продукт Сбербанка в принципе не дороже внедрения собственной корпоративной системы, да к тому же не требует затрат на обучение и содержание персонала на местах, поскольку всю работу делает сам банк. «Мы смогли сделать «входной билет» в три-четыре раза дешевле принятых на рынке тарифов, — говорит Сергей Ситдеков, заместитель начальника Управления транзакционного бизнеса и привлечения средств Сбербанка. — Функционал системы настолько мощен, а преимущества ее настолько оче-

видны, что мы видим стабильный рост интереса со стороны не только крупного и среднего, но и малого бизнеса».

Возможности системы постоянно растут, и важно, чтобы квалифицированную консультацию можно было получить на месте, а не по телефону из Москвы. В Сбербанке позаботились не только об организации централизованной службы поддержки, но и о том, чтобы специалисты по этому вопросу имелись в каждом регионе и могли подобрать продукты и схемы под нужды каждого конкретного клиента.

Следите за новыми возможностями для роста вашего бизнеса! 

 **СБЕРБАНК**
Всегда рядом

ОАО «Сбербанк России»
(8172) 59-71-13, (8202) 67-40-30

Генеральная лицензия банка России № 1481 от 08.08.2013

* По данным Сбербанка на 30 апреля 2013 года.

«ВАЛЮТНЫЙ КОРИДОР» ДЛЯ РОССИЙСКОГО АВТОПРОМА

После некоторого всплеска покупательской активности в декабре прошлого года в 2014 году дальнейшего роста автомобильного рынка в России не предвидится. Такой вывод следует из данных, недавно опубликованных комитетом автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса. С чем связана такая тенденция? Стоит ли покупать автомобиль сейчас или все-таки дождаться более выгодных предложений от автодилеров? Эти вопросы мы адресовали вологодскому автоэксперту Виктору ПЕТУХОВУ.



Наступление нового года ознаменовалось для российской экономики расширением валютного коридора. Есть серьезные опасения, что рост пары «евро — доллар» начнет ощутимо сказываться на росте цен на товары европейского автопрома. Еще в 2013 году наблюдался медленный рост цен на иностранные автомобили и сопутствующие товары, а в этом году данный процесс может ускориться.

Вероятно, рост курса иностранных валют приведет к удорожанию транспортных средств ближе ко второй половине года, когда начнут действовать новые закупочные цены. Снизится и число покупателей, т. к. в рост пошли также и ставки по кредитам, начинает сказываться сильная закредитованность населения. Кроме того, прогнозируемый аналитиками рост безработицы в наступившем году также не прибавит оптимизма и повлияет на емкость рынка.

Что же касается автомобилей отечественного производства, на их стоимость повлияет вступивший в силу федеральный закон, уравнивающий производителей автомобилей, ввозимых и производимых на территории страны, в части требований по уплате утилизационного сбора. Ранее российские автопроизводители, принимающие на себя добровольные

гарантийные обязательства по обеспечению безопасной утилизации, были освобождены от уплаты утилизационного сбора. Теперь же в целях соответствия правилам ВТО данная льгота отменена, и более четырехсот российских компаний-изготовителей автотранспортных средств (легковые пассажирские автомобили, грузовые автомобили и автобусы) могут понести существенные затраты.

Очевидно, что постепенно производители будут закладывать этот сбор в стоимость автомобиля, что может вызвать удорожание в пределах 5–7% от общей стоимости.

На сегодняшний день на федеральном уровне предпринимаются попытки поддержать отечественный автопром и тем самым сделать выпускаемые модели более доступными. Но насколько они будут эффективны, покажет лишь время. **55**

Новый Toyota Highlander
Мои 249 жизненных сил

Презентация
15 февраля




ТОЙОТА
 СТРЕМИТЬСЯ
 К ЛУЧШЕМУ

Организатор – ООО «Тойота Мотор»

Тойота Центр Вологда
г. Вологда, Окружное шоссе, 33

+7 8172 51-55-66

ЭКОНОМИКА СИЮМИНУТНЫХ РЕШЕНИЙ

ТЕКСТ: АННА КЛИМОВА, ПСИХОЛОГ

Всем нам приходится принимать решения в областях, непосредственно касающихся нашего благосостояния (здравоохранение, личные сбережения, страхование). Экономисты довольно долго полагали, что человек, стремясь к максимально полному удовлетворению своих потребностей, редко ошибается при подсчете выгод и издержек, связанных с различными вариантами выбора. А в ситуациях, характеризующихся неопределенностью, включает способность строить прогнозы на основе всей доступной информации. Однако это далеко не так.

В определенных обстоятельствах даже компетентные, рациональные люди ведут себя импульсивно, начинают действовать в ущерб собственным долгосрочным интересам. Нобелевский лауреат 2002 года психолог Даниэль Канеман в своих экспериментах доказал, что большую часть времени мы используем «быструю подсистему» сознания, имеющую дело со стереотипами, готовыми предписаниями, случайными внешними подсказками. Такая экономия мыслительных ресурсов приводит к ошибкам в принятии решений. Эти ошибки изучены поведенческими экономистами, которые обобщили их в два класса: недостаточность

самоконтроля и экономия мыслительных ресурсов (интеллектуальная ограниченность). Остановимся на первом классе.

Импульсивное поведение

Одна из распространенных ошибок самоконтроля — импульсивное поведение под влиянием эмоциональных предпочтений. В конце 60-х годов XX века в классическом психологическом эксперименте «Зефирный тест» стэнфордский психолог Мишел предложил группе четырехлетних детей выбор: один лакомый кусочек сейчас или две порции через 15 минут. Справились с искушением не все, предпочитая

сиюминутное удовольствие. В эксперименте 2007 года аналогичная задача ставилась перед двумя группами испытуемых: съесть два лакомства сразу или, подождав две минуты, — шесть. В одну группу испытуемых вошли 19 шимпанзе Центра исследований приматов им. В. Келера, а в другую — 40 студентов. И обезьяны, и люди предпочитали получить шесть лакомств, а не два, если не нужно было ждать. Решения различались, когда приходилось потерпеть: шимпанзе ждали большего вознаграждения в 72% случаев, студенты — всего в 19% случаев.

С точки зрения экономики шимпанзе повышали прибыль при минимальных затратах (120 секунд отсрочки). Человеческие решения были непоследовательными: предпочитая шесть лакомств, люди не хотели ждать две минуты, чтобы увеличить выигрыш, выбирая «синицу в руках».

Экономисты называют это обесцениванием при задержке — чем дольше приходится ждать награды, тем меньше она ценится. Излишняя нетерпеливость подталкивает к принятию решений, выгоды от которых достаются немедленно, а издержки падают на отдаленные периоды. Руководствуясь этой иллюзией, мы выбираем сиюминутные удовольствия, откладывая на завтра то, с чем не хотим иметь дело сегодня: пользуемся кредитными картами, по которым должны платить высокий процент, меньше расположены копить к пенсии, терпеть неудобства ради долгосрочной цели.

Работа над ошибкой. Если вам трудно себя контролировать и вас тянет действовать против ваших долгосрочных интересов,



переосмыслите ситуацию: вы отказываетесь от наилучшего грядущего блага ради сиюминутного удовольствия. Чтобы ваше решение было более взвешенным и хладнокровным, возьмите за правило ждать 10 минут, прежде чем поддаться соблазну. Если возможно, отдалитесь от соблазна физически. Или хотя бы уберите его из поля зрения.

Откладывание выполнения запланированных решений

Всем знакома ситуация, когда мы даем себе (или окружающим) обещание начать откладывать деньги, вести здоровый образ жизни, но в реальные действия это так и не воплощается. Такое непоследовательное поведение — следствие конфликта «Я в настоящем», думающего только о текущем и сиюминутном, и благодушного, заботящегося о будущем «Я в перспективе». «Вы настоящий» перекладывает на «себя в будущем» все то, с чем трудно иметь дело сейчас.

Именно в этом состоянии «будущий вы» с радостью идете в спортзал. Когда же наступает будущее, идеальное «Я» опять отодвигается вперед, и решения снова приходится принимать нам самим. Из-за этой поведенческой ошибки мы думаем о нашем будущем «Я» как о другом человеке, что критически влияет на самоконтроль.

Изучая преемственность будущего «Я» — насколько мы воспринимаем «Я в перспективе» тем же человеком, что и «Я в настоящем» — психолог Эрнест-Хершфилд пришел

к выводу, что отчуждение от «Я в перспективе» приводит к недальновидным финансовым решениям: люди не откладывают на будущее, так как им не хочется отдавать свои кровные незнакомому «себе в будущем».

В эксперименте участники взаимодействовали со своими состарившимися компьютерными аватарами. С помощью специально разработанной программы был обеспечен реалистичный эффект присутствия. Участник эксперимента, сидя перед зеркалом, видел отражение будущего себя: если он качал головой / отвечал на вопросы экспериментатора, будущее «Я» повторяло движение головы / давало ответы. Покинув виртуальную лабораторию, участники должны были спланировать бюджет в тысячу долларов на повседневные расходы, развлечения, текущий и пенсионный счета. Испытуемые, которые взаимодействовали с «Я в перспективе», откладывали в два раза больше денег на пенсионный счет, нежели те, кто сидел перед настоящим зеркалом и видел свое молодое отражение. Люди с высокой степенью преемственности будущего «Я» больше копят и меньше влезают в долги по кредитке, а следовательно, гораздо лучше финансово обеспечивают свое будущее «Я».

Еще одним примером множественности «Я» и недостатка самоконтроля является закрепление за определенными типами доходов строго определенных типов расходов: разовые и случайные доходы (выигрыш в лотерею или премия по итогам года) тратятся на посещение ресторанов,

приобретение предметов роскоши и т. п., а регулярные (заработная плата) — на покупку предметов необходимости (еду, одежду).

Работа над ошибкой: представляя себя в будущем, можно укрепить самоконтроль в настоящем, поддерживая свое «Я в перспективе». Помните, что будущему «Я» придется справляться с последствиями текущих действий, и оно будет очень благодарно за старания. Отправляйте сообщения будущему «Я» (например, на сайт FutureMe.org), визуализируйте себя в будущем.

Вывод

К счастью мы все-таки неравнодушны к поведенческим ошибкам, которым подвержены. Осознавая их, мы можем избежать мест, ситуаций и компаний, в которых соблазн оказывается сильнее самоконтроля; воспитывать силу воли; искать поддержку у окружающих; наказывать себя за проявления слабости или подкреплять за проявления твердости. Мы можем позволить себе быть спонтанными, свободными и импульсивными, но нам также необходимы бдительность, расчет и предписания. Вопрос в том, как войти в один режим функционирования и выйти из другого. Такой навык переклечения — это наша ответственность. Если не принимать этого во внимание, любое вмешательство вместо улучшения положения с высокой вероятностью может ухудшать ситуацию, поскольку внешний контроль за поведением человека ослабляет его самоконтроль. **BB**



14-15 МАРТА 2014г.
г.Ярославль

БИЗНЕС-ПРАКТИКУМ

КАК СОЗДАТЬ БУМ КЛИЕНТОВ

для руководителей и владельцев бизнеса

бизнес-тренер — МАРК ДЕ ТУРК

Место проведения: г.Ярославль
гостиница "Ринг Премьер Отель"

Запланируйте своё присутствие сейчас

www.businessforward.ru

(4852) **985-007**



РЕКЛАМА

Мюллер Я.-В. Споры о демократии: Политические идеи в Европе XX века. М.: Изд. Ин-та Гайдара, 2014. 400 с.

Этот обобщающий обзор политической мысли XX века будет интересен не только узким специалистам, но и всем тем, кто интересуется политикой. Здесь автор — профессор политологии Принстонского университета — объединяет интеллектуальную и политическую историю таким образом, чтобы можно было под новым углом взглянуть на политические концепции и вдохновленные ими общественные движения.

Особое внимание Мюллер обращает на идеи, выдвигавшиеся для оправдания фашизма и нацизма, а также на интеллектуальные основания либеральной демократии в послевоенной Западной Европе. В книге также рассказывается о последствиях событий и идей 1960-х годов,

о влиянии неолиберализма, «государства всеобщего благоденствия» и евроинтеграции.

Завершается монография довольно критической оценкой наступившей постидеологической эпохи: «нет никаких причин праздновать триумф западноевропейского послевоенного конституционного урегулирования и вдохновлявших его идей. Надеюсь, что осознание того, как к этому пришли европейцы, сможет хотя бы в какой-то степени способствовать развенчанию утешительной иллюзии, что либеральная демократия с необходимостью является позицией, внутренне присущей Европе или всему Западу в целом».



ВОЗМОЖНОСТЬ ДЕМОКРАТИИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Что происходит на Украине? Можно ли оправдывать политический радикализм? И возможна ли в принципе демократия — в нашей стране или где-либо еще? Сегодня исследователи часто используют в своих работах публицистический стиль, но редко позволяют себе однозначные оценки и оперативные комментарии по поводу текущих событий. Однако их труды полезны тем, что предлагают думающим читателям самостоятельно ответить на сложные вопросы современной политической жизни.

Жижек С. Накануне Господина: сотрясая рамки. М.: Европа, 2014. 280 с.

Если Ян-Вернер Мюллер всматривается в прошлое, чтобы нащупать вектор дальнейшего развития западной политической мысли, то популярный философ Славој Жижек, похоже, давно определился с тем, в каком направлении необходимо двигаться.

В новой книге со свойственной ему иронией он продолжает диагностировать несправедливости современного миропорядка: «Что хотите, то и делайте. Но учтите, что бы у вас ни получилось, вы сами всегда в ответе за это. Нет больше внешних и оправдывающих вас обстоятельств. Бедность, болезни, старость — это ваши риски, и вы сами должны с этим работать. Берите кредиты, покупайте страховки, ценные бумаги. И потом не жалуйтесь: ведь перед вами бесконечные возможности». И, развивая сформулированные в предыдущих своих работах взгляды, заключает: «Чтобы действительно пробудить людей от догматизма их «демократической дремоты», от их слепого упования на институционализированные формы представительной демократии, совершенно недостаточно призывов к прямой самоорганизации — нужна новая фигура Господина».



Шейнис В. Л. Власть и закон: Политика и конституции в России в XX–XXI веках. Москва: Мысль, 2014. 1088 с.

Виктор Шейнис, экономист, политолог, политик (сооснователь партии «Яблоко») и один из создателей

Конституции РФ, написал книгу не столько обо всех отечественных конституциях, сколько о том историческом контексте, в котором эти конституции создавались и заменялись. Главный вывод заключается в том, что каждая наша конституция всегда «предельно зависела от текущей политической и идеологической конъюнктуры, а политическая система никогда не зависела от юридических установлений».

Большое внимание здесь уделено новейшему этапу развития российской демократии и правового государства. Автор задается, по всей видимости, весьма мучающим его вопросом: почему в 1993 году «демократы» и основная масса интеллигенции поддержали вариант конституции, который в итоге поспособствовал утверждению сильной власти (и даже единовластия) президента? Шейнис отвечает на него так: В укреплении позиций Ельцина в 90-е они видели способ защитить государство от распада, а общество от гражданской войны и реставрации. Позднее, в нулевые годы мировой рынок дал новой власти сверхдоходы от продажи нефти, которые позволили ей заключить с населением неформальный социальный контракт — стабильность

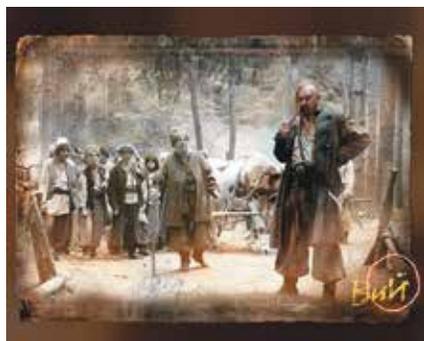


и повышение жизненного уровня в обмен на неучастие в политике. И опять власть оказалась независима от норм провозглашенной конституции...

Впрочем, автор оптимистичен: «Я не принадлежу к числу тех, кто убежден в неодолимости «колеи», в которой движется наша история, неизбежной зависимости исторического будущего страны от пройденного пути. В конечном счете это вопрос веры». 68

ЧУДЕСА ПОСЛЕ РОЖДЕСТВА

Гоголь в формате 3D, Джордж Клуни в погоне за сокровищами, а Мэтью МакКонахи в борьбе против СПИДа. Новинки кинопроката, на которые следует обратить внимание этой зимой – в очередном обзоре Максима ГОРБОВА.



«Вий»

В общей сложности новая экранизация произведения классика отечественной литературы ждала выхода на экран порядка 7 лет. Авторы фильма пошли даже вот на какую хитрость: первоначально, чтобы показать, что картина находится в производстве, продюсер Алексей Петрухин и режиссер Олег Степченко в 2006 году за 18 часов сняли рекламный ролик фильма, в котором роль Хомы Брута исполнил сам Петрухин. В начале 2007 года этот тизер был запущен в кинотеатры, хотя на тот момент еще не был написан даже сценарий, а производство фильма фактически началось только через год, съемки же были закончены только в марте 2012 года.

Что же касается литературной подоплеку нового фильма, то и здесь авторы решили идти не по классической проторенной дорожке. В творчестве Гоголя есть немало неизвестных читателям деталей, позволяющих по-разному интерпретировать его произведения, — недаром Николай Васильевич считается одной из самых противоречивых и таинственных фигур в российской литературе. Основой для сюжета послужила первая, неотредактированная рукопись «Вия». Гоголевские мистика и страх, невиданные страшилища, созданные воображением украинского народа, а также знакомые литературные герои оживут в новой кинокартине в 3D-формате.

Добавим, что работа над «Вием» стала последней в большой творческой карьере замечательного российского актера Валерия Золотухина.

«Вий» выходит в прокат 30 января.

«Охотники за сокровищами»

«Охотники за сокровищами» (рабочее название фильма «Люди-памятники») — еще одна экранизация. На этот раз — книги Роберта М. Эдзела о том, как во время Второй мировой войны искусствоведы из стран антигитлеровской коалиции разыскивали произведения искусства, похищенные из европейских музеев. Фильм, как и книга, основан на реальных событиях.

В то время как Адольф Гитлер пытается завоевать мир, его армии расхищают культурные сокровища Европы. Чтобы предотвратить культурную катастрофу, американским правительством создана группа экспертов, в задачи которой входит разыскивать и спасать украденные произведения искусства.

Режиссером фильма выступил Джордж Клуни, он же вместе со своим напарником, продюсером Грантом Хесловым писал и сценарий фильма. Лично у меня временами складывается ощущение, что к сценариям фильмов Клуни прикладывают руку братья Коэны, но это не так.

Сам Клуни сыграл здесь Джорджа Стаута — офицера американских войск, подтолкнувшего музейное сообщество и армию к созданию специального подразделения «Люди-памятники». В состав подразделения вошли английские, американские, канадский и французские историки, кураторы музеев и искусствоведы. Под руководством Стаута удалось спасти от уничтожения десятки тысяч бесценных предметов искусства.

«Охотники за сокровищами» в прокате с 13 февраля.



«Даллаский клуб покупателей»

Мэтью МакКонахи, исполнившему одну из главных ролей в этом фильме, уже пророчат «Оскар», а самой картине — признание критиков и зрителей, или как максимум стать самым настоящим арт-хитом 2014 года. Потенциал для этого есть — канадский режиссер Жан-Марк Вале, снявший картину, стал известен благодаря своей красивой и романтической «Молодой Виктории» и жизненным испытаниям любви в «Кафе де Флор» (фильм — участник программы VOICES-2012).

«Даллаский клуб покупателей» — реальная история Рона Вудруфа, техасского электрика, у которого в 1986 году обнаружили СПИД. Тогда врачи отвели ему всего полгода, но он не пожелал смириться со смертным приговором и сумел продлить свою жизнь, принимая нетрадиционные лекарства, а затем наладил подпольный и прибыльный бизнес по их продаже другим больным. Деятельность Вудруфа приводит к распространению клубов покупателей по всей Америке. Он посещает Японию, Израиль и Амстердам, чтобы пополнить запасы запрещенных в Штатах препаратов. Вскоре государственное агентство Food and Drug Administration конфискует все его лекарства. Но главный герой находит способ выжить. Как? Смотрите в кино! Фильм в прокате с 27 февраля. **BB**

ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ ДЛЯ ЛИЧНОСТНОГО РОСТА

ТЕКСТ, ФОТО: ЮЛИЯ КАРПОВА, WWW.VLADI-POLO.COM

Большинство советов по управлению личными финансами сводятся к выстраиванию баланса между ежемесячными тратами и накоплениями. Затем постепенно собранную сумму можно разом потратить на улучшение жилищных условий, покупку предметов роскоши, путешествия и так далее. То есть деньги идут на достижение благих целей, помогают сделать жизнь лучше и комфортнее. Однако, делая акцент на приобретении вещей, потребитель зачастую забывает о необходимости развивать самого себя.



Сегодня внешнее благополучие уже не в диковинку. Успешные мужчины и женщины находят особое удовольствие в том, чтобы не только обладать состоянием, но и реализовываться в личностном плане, быть грамотным, эрудированным и креативным.

Добиться этого несложно. Для этого нужно вкладывать часть личных финансов не только в покупку вещей, но и в развитие собственных профессиональных знаний, навыков, умений, совершенствование личных качеств, укрепление здоровья. В конечном итоге — это более выгодное вложение. Купленная машина, равно как любое другое имущество, требует дополнительных денег на содержание, одежда со временем изнашивается, от путешествия остаются только воспоминания и фотографии.

В то же время приобретенные профессиональные знания — интеллектуальная собственность — становятся вашим главным активом. Они позволяют эффективнее справляться со своими рабочими обязанностями, что в будущем становится

причиной для повышения дохода или продвижения по карьерной и социальной лестнице. Широкий кругозор делает вас более интересным собеседником для умных и успешных людей, открывает новые возможности для саморазвития.

Инвестиции в себя обладают еще одним неоспоримым плюсом — в отличие от материальных благ, от использования они только улучшаются. Сухая теория не может изменить жизнь к лучшему, а вот практика и опыт умножают «вложения» в разы.

С таким подходом согласны многие успешные люди. Среди них Владлена Эрмес, президент Федерации конного поло Италии, председатель правления EURASIAN POLO COMMITTEE и VLADI POLO Industria. Специально для журнала «Бизнес и Власть» она ответила на несколько вопросов.

— **Мадам Эрмес, как вы управляете своими личными финансами? Вам ближе строгий бухгалтерский подход или здесь есть место спонтанности?**

— Управление финансовыми средствами требует систематичности и аккуратности. Нельзя один месяц подсчитывать доходы и расходы, а на следующий сделать перерыв. Деньгам, как и женщине, нужно постоянное внимание.

Однако бывают решения, которые я принимаю, руководствуясь эмоциями. Чаще всего это начало новых творческих проектов. Иногда на начальном этапе нужно вложить в процесс довольно большую сумму.

Например, несколько лет назад VLADI A Life Style реализовал первую коллекцию сумок. Мы использовали инновационную технологию нанесения изображений поло-тематики на натуральную кожу. Разумеется, оплата материалов, работы специалистов обошлась недешево. Но в итоге мы получили продукт, достойный места в любом знаменитом музее современного искусства. И многие коллекционеры и любители поло приобретают эти сумки, в том числе и для личных коллекций. В конечном счете затраченные деньги обернулись выгодными вложениями.

Значительная часть личных средств идет на образование и воспитание детей. Мои дети — Влади и Вячеслав — еще учатся в школе, но у них довольно плотный график, включающий множество факультативных занятий и тренировок. Кроме того, за детьми всегда присматривают профессиональные преподаватели самого высокого уровня. Отдельную строку в статье расходов занимает также финансирование поло-проектов.

— **Как известный общественный деятель и успешный социальный предприниматель вы принимаете участие во множестве конференций, проводите мастер-классы. Чему вы стараетесь научить своих слушателей?**

— Тому, что знают все мои сотрудники: в жизни невозможного мало. Можно реализовать любой проект. Для этого нужно подойти к делу грамотно, дисциплинированно, все спланировать, учесть все сильные и слабые стороны, наконец, последовательно, шаг за шагом решать все задачи. Эту формулу я не из книг вычитала, а выучила по опыту своей

жизни. Многие люди жалуются на то, как им тяжело жить. Но даже в этом можно найти точку опоры — если до этого как-то справились, значит, вы сильные и выносливые, надо лишь найти выход из ситуации, своеобразную дорогу, и следовать ей!

Например, сейчас мы реализуем международный проект по развитию индустрии конного поло в странах СНГ. Она включает в себя сельскохозяйственную составляющую — производство лошадей для игры в поло, туристическую — развитие внутреннего туризма в странах Европы и создание поло-клубов для обеспеченных любителей этого вида спорта из других стран (вездной туризм). Масштабы проекта подразумевают создание колоссального количества рабочих мест и возможностей для повышения квалификации уже работающих специалистов. Поэтому одной из первоочередных задач VLADI POLO Industria стало повышение ценности человеческого капитала.

При этом мы рассматриваем эту проблему во всех ее аспектах. Например, первоначально под человеческим капиталом понимались образование и профессиональные навыки. В последние годы



для высокой производительности труда к данным критериям добавились здоровье и качество жизни. Мы твердо убеждены, и эту позицию я стараюсь донести до участников моих мастер-классов, что воспитание личности, которая сможет реализовать свой потенциал в полной мере, должно начинаться уже в детских садах. Есть теория, над которой уже успешно работают наши специалисты, что, например, логика формируется в ребенке до 5 лет, затем только закрепляется. Мне кажется, что важность стремления к саморазвитию и самореализации должна закладываться в этом же возрасте.

— Как конное поло может помочь человеку, который хочет больше

вкладывать в собственное развитие?

— Я бы сказала — комплексно. Конное поло — это уникальный инструмент, позволяющий реализоваться человеку в первую очередь профессионально — вне зависимости от его пола, возраста и социального статуса. Индустрия поло включает в себя не только спорт, но и культуру, искусство, моду, маркетинг, коммуникации, туризм, производство, недвижимость и многое другое.

Во-вторых, поло — это активный и захватывающий вид спорта на открытом воздухе, а мы все хорошо знаем, как полезно заниматься спортом. Это также и стиль жизни, которым могут наслаждаться все члены семьи вне зависимости от возраста и предпочтений. Кому-то нравятся лошади и азарт соревнований, кто-то ценит светские беседы с интересными и успешными людьми и возможность продемонстрировать наряды и шляпки, кому-то по душе пикники и безмятежный отдых на природе.

Неслучайно поло, словно магнит, притягивает множество реализовавшихся людей. Это новый уровень развития для личности, который стимулирует на другие достижения. **БВ**



АВИАПРЕДПРИЯТИЕ «СЕВЕРСТАЛЬ»

Расписание регулярных авиарейсов с 27.10.2013 г. по 29.03.2014 г. (время местное)

Маршрут	№	Вылет	Прилет	Дни полетов
Череповец — Москва (Внуково)	D2-15	8:00	9:05	1,2,3,4,5
Москва (Внуково) — Череповец	D2-16	9:50	10:55	1,2,3,4,5
Череповец — Великий Устюг	D2-16	11:30	13:00	2,4
Великий Устюг — Череповец	D2-17	17:00	18:30	2,4
Череповец — Москва (Внуково)	D2-17	19:00	20:05	1,2,3,4,5
Москва (Внуково) — Череповец	D2-18	21:00	22:05	1,2,3,4,5
Череповец — Москва (Домодедово)	D2-27	16:55	17:55	5
Москва (Домодедово) — Череповец	D2-28	18:40	19:40	5
Череповец — Москва (Домодедово)	D2-29	19:00	20:05	7
Москва (Домодедово) — Череповец	D2-30	21:00	22:05	7
Череповец — Москва (Домодедово)	D2-41	8:00	9:10	6
Москва (Домодедово) — Череповец	D2-42	19:00	20:10	6
Череповец — Москва (Домодедово)	D2-31	7:15	8:15	1,5
Москва (Домодедово) — Череповец	D2-32	15:00	16:00	1,5
Москва (Домодедово) — Апатиты	D2-31	9:00	11:15	1,5
Апатиты — Москва (Домодедово)	D2-32	12:00	14:15	1,5
Череповец — С. Петербург	D2-19	7:30	8:30	2,4

Маршрут	№	Вылет	Прилет	Дни полетов
С. Петербург — Череповец	D2-20	9:15	10:15	2,4
Череповец — С. Петербург	D2-21	19:45	20:40	2,4,5,7
С. Петербург — Череповец	D2-22	21:30	22:30	2,4,5,7
Череповец — С. Петербург	D2-23	7:30	8:30	1,3,5
С. Петербург — Череповец	D2-24	14:55	15:55	1,3,5
С. Петербург — Ухта	D2-23	9:15	11:20	1,3,5
Ухта — С. Петербург	D2-24	12:05	14:05	1,3,5
Череповец — Мурманск	D2-51	17:00	18:45	3
Мурманск — Череповец	D2-52	19:30	21:15	3
Череповец — Мурманск	D2-51	13:00	14:45	7
Мурманск — Череповец	D2-52	15:30	17:15	7
Череповец — Минск	D2-101	12:00	12:30	4
Минск — Череповец	D2-102	13:20	15:50	4
Череповец — Хельсинки	D2-111	12:40	12:00	3,5
Хельсинки — Череповец	D2-112	12:40	16:00	3,5
Череповец — Хельсинки	D2-111	18:00	17:20	7
Хельсинки — Череповец	D2-112	18:00	21:20	7

Возможны изменения расписания. Справки и бронирование авиабилетов в аэропорту «Череповец»: +7 (8202) 67-52-22, 64-64-01. Подробная информация на сайте авиапредприятия: www.severstal-avia.ru

УСЛУГИ
ДЛЯ БИЗНЕСА

ЗАДАЧИ ВАШЕГО БИЗНЕСА В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ



РЕКЛАМА

«У меня свой бизнес.

Он научил меня ценить время и оператора связи. Для своей компании я выбрал оператора Ростелеком, и задачи моего бизнеса оказались в центре его внимания. Ростелеком всегда предлагает эффективные и оптимальные решения. **Рекомендую!»**

УСЛУГИ

- Новая телефония
- Web-видеоконференции
- Приложения 1С
- Управление складом — мой склад
- Виртуальный офис
- Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM)

ПРЕИМУЩЕСТВА

- Отсутствие крупных затрат на организацию, поддержку и администрирование услуг
- Услуги доступны везде, где есть Интернет
- Безопасная передача данных и высокая степень защиты ресурсов Ростелеком
- Быстрая организация и бесплатный тестовый период*

БИЗНЕС



8 (800) 200 3 000
www.rt.ru | www.o7.com



Ростелеком
Больше возможностей

Услуги платные, правила и условия подключения услуг, требования к Клиентскому оборудованию уточняйте по телефону 8 (800) 200 3 000 или на сайтах www.rt.ru, www.o7.com
*Бесплатный тестовый период для услуг «Приложения 1С», «Виртуальный офис», «Мой склад», «CRM» — 30 дней, для услуги «Новая телефония» — 3 дня; для услуги «Web-видеоконференции» — не предусмотрен.