

ВЫСОКИЕ БАНКОВСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ: 20 ЛЕТ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В ВОЛОГДСКОЙ ОБЛАСТИ

ТЕСТ-ДРАЙВ: САМЫЙ КОМФОРТНЫЙ АВТОМОБИЛЬ

СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННЫЙ БИЗНЕС — КАКОЙ ОН?

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной деловой журнал

№2 (43) 2013 г.



Антон Сохрин:
«Северный Кредит» не боится ставить перед собой серьезные задачи»

ISSN 2074-5087



9 772074 508706 >



разработка сайтов



продвижение сайтов



поддержка сайтов



брендинг, дизайн

Для клиентов, которые перешли на обслуживание сайта от компании-конкурента, предоставляется скидка 20% на поддержку сайта! Ощутите преимущества нашей технической службы!

Если вы своевременно оплачиваете счета или вносите оплату за новую услугу, то часть денежных средств переводится на ваш счет в виде бонусных баллов, которыми вы сможете воспользоваться при оплате будущих счетов.

СКИДКА 20 %

БОНУСЫ



ВСЕ ПОЛУЧИТСЯ!

ГОРОДСКАЯ ИНТЕРНЕТ КОМПАНИЯ



г. Вологда,
Пречистенская наб., д. 34



(8172) 21-09-21



Служба поддержки "ГИК" приведет ваш сайт в порядок, чтобы он работал и зарабатывал! Каждому новому клиенту компании предоставляется два месяца бесплатного обслуживания сайта.

Каждый клиент компании может получить доступ в свой личный кабинет, в котором можно отслеживать статус заказа, статистику продвижения, ход рекламных кампаний, сверять расчеты, а также найти всю необходимую документацию — договоры и счета.

ТЕСТ-ДРАЙВ



ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ

Логин:	
Пароль:	
	Забыли пароль?
Войти	

www.gik35.ru

Содержание

- 5 КОЛОНКА РЕДАКТОРА
- 6 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ
- 9 ТЕМА НОМЕРА



10

БАНКОВСКАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ: ИЗ ПРОШЛОГО — В НАСТОЯЩЕЕ

«Кейс» для управленцев: как Главное управление Банка России по Вологодской области реализовало масштабный IT-проект силами не только своих сотрудников, но и сторонних разработчиков.

В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ

О финансовых рекордах и социальной ответственности вологодского банка «Северный Кредит» рассказывает Антон Сохрин, первый заместитель председателя правления банка.

ДРУЖЕСТВЕННЫЙ ИНТЕРФЕЙС

О том, как высокие технологии помогают банкам повысить лояльность клиентов, за круглым столом рассуждают руководители вологодских кредитных учреждений.

БЛАГОПРИЯТНАЯ СРЕДА

Эксклюзивное интервью с руководителем общероссийского проекта «Деловая среда» Андреем Леушевым.

В ДВИЖЕНИИ

«Севергазбанк» стал «Банком СГБ». Что, кроме названия, изменилось?

БАНК ТАМ, ГДЕ УДОБНО ВАМ!

Региональный директор операционного офиса «Вологодский» Анатолий Маричев об уникальных картах «Промсвязьбанка» и других привлекательных банковских продуктах.

В ПОЛНЫЙ РОСТ

Что предлагает вологодским клиентам недавно пришедший в регион банк «РОСТ».

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА РЯДОМ

Программа «Сбербанк-Онлайн» позволяет вести бизнес и семейную бухгалтерию там, где есть компьютер и Интернет.

28 СОБЫТИЕ

КАРЬЕРНЫЙ РОСТ ОБЕСПЕЧЕН

Как студенту попасть в «Команду губернатора», знают в вологодском филиале Академии народного хозяйства и государственной службы.



30

ФУНДАМЕНТАЛЬНО

С какими итогами и планами отмечает 50-летие предприятие «Вологдаоблстройзаказчик».

33 ОСНОВА РАЗВИТИЯ

Совместный проект журнала «Бизнес и Власть» и «Корпорации развития Вологодской области»

АЛЕКСАНДР ГОРДЕЕВ: «МЫ ОТКРЫТЫ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ СЕРЬЕЗНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ».

Чем привлекателен для инвесторов Вологодский район? Интервью с главой муниципалитета.

«ЛЕСНАЯ ПОЛЯНА» — КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК С ПЕРСПЕКТИВОЙ

О строительстве жилья и развитии инфраструктуры ближайшего пригорода Вологды.

ПАРТНЕРСТВО. РАЗВИТИЕ. ПЕРСПЕКТИВЫ

В мае Череповец готовится провести межрегиональный деловой форум.

39 АКТУАЛЬНО

ДЕЛО ОБЩЕЕ

Как бизнес и власть совместно развивают Вологду.



40

КАЖДОМУ — ПО ТРУДУ

О «Сертификатах доверия» рассказывает руководитель государственной инспекции труда в Вологодской области Надежда Мокиевская.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК СПОСОБ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Руководитель группы компаний «Морсен» Олег Баринский о социальных проектах, которые не приносят коммерческой прибыли, но дают нечто большее.

«ВОЛОГДАГОРТЕПЛОСЕТЬ»: ЗАБОТА О ЛЮДЯХ — УСПЕХ ПРЕДПРИЯТИЯ

О том, как социальная ответственность коммунальной организации позволяет ей стабильно работать уже 40 лет.

НИКОЛАЙ ЛЕДЕНЦОВ: «НУЖНО БЫТЬ ПРАГМАТИКАМИ»

Правнук известного мецената побывал в Вологде по приглашению организаторов III Международной научно-практической конференции «Леденцовские чтения. Бизнес. Наука. Образование».

НАД БЕЗДНОЙ

Борьба с ВИЧ-инфекцией — дело не только медиков, но и руководителей предприятий. В Вологде проводятся бесплатные тренинги для сотрудников любых организаций.

ДОСТОЙНЫЙ ВКЛАД

Участников городского конкурса «Бизнес нового поколения. Социальные инвестиции в бизнес» награждают в Череповце в канун Дня российского предпринимательства.



49 СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

49

ЗОНА КОМФОРТА

Известные жители Вологды и Череповца стали участниками спецпроекта журнала «Бизнес и Власть» и провели тест-драйв нескольких совершенно новых автомобилей.

58 ПРОФЕССИОНАЛЬНО

ЧУВСТВО ПРЕКРАСНОГО

В Вологде открылся новый модный «Салон комнатных растений» и «Студия флористики».

ГЛАВНОЕ — ГОВОРИТЬ С КЛИЕНТАМИ

В конце апреля в рамках акции «День открытых людей» президент и генеральный директор «Tele2 Россия» Джери Калмис дал интервью нашему журналу.

61 ПОЛИТИКА И ОБЩЕСТВО

НА СТАРТ!

Чего ждать от предстоящих в сентябре выборов главы Вологды? Партийно-политический расклад от нашего журнала.

63 ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

71 ОБРАЗ ЖИЗНИ

КРАСИВО ЖИТЬ НЕ ЗАПРЕТИШЬ!

Яхтинг, дайвинг и прочие признаки хорошего отдыха.

71





ПЕРЕЗАГРУЗКА

САЙТ VOLBUSINESS.RU СУЩЕСТВЕННО ОБНОВИЛСЯ

«Бизнес и Власть» — независимый и политически нейтральный интернет-проект. Он начал свою работу еще в 2009 году, а в начале 2013 года был перезагружен. Это первый и пока единственный на региональном рынке сайт, который сочетает в себе элементы новостного портала и аналитического ресурса для деловых людей. Он содержит весомый объем разносторонней, актуальной и полезной информации об экономической и общественной жизни Вологодской области и не только.

Раздел «Новости» содержит периодически обновляемую ленту новостей — все самое важное, о чем сообщают региональные информагентства. Функция прокрутки позволяет быстро выбрать заинтересовавшую новость и прочитать ее, минуя остальные.

«Тема» — это то, что обсуждают в наших офисах и кабинетах. Деловые

новости и события регионального или федерального масштаба, которые заслуживают отдельного анализа и комментария от экспертов и официальных лиц. В этом же разделе регулярно будут проводиться голосования — вы сможете узнать, совпадает ли ваша позиция с мнением большинства посетителей сайта.

В разделе «Видео» мы говорим о том, как наладить эффективную коммуникацию между бизнесом и властью. Собеседники главного редактора — предприниматели, чиновники, топ-менеджеры, бизнес-консультанты. То есть те люди, которые имеют богатый опыт в области обеспечения взаимодействия органов государства и бизнес-структур. Первым гостем видеоблога стал Владимир Старцев, председатель правления «Клуба деловых людей Вологодской области».

«Блоги» — дайджест сетевых дневников вологжан. Рассказы

очевидцев, критические комментарии и эмоциональные отзывы по всем социально значимым темам от наиболее интересных блогеров, включая первых лиц области.

В разделе «Рубрики» вы найдете материалы, опубликованные в свежем номере журнала «Бизнес и Власть», статьи, не попавшие на страницы журнала, а также некоторые материалы из готовящегося номера. Инвестиции и госзакупки, поддержка малого и среднего бизнеса, инновации и IT, политика и общество, проблемы и перспективы развития области и областной столицы — в наших рубриках (всего их более 30) мы постарались охватить все ключевые сферы. На сайте также можно ознакомиться с архивом всех рубрик и всех номеров журнала «Бизнес и Власть».

Заходите, смотрите, комментируйте!



В этот раз у нас не одна тема номера, а целых три. Основной темой, как вы, должно быть, догадались, являются банковские услуги и операции с использованием информационных технологий. Мы делимся информацией, которая будет интересна, как мы надеемся, не только потребителям этих услуг, но и представителям профессионального сообщества. Поводом обращения к этой теме стал 20-летний юбилей, который отмечает ГУ Банка России по Вологодской области — в 1993 года в нашем регионе была внедрена электронная система межбанковских расчетов.

Поводом для другой темы стало традиционное Первомайское чествование «людей труда». При всей условности разделения в современном обществе экономически активного населения на буржуазию и рабочий класс, Праздник Весны и Труда отмечается у нас подчеркнуто официально и с размахом: с торжественными мероприятиями, народными гуляниями и затяжными выходными. Мы же подошли к вопросу, что называется, со своей стороны, посвятив несколько публикаций социально-ответственному бизнесу (см. рубрику «Актуально»).

Наконец, прошу обратить внимание на нашу рубрику «Спецпроект», которая в этом номере существенно выросла в объеме. Несмотря на трудности российской экономики, автомобильный рынок, похоже, по-настоящему оживился: этой весной практически все автопроизводители и их дилеры предлагают большой выбор новинок. Как вологжанам сориентироваться в этом многообразии? Самый комфортный автомобиль помогут найти наши эксперты — известные и уважаемые люди Вологды и Череповца.

До встречи летом!

Александр МАЛЬЦЕВ,
главный редактор журнала «Бизнес и Власть»

Областной деловой журнал

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Для тех, кто принимает решения

УЧРЕДИТЕЛЬ

ООО «КОНСАЛТИНГОВЫЙ
ЦЕНТР «ЮСКАР-ФИНАНС»

ИЗДАТЕЛЬ

ООО «АН-МЕДИА»

«ОБЛАСТНОЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ: ПИ № ТУ
35 038, ВЫДАНО ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ
ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ СВЯЗИ И МАССОВЫХ
КОММУНИКАЦИЙ ПО ВОЛОГДСКОЙ
ОБЛАСТИ 11 АВГУСТА 2010 ГОДА.

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

АЛЕКСАНДР ВЕНИАМИНОВИЧ
МАЛЬЦЕВ

ДИРЕКТОР

ТАТЬЯНА ВОСТОКОВА

КОРРЕКТОР

ОЛЬГА АФАНАСЬЕВА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

ИРИНА АЛТАЕВА
АННА АРТЕМОВА
ИВАН БЕЛЯЕВ
МАКСИМ ГОРБОВ
ЕГОР ЕЛИН
СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА
АНДРЕЙ НАЕНАСТЬЕВ
АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ
ТАТЬЯНА ТАЛИЦКАЯ
ТАТЬЯНА ШАЛУШКИНА

ДИЗАЙН

2DIZAINERA

ФОТОГРАФИИ

НАТАЛЬЯ АНТОНОВА
(+7 921 237 3870)
СЕРГЕЙ БОГДАНОВ
(+7 911 507 1234)
МИХАИЛ ТРАПЕЗНИКОВ

РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ

ТЕЛЕФОН: (8172) 708-717, 765-513
ТЕЛЕФОН/ФАКС: (8172) 765-512
E-MAIL: REKLAMA@VOLBUSINESS.RU

ОТПЕЧАТАНО

ТИПОГРАФИЯ ООО «АКЦЕНТ ГРУПП»,
194044, Г. САНКТ-
ПЕТЕРБУРГ, БОЛЬШОЙ
САМПИОНИЕВСКИЙ ПР., 60, ЛИТ. И

ТИРАЖ 4000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 8 МАЯ 2013 Г.

ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ

14 МАЯ 2013 Г.

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

ЗА ДОСТОВЕРНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ
ИНФОРМАЦИИ РЕДАКЦИЯ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ НЕ НЕСЕТ.
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛОВ
ИЗДАНИЯ ВОЗМОЖНО ТОЛЬКО
С ПИСЬМЕННОГО СОГЛАСИЯ РЕДАКЦИИ.

ИНФОРМАЦИОННО-
РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ.

ЦЕНА СВОБОДНАЯ.

АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:

Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, Д. 9,
ОФ. 111, ТЕЛ. (8172) 708 717, 765 513

E-MAIL: REDAKTOR@VOLBUSINESS.RU

WWW.VOLBUSINESS.RU

БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ

Губернатор отчитался перед депутатами

23 апреля на 18-й сессии ЗСО Губернатор области Олег Кувшинников представил ежегодный отчет о результатах своей деятельности за 2012 год.

Приоритетными в отчете стали вопросы экономики. По словам Кувшинникова, при сохранении социальных обязательств уже в ближайшие 2—3 года регион должен выйти на бюджет развития, к 2020 году его объем составит не менее 10 млрд руб.

Говоря о положительных итогах 2012 года, глава региона отметил, что область вышла на третье место по объемам промышленного производства на Северо-Западе, постепенно увеличивается индекс промышленного производства, особенно это заметно в химической

промышленности, машиностроении и целлюлозно-бумажном производстве. Инвестиции в основной капитал выросли на треть. В то же время, индекс производства снижается в металлургии. «Стагнация экспорта металлургической продукции — скрытая угроза для нашего региона. Необходимо усилить диверсификацию экономики», — заявил Олег Кувшинников.

Все 4 фракции, действующие в областном парламенте, в целом позитивно оценили отчет губернатора. На той же сессии депутаты приняли поправки в бюджет текущего года, в соответствии с которыми его доходы увеличены на 542 млн руб. Расходы же областного бюджета увеличились более чем на миллиард — средства пойдут в систему общего образования, на капитальные вложения,

на ремонт улично-дорожной сети города Вологды и на подготовку объектов теплоэнергетики к работе в осенне-зимний период.

Оценка местных чиновников продолжится

С 1 апреля 2013 года запущен эксперимент по оценке эффективности и результативности профессиональной служебной деятельности органов исполнительной государственной власти региона. Планируется, что в нем примут участие 38 органов власти и структурных подразделений Правительства области.

Руководителей органов власти будут оценивать ежеквартально по 5 основным показателям: качественному исполнению поручений президента РФ, Правительства РФ, губернатора и Правительства области, отсутствию нарушений при рассмотрении обращений граждан, качеству управления персоналом, повышению качества осуществления государственного контроля (надзора) органов исполнительной госвласти области, а также качеству финансового управления. Ответственным за проведение оценки назначен Департамент госслужбы и кадровой политики Вологодской области.

Юрпросвет

«Важной миссией юридических сообществ является правовое просвещение», — заявил в апреле губернатор области на совместном заседании Совета Вологодского регионального отделения «Ассоциации юристов России» и Попечительского совета отделения. Он заметил, что в 2012 году вологодские юристы совместно с Правительством области приступили к реализации программы правового просвещения населения Вологодской области, рассчитанной на 2012—2013 годы.

Глава региона напомнил, что на базе Ассоциации в период предвыборной президентской кампании 2012 года заработал институт независимых наблюдателей, который получил положительную оценку на самых разных уровнях, включая международный. В связи с этим Олег Кувшинников в качестве председателя Попечительского совета дал поручение создать на базе «Ассоциации юристов Вологодской области» постоянно действующий ситуационный центр по проведению выборов

Федерация Конного Поло Италии
и VLADI POLO Industria принимают
участие в Астанинском Экономическом
Форуме, Казахстан с 22 по 24 Мая, 2013
WWW.AEF.KZ

VLADI POLO
INDUSTRIA

FEDERAZIONE POLO
ITALIANA

ASTANA
ECONOMIC
FORUM

**БИЗНЕС
и ВЛАСТЬ**
официальный инфо-партнёр

Реклама

на территории области. Кроме того, Правительству области было поручено выйти с инициативой о наделении общественной организации правом законодательной инициативы.

Депутаты озаботились возросшей фискальной нагрузкой на предпринимателей

По проблеме повышения страховых взносов для индивидуальных предпринимателей в Законодательном Собрании области будет создана рабочая группа с участием представителей бизнес-сообщества. Такое решение было принято в апреле на заседании постоянного комитета по бюджету и налогам.

В Вологодской области за три месяца — с декабря по февраль — 6 тыс. предпринимателей прекратили свою деятельность, из них треть фактически либо не сдавали, либо предоставляли нулевую отчетность, но 70% из них реально занимались бизнесом. Причина понятна — взносы в ПФР и ФОМС делают для них бизнес нерентабельным. Специалисты подсчитали, что всего самозанятый предприниматель должен заплатить в 2013 году 35664 руб. независимо от того, сколько ему удастся заработать. «Несмотря на то, что установление размера страховых взносов, вопрос налоговой нагрузки прерогатива федерального центра, мы можем предложить и свои решения. У нас есть право выхода с законодательной инициативой. На сегодня она разработана Череповецкой городской думой, есть предложения и у Правительства области. Есть также возможность корректировки принятого нами недавно закона о патентной системе. Наша задача — выслушать разные точки зрения с тем, чтобы найти максимально устраивающий всех выход из ситуации», — сообщил председатель профильного комитета Алексей Канаев.

Градостроительный юбилей

В этом году исполняется 70 лет Вологодской организации Союза архитекторов России. Этому событию в начале июля будет посвящена серия мероприятий, которые пройдут в областной столице на различных площадках. Так, 5 июля в «Доме архитектора» пройдет пленарное

заседание конференции «Архитектурные инвестиции в развитие Вологодского региона» и мастер-классы по проблемам архитектуры и градостроительства. 6 июля в ОКЦ «Русский дом» состоится открытие фестиваля-выставки «Зодчество земли Вологодской». В ее рамках можно будет не только посмотреть самые разные архитектурные проекты

прошлого, настоящего и будущего, посетить круглые столы и мастер-классы ведущих архитекторов области, но и увидеть документальный фильм, посвященный вологодским зодчим — «Романтики архитектуры». Завершатся праздничные мероприятия 7 июля торжественным закрытием фестиваля и вручением наград победителям творческого конкурса.

В ЧЕЛОВЕЧЕСКОМ ИЗМЕРЕНИИ

Работа вологодского «Камерного Драматического театра» в очередной раз заслужила лестные отзывы ведущих театральных деятелей и публики.

Театр, создателем и художественным руководителем которого является Яков Рубин, побывал в конце марта этого года на международном театральном фестивале-лаборатории спектаклей малых форм «СНЕЛОБЕК ТЕАТРА», проходившем в Челябинске. «Идея нашего фестиваля проста и актуальна: показать те спектакли, где режиссерский замысел реализован, прежде всего, через актера, — говорит художественный руководитель фестиваля Евгений Гельфонд. — Собрать тех, с кем возможен серьезный разговор о методах, инструментарии и прочих составляющих театрального дела».

На фестивале вологжане представили постановку «Классика.RU», соединившую в себе тексты Достоевского, Лескова и Пушкина. «Мне спектакль показался сделанным с глубокой любовью и с глубинным пониманием, что есть русское культурное поле, — отметила известный театральный критик Нина Мазур. — Это очень стильный, очень тонкий спектакль... Этот спектакль о странностях любви, причудливой ткани, которую плетет жизнь, и о вечном стремлении человека быть любимым, счастливым; стремлении, не зависящем ни от каких личных обстоятельств, социальных условий или от времени, в котором он живет». Члены экспертного совета фестиваля назвали спектакль вполне состоявшимся художественным высказыванием, в котором, как в стройном музыкальном произведении, одна часть развивает другую.



РЕГИОНТЕХСЕРВИС

- Техническое обслуживание и ремонт инженерных систем и оборудования
- Круглосуточное аварийно-диспетчерское обслуживание
- Профессиональная уборка помещений

160004, г. Вологда, ул. Благовещенская, 76а,
тел./факс: (8172) 50-72-72,
www.regiontehsevis.ru, rts@vologda.ru

Реклама

НА НЕМЕЦКОЙ СТОРОНЕ

ТЕКСТ: ВАЛЕРИЙ БУТЫМОВ, ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «КОРПОРАЦИИ РАЗВИТИЯ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ»

Сегодня мировая экономика напоминает крутую скалу: тяжелый подъем, обвалы, большой риск падения. И для того чтобы в таких условиях предотвратить печальный исход, нужна опора. В качестве нее выступают надежные партнеры, поиск которых становится первоочередной задачей на пути к стабильности и благополучию.

Вологодская делегация на Hannover Messe 2013. Справа от губернатора области - президент муниципального региона Ганновер Хауке Ягау.



Эта задача в числе других стояла перед вологодской делегацией на ежегодной ярмарке в Ганновере — одной из крупнейших в мире выставок высоких технологий и инноваций. Там глава региона Олег Кувшинников встретился с экс-канцлером Германии, ныне председателем наблюдательного совета компании Nord Stream AG Герхардом Шредером. На встрече обсуждались возможные деловые контакты Вологодской области и земли Нижняя Саксония. В своем интервью губернатор пояснил, что сотрудничество двух регионов подразумевает экспорт в Германию продукции лесопромышленного комплекса, металлопроката, химических удобрений. Со стороны компаний Нижней Саксонии возможно строительство на базе промышленных парков «Шексна» и «Сокол» инновационных немецких предприятий и импорт продукции машиностроения.

«На сегодняшний день между Германией и Вологодской областью внешнеторговый оборот уже достиг 250 миллионов долларов, — говорит

губернатор. — Уверен, что после этих контактов мы повысим его до пятисот миллионов».

Поиск партнеров на выставке «Hannover Messe 2013» подразумевал не только укрепление денежных отношений, но и заключение договоров с компаниями, способными принести в Россию собственные know how, или секреты производства. И такие компании нашлись. Их названия скрыты коммерческой тайной, однако направления деятельности известны — это строительство, в том числе и дорожное, добыча сырья, энергоснабжение и другие.

Алексей Кожевников, глава «Корпорации развития Вологодской области» поясняет: «Компании, приходящие к нам на рынок, приносят не только инвестиции, но и свои технологии. Они их уже успели освоить у себя, но для нас это нечто новое. К тому же зарубежные партнеры приходят со своей культурой бизнеса, и не важно, чем они занимаются — строительством или мясом птицы — с ними всегда приятно работать.

Именно поэтому мы стремились завести как можно больше контактов».

И действительно, Вологодской области есть, к чему стремиться. Перенимая зарубежный опыт, можно было бы модернизировать такие сферы, как возобновляемые источники энергии или переработка отходов — направления деятельности, в которых Германия достигла немалых успехов. Здесь европейский опыт оказался бы очень уместным и своевременным.

Одним из пунктов повестки дня вологодской делегации была презентация туристического потенциала области. Вопросы въездного туризма и инвестиций в него очень злободневны на сегодняшний день, ведь многое могло бы привлечь немецких гостей в нашем северном крае. Это такие перспективные проекты, как «Международная школа путешественников Федора Конюхова» в Тотемском районе, зона активного туризма «Онега» в Вытегре, историко-этнографический комплекс «Древнерусское поселение «Сугорье» в Кирилловском районе и многие другие.

О еще одной цели поездки, носящей социальный характер, рассказал нам начальник Департамента международных, межрегиональных связей и туризма области Денис Зайцев. По его словам, активное сотрудничество Вологодской области и Германии поможет воплотить комплекс мер по поддержке наших соотечественников за рубежом. Эта инициатива МИД РФ очень актуальна, ведь в районе Ганновера проживает большая русская диаспора.

Несмотря на то, что у Вологодской области уже есть партнеры за рубежом — Австрия, Чехия, Финляндия, Словакия, Польша, Латвия, Беларусь — тесного социально-экономического сотрудничества с какой-либо федеральной землей в Германии до сих пор не было. И рабочая поездка, прошедшая в апреле, открывает новые возможности для наших стран. **55**

ВЫСОКИЕ БАНКОВСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ



Новейшая история банковского бизнеса в России — это во многом история технологий. На заре возникновения этого рынка, в начале 90-х годов, IT-решения зачастую рассматривались банками как неизбежное зло, вкладывать средства в которое заставляет лишь специфика их бизнеса. К тому же тогда все приходилось делать практически с нуля, на голом энтузиазме и под персональную ответственность: разрабатывать программное обеспечение, прокладывать сети, обучать банковских работников азам компьютерной грамотности...

Примечательно, что за каких-то 20 лет расчеты между банками стали предельно автоматизированы, а применяемые в профессиональной среде технологические решения вполне соответствуют мировым стандартам. Сегодня можно говорить о синергетическом единстве банковского бизнеса и информационных технологий: именно они лежат в основе всех современных банковских продуктов, измеряют экономику бизнеса, повышают конкурентоспособность.

И именно в области «высоких технологий» идут поиски ответов на новые вызовы. Растет рынок безналичных расчетов в потребительском секторе — растет и число случаев мошенничества и кражи средств. Банковскими картами по некоторым подсчетам пользуются более 66% россиян, и в «группе риска» находятся прежде всего люди, которые часто пользуются «пластиком» для оплаты товаров и услуг, в том числе за границей и через Интернет...

В этом номере мы много говорим о банках и информационных технологиях. Об их совместном прошлом, настоящем и возможном будущем.

БАНКОВСКАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ: ИЗ ПРОШЛОГО — В НАСТОЯЩЕЕ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ, ФОТО: ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАЦИИ

20 лет назад в региональной банковской сфере незаметно для обывателя произошла информационная революция. 1 июня 1993 года на территории Вологодской области был проведен первый электронный платеж. По словам участников внедрения банковских IT-продуктов этот процесс был сложным, трудным, но интересным — многое приходилось делать с «нуля», практически при полном отсутствии руководящих инструкций «сверху».

Однако творческий подход и работа в команде позволили добиться впечатляющих результатов. Программно-технический комплекс «Вологодский операционный день» был признан одним из лучших в России. И без обращения к истории его создания и внедрения в первой половине 90-х годов мы вряд ли поймем современные процессы, которые идут в сфере банковской автоматизации.

Первые шаги

Развитие автоматизации банковской деятельности в Вологодской области началось еще в самом конце 1980-х годов. Вот что пишут про то время в недавно вышедшей книге «Электронные платежи

в России» Вадим Ситов и Михаил Каберов — тогда молодые инженеры из политехнического института, а ныне одни из руководителей Главного управления Банка России по Вологодской области: «В конце 1988 года в Вологде образовался один из первых кооперативных банков — банк «Северный». Все, что смог получить этот банк в качестве «средств автоматизации» был калькулятор с печатающим устройством, на котором бухгалтер сводил баланс в течение половины рабочего дня, при этом количество клиентов исчислялось парой десятков. Долго в таких условиях банк продержаться не мог». Немногочисленная группа преподавателей и инженеров (Д. Вайсберг, В. Ситов, М. Каберов)

получила заказ на разработку комплекса задач для автоматизации работы банка и болгарский персональный компьютер «Правец-16». «В течение двух месяцев в свободное от основной работы время удалось изучить возможности новой техники и СУБД FoxBase и разработать задачу, которая позволяла ввести платежные документы и получить в конце дня выписки из лицевых счетов, оборотно-сальдовые ведомости, а также балансы и оборотные ведомости по итогам месяца, квартала, года, — пишут Ситов и Каберов о первых шагах на ниве банковской автоматизации. — Эта программа в то время была единственной доступной для кооперативного банка, она позволила сократить ежедневные трудозатраты вышеупомянутого бухгалтера на составление лицевых счетов и оборотно-сальдовых ведомостей с 5–6 часов до 40 минут и увеличить в разы количество обслуживаемых клиентов».

Самое начало 90-х — это переломный момент для банковской сферы. Как грибы после дождя стали появляться коммерческие банки, большая часть которых вышла из-под крыла специализированных государственных банков. На базе отделений Госбанка стали создаваться расчетно-кассовые центры. Потребность образующихся банков в автоматизации деятельности усиливалась и внешними факторами — рушились границы прежде единого государства, поэтому почта, транспортные перевозки и традиционные

У истоков электронных расчетов в Вологодской области стояли
А. А. Никуличев, В. П. Ситов, Р. С. Хайруллин, М. Ю. Каберов (слева направо).



способы обращения денег испытывали существенные трудности. Сказывалась и повальная технологическая отсталость. «Самые прогрессивные банки имели тогда на вооружении аппараты типа «Искра-226» и ROBOTRON, программы к которым писались на BASIC, — пишут Ситов и Каберов. — Большая часть бывших специализированных банков города Вологды обрабатывала свои документы на ВЦ Облстатуправления (сверяя со своим внутренним учетом, который проводился на легендарных ASCOTA)».

В это же время активно начался процесс приобретения организациями персональных компьютеров, что требовало наличия соответствующего программного обеспечения. Так, в конце 1990 года банку «Советский», который уже имел автоматизированную систему учета, доставшуюся в наследство от Промстройбанка, потребовалась программа для персонального компьютера. Созданный уже упоминавшейся группой разработчиков программный комплекс не ломал привычную технологию, обладал оригинальным дружественным интерфейсом, при этом добавились новые функции, автоматизирующие работу с кредитами, депозитами, кассовыми документами, инкассированной выручкой, авизо и другие. Роль постановщика задач взяла на себя заместитель главного бухгалтера КБ «Советский» Надежда Растутаева.

По сети

«С автоматизацией крупных банков возник вопрос о много-терминальной работе, о создании полноценной сети, казалось заманчивым не отвлекаться на разработку механизмов для переноса и слияния таблиц дискетами, — вспоминает Михаил Каберов. — Что это была за сеть! При скорости передачи 9,6 кбит/сек на машинах с 286-м процессором все это было похоже на неповоротливого монстра. Пришлось срочно перекраивать внутреннюю организацию взаимодействия таблиц, но удалось достигнуть приемлемых результатов без отказа от многопользовательской работы. К моменту появления настоящей Novell NetWare 2.15 на ARCNET разработка в части сетевых решений уже была готова и функционировала».

В 1991 году на областном рынке появился полноценный вариант



Участники разработки и организации электронных расчетов в Вологодской области на юбилейной встрече.

программы «Операционный день банка». Спрос на нее был высок, программный продукт получил широкое распространение. Неудивительно, что он попал в поле зрения службы информатизации Главного управления ЦБ РФ по Вологодской области, возглавляемой Рауфом Хайруллиним. «В то время для РКЦ по всей стране настоятельно предлагался «Тулский опердень», — говорит он. — Мы изучили этот опыт, но уровень программно-технических решений на наш взгляд не соответствовал требуемому — «Вологодский опердень» оказался в 2–3 раза быстрее тульского варианта. Надо отдать должное мужеству Валерия Николаевича Носенкова, руководителя Главного управления, который на свой страх и риск принял идею внедрения нашего местного продукта в ГРКЦ Вологды».

Электронные межбанковские расчеты

В результате в 1992 году возникли две версии программного продукта: для коммерческого банка и для расчетно-кассового центра. Каждая из версий имела одинаковое ядро, идентичные структуры таблиц, но стала приобретать различное наполнение, соответствующее кругу решаемых задач. Значительную роль в их развитии сыграли Рауф Хайруллин (он курировал реализацию проекта со стороны Главного

управления ЦБ) и руководители фирмы «СВТ» Виктор Соловьев и Александр Никуличев (со стороны коммерческих банков) со своими командами разработчиков. «Я к тому времени успел поработать в «ВАСК-банке» — в то время ведь не было ничего, считали буквально на счетах, а ему нужна была система автоматизации. Для этого владелец банка подтянул меня, т. к. у меня уже был опыт написания программ на ОМЗ, а также Вадима Ситова и Михаила Каберова, которые уже поработали в «Северном», — рассказывает Александр Никуличев о том, как он попал в команду разработчиков программного комплекса для банков. — Я выполнял скорее роль координатора, занимаясь одновременно и постановкой задач, и закупкой техники, и написанием программ. Тогда не было никакого стандарта в автоматизации: мы ездили на выставки, смотрели, что есть у других, придумывали свое...»

Идея электронного документообмена между банками и РКЦ витала в воздухе — сроки прохождения платежей даже внутри области доходили до недели и более. Тем не менее, не все банки проявляли активность, сказывалась и инертность персонала. Переломить ситуацию помогла поддержка Администрации области. В 1993 году были подписаны два постановления о развитии межбанковских расчетов, предусматривающие построение

опытно-экспериментальной внутриобластной электронной системы межбанковских расчетов (ЭЛСИМЕР). Администрацией области были даны поручения в адрес предприятий связи и коммерческих банков по содействию и участию в реализации проекта. В результате появилась и подходящая среда для передачи данных, и первые потенциальные участники среди коммерческих банков.

1 июня 1993 года состоялось без преувеличения историческое событие — был проведен первый электронный платеж. Тогда новообразованная система ЭЛСИМЕР включала в себя два банка (КБ «Советский» и «ВАСК-банк») и ГРКЦ города Вологды.

Дальнейшее подключение РКЦ и банков к системе электронных платежей происходило быстрыми

и специалисты управления информатизации (Р. Хайруллин, В. Ситов, Л. Хрянин, И. Климов, Ю. Фуников, С. Стапеев, В. Аксенов, А. Левинский), бухгалтерия (М. Мыльникова, Н. Блинова, З. Исакова, Л. Заседателева), головного расчетно-кассового центра (Н. Хамичева, Л. Архипенкова, В. Смирнова, А. Бибина, Г. Синицына), управления безопасности и защиты информации (А. Такшеев, С. Львов, Е. Росляков, О. Сергеев). «1996–1997 годы — это период, когда наши разработки оказались вполне зрелыми, к нашему опыту стали присматриваться и перенимать в других регионах, особенно на Северо-Западе, — вспоминает Рауф Хайруллин. — Уровень технологий был такой, что полностью обеспечивал проведение скоростных и, главное, безопасных, надежных платежей».

масштабе времени, — говорит Вадим Ситов. — «Обычные» же электронные расчеты сейчас проводятся от 1 до 5 минут внутри региона и от 5 до 40 минут с банками других регионов (обработка проводится каждые 30 минут)».

Коммерческие банки активно внедряют систему безналичных расчетов — банковские карты, мобильный и интернет-банкинг для частных и корпоративных клиентов, бесконтактные платежи... По данным ЦБ РФ Россия занимает первое место в Европе по количеству банкоматов: на 1 тысячу россиян приходится 1,3 банкомата, в то время как во Франции — 0,87 банкомата, в Германии — 0,71 и 0,38 в Швеции. В Вологодской области показатель даже выше среднероссийского — у нас на тысячу жителей приходится 1,7 банкомата.

В то же время Россия занимает одно из последних мест в Европе по количеству терминалов для оплаты товаров и услуг. Так, на 1 тысячу граждан РФ приходится 3,7 терминала, тогда как во Франции этот показатель, например, составляет 22 единицы. «На тысячу жителей Вологодской области приходится 4,1 терминала, — рассказывает Вадим Ситов. — Но даже с учетом этого население области все больше использует банковские карты по прямому назначению — каждые две из пяти операций связаны с оплатой товаров и услуг. По расчетам через Интернет за последний год объем платежей, проведенных банками, увеличился почти в 2 раза, совершено более 5 млн операций на сумму почти триллион рублей.

В целом, перспективы использования IT-технологий в банковской сфере тесно связаны с развитием самой IT-сферы, проводимой государством работы по повышению финансовой и информационной грамотности населения, а также теми усилиями, которые банки прикладывают к наращиванию инфраструктуры и спектра услуг, оказываемых посредством дистанционного банковского обслуживания. Немаловажен и «человеческий фактор» — наличие образованных, инициативных и творчески мыслящих людей, ответственных за принятие решений и внедрение инновационных разработок. Как показывает опыт создания системы электронных расчетов в Вологодской области, такие люди у нас есть. 55

«По данным некоторых экспертов, от эры продажи основных банковских продуктов населению посредством интернет-технологий Россию отделяет примерно 10 лет»

темпами. «Работали так: 2–3 специалиста выезжали в районный центр и за выходные дни проводили оснащение всего банковского отделения — установка и отладка технического и программного обеспечения, прокладка сетей и т. п. Спали там же, прямо на столах», — вспоминает Александр Никуличев. Несмотря на подобные трудности, в течение года к системе были подключены все РКЦ региона, к 1994 году в области не осталось ни одного банка, не включенного в ЭЛСИМЕР. Разработанные форматы обмена данными позволили включиться в систему не только банкам, но и другим клиентам РКЦ. Уже в 1995 году в систему вошли Департамент финансов Вологодской области, Управление Федерального казначейства по Вологодской области, Вологодское отделение Фонда социального страхования РФ, Вологодское отделение Пенсионного фонда РФ и др.

Позитивный опыт

Середина 90-х годов — новый этап в развитии электронных технологий в банковской сфере. В 1996 году Вологодская область вошла в состав участников межрегиональных электронных расчетов. Непосредственное участие в этих работах Главного управления принимали руководители

«Система была хороша тем, что позволяла дописывать необходимые модули, не меняя ядра, — дополняет коллегу Александр Никуличев. — Она хорошо «стыковалась» с продуктами сторонних разработчиков».

«Работы с использованием программного продукта собственной разработки продолжались до конца 1997 года, — говорит Вадим Ситов. — Решение Банка России о переходе на типовые программные комплексы по учетно-операционной работе при проведении деноминации 1998 года предопределило судьбу собственного проекта — работы были прекращены».

По пути централизации

В дальнейшем технология электронных расчетов развивалась по централизованному сценарию с использованием типовых программных комплексов. В настоящее время обработка всей платежной информации в Банке России проводится на базе двух коллективных центров в Москве и Нижнем Новгороде. Появилась федеральная компонента — система банковских электронных срочных платежей (БЭСП), которая предназначена для совершения крупных и срочных платежей. «Расчеты по системе БЭСП осуществляются в реальном

Новые технологии — новые возможности

Компания «СВТ» основана в Вологде в 1991 году и в настоящее время специализируется на оказании услуг в области проектирования, разработки и внедрения решений на рынке информационных технологий.

Большой опыт в создании информационных систем самого разного профиля (систем для банков, промышленных предприятий, различных государственных и муниципальных структур, иных систем в масштабах города и области) позволяет инженерам предприятия обеспечивать разработку и реализацию оптимального решения для каждого конкретного заказчика.

Основным направлением деятельности компании является предоставление решений в области слаботочных систем и систем электропитания:

- УСКС (универсальные структурированные кабельные системы);
- ЛВС (локальные вычислительные сети);
- СТС (системы телефонной связи);
- СКУД (системы контроля и управления доступом);
- СГЭ (системы гарантированного электропитания);
- системы видеонаблюдения.

«СВТ» имеет все необходимые лицензии, сертификаты и свидетельства, предоставляющие право деятельности и подтверждающие высокую квалификацию работников в занимаемых областях. За время своей работы компания получила множество аттестатов от своих партнеров, что является еще одним показателем высокого качества и профессионализма ее деятельности и ключевым фактором делового доверия клиентов.

Так, например, компания обладает свидетельством № НПРОСКВ-0126 от 26.11.2009 о допуске к работам по устройству внутренних инженерных систем, выд. НП «Саморегулируемая организация «Строительный комплекс Вологодчины»; свидетельством № СРО-П-040-048-241209 о допуске к работам по подготовке проектной документации, выд. НП «Проектные организации Северо-Запада».

Наша компания обладает всеми необходимыми ресурсами, возможностями и желанием для выполнения крупных и сложных ИТ-проектов в Северо-Западном регионе России.

Приглашаем к сотрудничеству!



160000, г. Вологда, ул. Козленская, 42

Тел./факс: (8172) 78-00-18; многоканальный тел.: (8172) 72-41-49

E-mail: network@svt.vologda.ru

www.svt.vologda.ru

В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА, ФОТО: МИХАИЛ ТРАПЕЗНИКОВ

Надежный партнер — это половина успеха. Так считает, пожалуй, большинство представителей бизнеса. Банк «Северный Кредит», чуть более трети акций которого принадлежит Правительству области, стал надежным партнером для крупных предприятий региона и представителей малого и среднего бизнеса. О вкладе в развитие области и о финансовых показателях кредитного учреждения рассказывает первый заместитель Председателя правления банка «Северный Кредит» Антон СОХРИН.

— Антон Георгиевич, банк «Северный Кредит» считается областным, местным, вологодским. С одной стороны, свое, родное — это всегда хорошо и приятно, а с другой — и возможности не те, что у столичных банков.

— Конечно, банк «Северный Кредит» в настоящее время не обладает много-миллиардными капиталами, в отличие от крупных банков, имеющих головные офисы в Москве или Санкт-Петербурге, а также филиалы по всей России. Но мы и не пытаемся объять необъятное — мы работаем в первую очередь на экономику Вологодской области, на развитие региона. Но главное, что отличает «Северный Кредит», — это то, что самые важные вопросы принимаются здесь, в главном офисе на ул. Герцена, 27, а не в столичных городах. Это позволяет оперативно принимать взвешенные решения, работать с клиентами индивидуально. Причем не имеет значения, какой это клиент — руководитель крупного холдинга или индивидуальный предприниматель, которому нужны средства на то, чтобы открыть свое дело. У нас одинаковый подход ко всем. Такое сотрудничество дает отличные результаты. Вот несколько примеров: при поддержке банка «Северный Кредит» запущено лесоперерабатывающее производство в Сямже (200 новых рабочих мест), начинает работу завод по производству медицинской ваты в Шексне, вологодские



автобусы оборудованы современной техникой.

— **Масштабные проекты — это всегда солидные вложения. Как областной банк справляется с этой непростой задачей?**

— Мы вкладываем в экономику региона средства, привлеченные банком во всех городах, где имеем филиалы и представительства. Причем с каждым годом эти суммы, доверенные банку, растут. Скажем, только за последний год объем привлеченных средств увеличился на 65,7% и составил 3 млрд 840 млн руб. Эти средства — надежный пассив, который не подвержен краткосрочным влияниям внешней среды. Кредитный портфель банка за минувший год вырос на 52,5% и составил 3 млрд 312 млн руб. Валюта баланса банка «Северный Кредит» за последний год выросла на 54,7%.

— **Как вы добиваетесь столь высоких финансовых показателей?**

— Первое — хорошая команда специалистов. Это профессионалы своего дела, люди с активной жизненной позицией и соответствующим подходом к работе. Второе — это репутация банка, который участвует в социальных проектах, а значит, заинтересован в развитии региона. Третье — техническое перевооружение, которое мы провели в банке.

— **Что вы вкладываете в понятие «перевооружение»?**

— Сейчас наш банк оборудован по последнему слову техники и по всем требованиям безопасности. В 2012 году заработал собственный процессинговый центр, что позволяет нам гибко развивать необходимые услуги, не зависеть в наборе предоставляемых продуктов от сторонних организаций и полностью распоряжаться ресурсами процессинга.

Стала возможна работа по новым социально значимым проектам. В 2012 году «Северный Кредит» заключил соглашение с Администрацией Вологды об участии банка в городских программах «Забота» и «Электронная Вологда». «Северный Кредит» первым среди банков Вологодской области использовал в пластиковых картах технологию встроеного бесконтактного чипа, в который

Главное, что отличает вологодский банк «Северный Кредит», — это то, что самые важные вопросы принимаются здесь, в главном офисе на Герцена, 27, а не в Москве, Санкт-Петербурге или другом городе России. Это позволяет оперативно принимать взвешенные решения, работать с клиентами индивидуально.

записываются дополнительные услуги, и который, благодаря современному программному обеспечению, связан с банковским приложением.

— **Вы упомянули о проекте «Забота». Расскажите о результатах его реализации.**

— Каждый месяц мы выдаем около тысячи новых карт «Забота». То есть с каждым месяцем число пенсионеров, которые с помощью одной карты могут получать скидки, ездить в общественном транспорте и пользоваться банковскими услугами становится все больше. Это значит, что современные технологии приходят в общество, повышают качество жизни вологжан. Что не может не радовать.

— **А не планируете ли выдавать карты, подобные «Заботе», и другим категориям населения?**

— С мая 2013 года банковской картой с транспортным приложением смогут пользоваться клиенты, которые заключили с банком «Северный Кредит» зарплатный договор. Кроме того, сейчас прорабатываем проект «Карта школьника». Наличие бесконтактного чипа в банковской карте позволит родителям контролировать расходы школьников, оплачивать их проезд в общественном транспорте. В дальнейшем развитие этого направления позволит создать в школах современную электронную среду: электронный дневник, читательский билет для школьной библиотеки, электронный пропуск и т.д. Сейчас мы обсуждаем с руководителями учебных заведений и родителями школьников, какой именно они хотят видеть «Карту школьника».

— **Антон Георгиевич, ни вы, ни ваши коллеги практически никогда не рассказываете**

о благотворительной помощи, которую банк «Северный Кредит» оказывает общественным организациям, спортивным клубам, частным лицам. Почему?

— Наверное, потому что добрые дела нужно делать тихо. Мы помогаем людям постоянно, это уже стало частью нашей работы. Все просьбы о помощи рассматриваем внимательно, случайным людям на непонятные цели денег не даем. А вот, скажем ветеранской организации на издание книги, спортивной школе на форму и поездки на соревнования или храму на реставрацию иконы — в таких просьбах стараемся не отказывать. **Р**

Банк «Северный Кредит» (ОАО). Лицензия № 2398, выдана ЦБ РФ 24 августа 2012 г.

Наша справка

ОАО «Коммерческий банк «Северный Кредит» — один из крупнейших региональных банков СЗФО. На 1 мая 2013 года в структуре банка имеются 3 филиала, 6 дополнительных офисов, 4 операционных офиса. «Северный Кредит» представлен в Вологде, Череповце, Соколе, Великом Устюге, Архангельске, Северодвинске, Ярославле, Ухте, Печоре, Санкт-Петербурге. Скоро откроется подразделение в Москве. Основной объем операций банка сосредоточен в Вологодской области.

Банк один из немногих имеет собственную службу инкассации. Она обслуживает более 80 торговых точек (в Вологде, Череповце, Соколе), включая ряд крупных торговых сетей и автосалонов, а также 5 кредитных организаций.

В феврале 2013 года «Эксперт РА» подтвердил банку «Северный Кредит» рейтинг кредитоспособности на уровне «А» — «Высокий уровень кредитоспособности».

ДРУЖЕСТВЕННЫЙ ИНТЕРФЕЙС

КАК ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОМОГАЮТ БАНКАМ ПОВЫСИТЬ ЛОЯЛЬНОСТЬ КЛИЕНТОВ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ, СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА

Каковы основные проблемы и перспективы внедрения банковских карт на рынке финансовых услуг Вологодской области? Должно ли государство стимулировать безналичные расчеты? И как поменяет отношения между банком и клиентом закон о потребительском кредитовании, который возможно будет принят в ближайшее время Госдумой?

В рамках круглого стола, организованного журналом «Бизнес и Власть», на эти и другие актуальные вопросы ответили представители регионального банковского сообщества: Сергей КЛЕЩИНОВ, новый руководитель Вологодского РФ Россельхозбанка, Владимир КОСТЫГОВ, Советник Председателя Правления ООО КБ «Банк БФТ», и Михаил ХАБАРОВ, управляющий кредитно-кассовым офисом «Интерсити» ОАО «БКС Банк» в Череповце.

Движение по карте

Банковские карточки давно стали неотъемлемым атрибутом повседневной жизни современного россиянина. Вместе с тем, по объемам безналичных расчетов Россия все еще отстает от стран Запада. «Основной трудностью на пути внедрения пластиковых карт в нашей стране по-прежнему является низкий уровень финансовой грамотности населения, на почве чего высоким сохраняется уровень недоверия к безналичным расчетам, — говорит Михаил Хабаров. — Как следствие, рынок безналичных операций еще далек от насыщения». Вместе с тем, по словам эксперта, годовой рост этого сегмента составляет в последние годы 20–30%.

По мнению аналитиков, увеличению количества пользователей банковских карт способствует, в первую очередь, развитие зарплатных проектов. Например, массовый выпуск зарплатных карт Вологодский филиал Россельхозбанка начал осуществлять с 2008 года, когда рынок платежных карт Вологодской области был уже сформирован, ведущие предприятия города и области уже имели зарплатные проекты в том или ином банке. Однако это не помешало банку в течение последних лет успешно развивать это направление бизнеса. «В настоящее время большинство предприятий, находящихся на обслуживании в филиале, имеют зарплатный

проект, — рассказывает Сергей Клешинов. — Так как банк обслуживает сельхозтоваропроизводителей, большая доля карт приходится на жителей сельской местности. На данный момент филиалом выпущено более 16 тыс. зарплатных карт, держатели которых имеют ряд существенных преимуществ: потребительское кредитование под льготную процентную ставку, возможность оформления кредита в форме «овердрафт», кредитной карты с «грейс-периодом» (льготный период, за который не начисляются проценты за пользование кредитными средствами, составляет до 55 дней)». По наблю-

держателем зарплатных карт сразу нескольких банков».

Банк БФТ, в прошлом году открывший филиал в Вологде, также столкнулся с тем, что на местном рынке платежных карт уже действует целый ряд крупных игроков. Однако банк рассчитывает занять достойное место в этом сегменте, обеспечивая требовательному клиенту уникальные условия и высокий уровень сервиса. «Кроме того, у нас есть специальное предложение для юридических лиц — корпоративные пластиковые карты, — говорит Владимир Костыгов. — Это новая форма выдачи средств под отчет сотрудникам

Использование безналичных расчетов, в том числе с использованием банковских карт, повышает прозрачность и товарооборота, и ценообразования, расширяет круг возможностей для потребителя.

дениям банкира, крупные предприятия Вологодской области имеют зарплатные проекты с теми банками, которые предоставляют им более выгодные условия корпоративного кредитования. Поэтому дальнейшее развитие данного рынка, по мнению Сергея Клешинова, неразрывно связано с наличием или отсутствием у банка конкурентных преимуществ в корпоративном кредитовании — «данную тенденцию легко отследить, когда воложанин по факту является

организаций. Корпоративные карты открываются на имя материально-ответственного лица организации, с их помощью можно оплачивать командировочные расходы, расходы представительского характера, хозяйственные и накладные расходы, а также расходы, связанные с основной деятельностью организации (расчеты с поставщиками, закупка товара и т. п.)».

Какие еще факторы способствуют или, наоборот, препятствуют

увеличению безналичного оборота? «В перспективе, на наш взгляд, способствовать будет развитие сегмента бесконтактных карт, развитие интернет-торговли, электронных систем оплаты коммунальных и иных платежей, а также интеграция платежных инструментов в мобильные устройства, — продолжает Михаил Хабаров. — Государство также прямо заинтересовано в развитии системы безналичных платежей, так как этот метод помогает выводить финансовые потоки «из тени». Не секрет, что безналичное движение капитала легче контролировать. Отсюда — потенциал для увеличения налоговых отчислений. Вместе с тем, регулятор вынужден предъявлять более строгие требования к банкам по обеспечению кредитных пластиковых карт, что неудивительно, учитывая растущую долю задолженности по этому сегменту в общем объеме просроченных платежей».

Затронутая в разговоре тема вовлеченности государства в процесс технологического обновления банковского обслуживания заставила вспомнить об обсуждаемой в деловых кругах Стратегии развития национальной платежной системы, подготовленной Центробанком, и предлагаемой ею принудительной установке POS-терминалов чуть ли не во всех зарегистрированных торговых точках страны. Должно ли государство в административном порядке стимулировать расширение безналичных платежей? Отвечая на этот вопрос, Сергей Клешинов выразил мнение многих представителей банковского сообщества: «Я не являюсь сторонником каких бы то ни было административных запретов или требований, но в этом случае полагаю, что подобное требование могло бы

сыграть позитивную роль в развитии платежной системы России. Использование безналичных расчетов, в том числе с использованием банковских карт, повышает прозрачность и товарооборота, и ценообразования, исключает затраты на хранение, пересчет, перевозку наличных денег, расширяет круг возможностей для потребителя. И как потребитель, и как пользователь пластиковых карт порой я на практике сталкиваюсь с некоторыми сложностями в тех случаях, когда в торговой точке отсутствует терминал: карта у меня всегда с собой, а вот наличных в кошельке бывает недостаточно».

«Банк-клиент»: виртуальная встреча

Еще один канал активного внедрения информационных технологий в сфере банковского обслуживания — система «банк-клиент». Сегодня она есть практически у любого кредитного учреждения, однако и здесь участники рынка стараются предложить что-то особенное. «Для наших клиентов — в основном это представители малого и среднего бизнеса — мы предлагаем собственную систему интернет-банкинга, которая позволяет осуществлять удаленное управление своим счетом с помощью интуитивно понятного пользовательского интерфейса, — рассказывает Владимир Костыгов. — Установка соответствующего программного обеспечения не требует специальных знаний и навыков, поэтому вполне может быть осуществлена самим пользователем — достаточно иметь учетную запись администратора. Что важно, все платежи до конечного получателя проводятся максимум в течение часа, в рабочие дни с 9 до 20 часов. Это должно быть очень удобно

для тех, кто активно ведет бизнес не только в первой, но и во второй половине дня».

В Россельхозбанке интернет-банкинг также доступен и для физических лиц — держателей карт банка. Благодаря услуге «Интернет-офис» виртуальное общение с кредитным учреждением осуществляется в интерактивном режиме через официальный сайт банка. Таким способом можно получать информацию по всем своим карточным счетам, без комиссий оплачивать услуги поставщиков мобильной связи, кабельного и спутникового телевидения, интернет-провайдеров, коммунальные услуги, совершать другие операции. «С целью расширения перечня возможных платежей в системе «Интернет-офис» в конце 2012 года наш филиал заключил договор с Федеральной системой сбора и обработки платежей «Город», — добавляет Сергей Клешинов. — В партнерстве с данной системой работает более 600 банков по всей России».

Михаил Хабаров рассказал об услугах представляемого им банка: «В настоящий момент наши клиенты через систему БКС-Online могут совершать как достаточно стандартные, так и достаточно уникальные операции для дистанционных сервисов: валютные платежи в сторонние кредитные организации, перепривязка карты между счетами, конверсионные операции по курсу, максимально приближенному к валютной бирже».

Потребкредитование должно стать прозрачнее

Уже в течение многих лет в нашей стране обсуждаются проекты закона «О потребительском кредите», однако до недавнего времени они каждый



Сергей КЛЕШИНОВ



Владимир КОСТЫГОВ



Михаил ХАБАРОВ

раз отклонялись и не доходили даже до первого чтения Госдумы. Одна из возможных причин — сопротивление банков из-за предполагаемых ограничений в их деятельности (например, обязанность кредитных учреждений создавать в каждом регионе присутствия не менее одной точки приема платежей в счет погашения кредита без взимания комиссии за перечисление денежных средств). С другой стороны, предлагаемые версии закона имели массу лазеек для недобросовестных банков (запрещая рассылать по почте кредитные карты, они не мешали подменять кредитный договор договором о выдаче банковской карты, ущемляя тем самым права заемщика).

И все же, по данным портала Банки.ру, до конца первого полугодия 2013 года закон о потребительском кредитовании все-таки будет принят Госдумой. «Необходимость его принятия назрела давно. В нынешнем виде законопроект устраняет немало пробелов, из-за которых у банков и заемщиков возникали спорные ситуации, — говорит Михаил Хабаров. — В Центробанк за последние четыре года поступило около 7 тыс. обращений граждан. Большинство из них были введены в заблуждение банком, что-то им было не сообщено из условий, где-то было написано мелким шрифтом и было сокрыто. В этом отношении весьма удачной является идея

введения паспорта потребительского кредита в табличной форме, где в сжатом виде предоставляется полная информация о том, сколько в результате заемщику придется заплатить, какие права он получает и какие у него возникают обязанности». Так, например, в законопроекте прописано, что клиент может в течение 10 дней вернуть кредит в банк, заплатив только за фактический срок кредитования. Также заемщик без ограничений может в любое время досрочно погасить свой кредит, частично или полностью. В то же время, кредитор вправе без согласия заемщика продавать его долг третьим лицам (в первую очередь, коллекторам).

«Важность этого закона очевидна для всех участников рынка, — говорит Владимир Костыгов. — Сегодня, например, отношения между банком и заемщиком регулируются Гражданским кодексом, законом «О банках и банковской деятельности», постановлениями различных ведомств. Разнообразие правовых источников создает почву для широких толкований — по одним и тем же вопросам суды встают как на сторону банка, так и на сторону заемщика. А такая неопределенность никому не выгодна».

«Для клиентоориентированных банков эти изменения носят позитивный характер, даже несмотря на то, что несколько усложняют кредитный процесс, — солидарен

с коллегой Сергей Клешинов. — Банк заинтересован в долгосрочных отношениях со своими клиентами. В целом рынок потребительского кредитования с моей точки зрения близок к уровню насыщения и в ближайшее время выйдет из периода бурного роста на этап формирования стабильной и качественной клиентской базы. А это будет означать снижение рисков и, как следствие, ставок по кредитам».

«На наш взгляд, очень важно, чтобы закон о потребительском кредите распространялся на все виды кредитов, на все структуры, не только на банковский кредит, на банковские организации, — добавляет Михаил Хабаров. — Банки находятся сегодня под надзором Банка России, где должны считать процентную ставку, предупреждать население, разъяснять и так далее. При этом микрофинансовые организации ни кем не контролируются. Для потребителя же микрофинансовые организации и банки — одно лицо. То же самое, когда торговые организации кредитуют, товарные кредиты дают без банков».

Участники круглого стола сошлись во мнении, что вступление в силу предложенных нововведений способно повысить доверие населения к потребительскому кредитованию и сделает рынок более цивилизованным. **БВ**

ЗФТ
Б Ф Т
Б А Н К
ОСНОВАН В 1992 ГОДУ
БИЗНЕС
ФИНАНСЫ
ТРАДИЦИИ

БЕЗОШИБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ
ВКЛАДЫ
до **12,5%** + БОНУСЫ И ПОДАРКИ
УЛ. ЗОСИМОВСКАЯ, 47 Тел: (8172) 26-62-62

СУММА ВЛАДА ДОЛЖНА СОСТАВЛЯТЬ 1 МЛН. РУБЛЕЙ И ВЫШЕ. СРОК ВЛАДА 100 ДНЕЙ. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВНОСЫ ПРИНИМАЮТСЯ БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ. ПРОЦЕНТЫ ПО ВЛАДА ВЫПЛАЧИВАЮТСЯ В КОНЦЕ СРОКА ДЕЙСТВИЯ ВЛАДА. СТАВКА ИЗМЕНЯЕТСЯ С УЧЕТОМ СУММЫ ВЛАДА. ПРИ ДОСРОЧНОМ ИСПОЛНЕНИИ ВЛАДА ПРОЦЕНТЫ ВЫПЛАЧИВАЮТСЯ ПО СТАВКЕ ВЛАДА НА ДАТУ ВОССТАНОВЛЕНИЯ. ООО АО "БАНК ЗФТ", РЕГИСТРАЦИОННЫЙ № 3273 ОТ 24.08.2009. © 2013

БЛАГОПРИЯТНАЯ СРЕДА

Уже два года в России реализуется интернет-проект «Деловая среда» — площадка для предпринимателей, которая позволяет им найти себя в бизнесе, научиться, развиваться. Автор и руководитель проекта Андрей ЛЕУШЕВ в апреле побывал в Вологде, он участвовал в форуме «Современные информационные технологии», встречался с вологодскими предпринимателями. А после этого дал эксклюзивное интервью журналу «Бизнес и Власть».

— Андрей Александрович, все мы знаем, что Интернет сегодня — двигатель прогресса. Насколько успешно он двигает вперед российское предпринимательство?

— Если судить по проекту «Деловая среда» — очень успешно. Бизнес готов использовать интернет-площадку, и мы предлагаем ему все новые и новые возможности. Все сервисы, которые мы запускаем, востребованы пользователями.

— Как вам удастся «попасть в точку», угадать, что нужно российскому предпринимателю и в какой форме?

— Мы ориентируемся на потребности предпринимателей, анализируем запросы поисковых систем и таким образом выбираем вопросы, на которые малому бизнесу именно сейчас нужны ответы. Даем компетентные ответы в удобной для пользователей форме. Всегда работаем в режиме обратной связи.

— И что же интересно знать предпринимателям?

— Все! Но мы не пытаемся объять необъятное. Мы структурируем информацию, грамотно ее подаем, предлагаем выбор. И тогда каждый участник проекта получает ту информацию, которая нужна именно ему. Скажем, попадает на портал «Деловая среда» человек, который вроде бы хочет начать свое дело, но не может решить — чем именно стоит заняться. На нашем сайте www.dasreda.ru он сначала пройдет тест на предпринимательские способности и поймет, какой вид деятельности ему подходит, затем узнает, как по этому пути шли другие люди (предприниматели делятся личным опытом). Ответ на вопрос: как лучше зарегистрировать фирму, в форме ООО или ИП — тоже есть в «Деловой среде». На какую финансовую поддержку на этапе стартапа можно рассчитывать — узнает тут же. Раздел «Школа» даст нужные знания. А дальше на сайте, который уже стал для него «рабочим местом», предприниматель будет искать партнеров, учиться новому.

— То есть участники проекта «Деловая среда» могут вести дела, сидя дома на диване?

— Практически так и есть. Найти партнеров можно через сайт, причем в каталог компаний попадают проверенные участники: Сбербанк удостоверился, что фирма существует, а указанный директор действительно таковым является. Участвовать в тренингах



и вебинарах тоже можно в «Деловой среде». Специальный сервис позволяет самостоятельно вести бухгалтерию и не нанимать для этого специалиста.

— А какой он — среднестатистический участник проекта «Деловая среда»?

— Первоначально больше половины участников проекта были мужчины в возрасте от 23 до 40 лет. Когда мы изменили интерфейс сайта, сделав его «более женственным», дамы начали активнее присоединяться к проекту. Сейчас 70% пользователей — это мужчины и женщины 20–40 лет, то есть самая платежеспособная категория россиян. Это значит, что «Деловая среда» — это сообщество бизнес-партнеров, которое дает толчок к развитию малого бизнеса и экономики России в целом.

— «Деловая среда» позволяет вести бизнес только с российскими партнерами?

— Пока да, но совсем скоро произойдет интеграция с внешними рынками. Эта работа уже началась, «Деловая среда» интересна как площадка для ведения бизнеса Китая, Австрии, Турции, Германии. Проект выйдет на новый уровень, даст российскому бизнесу огромные возможности.

— А преодолеть бюрократические барьеры бизнесу «Деловая среда» тоже поможет?

— Признаюсь, это сложно, но первые шаги мы уже сделали. Участники проекта «Деловая среда» могут дистанционно открыть банковский счет, могут по электронной почте отправить заявку на государственную регистрацию индивидуального предпринимателя. В России не хватает государственных интернет-сервисов, которые бы позволили облегчить работу бизнеса, но «Деловая среда» предлагает участникам проекта максимум возможностей.

— Вологодские предприниматели эти возможности уже оценили? Насколько активно они работают в «Деловой среде»?

— В Вологодской области сейчас 500 активных участников проекта. Я уверен, что после общения на IT-форуме их станет гораздо больше. Вологда охотно откликнулась на наше предложение представить проект, я ответил на массу интересных вопросов. У города — огромные возможности для развития малого бизнеса, а участники встречи показали свою готовность работать в принципе и на площадке «Деловой среды» в частности.



В ДВИЖЕНИИ

БАНК СГБ РАЗВИВАЕТ БИЗНЕС И СОВЕРШЕНСТВУЕТ СИСТЕМУ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ, ФОТО: НАТАЛЬЯ АНТОНОВА

В прошлом году «Севергазбанк» стал называться более лаконично — «БАНК СГБ». Как со сменой вывески в кредитной организации поменялся подход к обслуживанию клиентов и внедрению электронных технологий, мы выяснили у руководителя Вологодской региональной дирекции ОАО «БАНК СГБ» Алексея НОВИКОВА.

Ближе к клиенту

Еще до смены бренда в структуре управления банком произошли существенные изменения: функции головного офиса в начале 2012 года были отделены от функций региональной дирекции. «Эта мера, по нашим оценкам, позволит оперативно реагировать на потребности рынка, — объясняет разделение Алексей Новиков. — Дирекция стала

своеобразным «фронт-офисом» банка, в ее задачи стала входить непосредственная работа с клиентами, расширение присутствия банка в районах Вологодской области».

Банк в качестве стратегического направления дальнейшего развития выбрал обеспечение максимального комфорта и удобства для всех своих клиентов. «Не все люди в течение рабочего дня успевают зайти в банк. Поэтому мы продлили время работы

наших офисов, некоторые из них работают и в выходные, — на примерах иллюстрирует новую стратегию банка Алексей Новиков. — Для того чтобы быть ближе к клиентам, мы планируем в скором времени открыть в Вологде еще 5 дополнительных офисов. Причем не в центре города, который итак перегружен, а в спальных районах».

Изменилась и структура продаж банка: в последнее время был сделан

акцент на прямые продажи: «Мы провели более 200 презентаций на предприятиях и в организациях области, рассказывая о преимуществах наших продуктов, получая обратную связь от настоящих и потенциальных клиентов, которую, кстати, мы активно используем в нашей повседневной работе, — поясняет Алексей Новиков. — И положительные результаты не замедлили проявиться — кредитный портфель банка за прошлый год вырос на 23%, при этом кредитный портфель физических лиц увеличился на 63%».

Также в планах руководства банка переход на новые внутрикорпоративные стандарты качества, которые клиенты смогут оценить уже этой весной — от новой униформы сотрудников до горячей линии по работе с населением и организациями. Эти меры также должны сделать услуги от БАНКА СГБ ближе и понятнее для вологжан.

Банкомат как универсальное платежное средство

Конечно, банк, который в условиях растущей конкуренции в регионе стремится сохранить лидерские позиции, не может игнорировать вопросы развития платежных услуг. Сегодня банкоматная сеть БАНКА СГБ — а она одна из самых широких на Северо-Западе — постоянно расширяется. Так, за 2012 год банком было установлено 175 новых банкоматов и более 700 POS-терминалов. «За последний год были закуплены новые банкоматы с сенсорным экраном, что позволяет

вывести интерактивную клавиатуру на экран банкомата, — говорит Алексей Геннадьевич, указывая не только на количественные, но и на качественные изменения. — Завершив миграцию на новую платформу, банк активно внедряет новые возможности в банкоматах. Речь идет о таких услугах, как перевод денег с карты на карту, платежи за мобильную и фиксированную связь, за комму-

на сегодняшний день предметов гордости БАНКА СГБ — внедрение в эксплуатацию системы интернет-банка для частных клиентов. Система «SGB-ONLINE» позволяет в любое время суток совершать банковские операции из любой точки мира, где есть подключение к сети Интернет. «Если клиенту необходимо выполнить платеж в адрес получателя платежа, который отсутствует в системе, можно

Банк, который изначально позиционировался как универсальная кредитная организация, в качестве стратегического направления дальнейшего развития выбрал обеспечение максимального комфорта для всех своих клиентов.

нальные услуги». Как подчеркивают специалисты банка, в большинстве платежей реализован алгоритм поиска по базам данных информации о данных для совершения операции (телефоны, адреса, лицевые счета), при этом для удобства поиска на главный дисплей выведены наиболее востребованные платежи. «В ближайшее время завершится внедрение «личного кабинета», позволяющего запоминать нужные платежи клиента и выводить их при выполнении последующих операций», — добавляет Алексей Новиков.

Интернет-банкинг

Более 10 тыс. организаций-клиентов банка оперативно управляют своими средствами через систему электронных расчетов «Банк-клиент». Однако один из последних

воспользоваться функцией набора платежа по свободным реквизитам. Причем на более выгодных условиях, чем в отделении банка, — рассказывает Алексей Новиков. — Клиент также может открыть депозит на выгодных условиях или в случае необходимости закрыть его». В ближайшее время в системе появится возможность покупать иностранную валюту, оплачивать кредиты банка с минимальным набором реквизитов, подключать смс-информирование к карте, переводить средства на карты сторонних клиентов.

В марте 2013 года ко всем картам банка международной платежной системы VISA, держатели которых подключили услугу SMS-сервиса, была применена технология 3D Secure, разработанная для совершения безопасных транзакций в сети Интернет. Кроме того, клиенты могут выбрать дополнительные средства аутентификации (защиты) своих платежей.

«Таким образом, мы не только расширяем филиальную сеть, но и занимаемся оптимизацией бизнес-процессов внутри банка, внедряем самые современные технологии банковского обслуживания, — резюмирует руководитель. — Мы дорожим доверием наших клиентов, которое заработали за годы работы на вологодском рынке, и хотим его сохранить, двигаясь по пути максимального удовлетворения их потребностей». **Р**

Наша справка

Банк был создан в 1994 году. В декабре 2012 года ОАО КБ «Севергазбанк» переименовано в ОАО «БАНК СГБ».

Региональная сеть банка в настоящее время состоит из 14 филиалов, 53 дополнительных офисов, 12 операционных касс. В 2012 году банк существенно расширил свое представительство, открыв новые подразделения в г. Норильске, Москве, Республике Коми. На территории Вологодской области дополнительный офис появился в Кич-Городке.

Основные направления деятельности — кредитование юридических и физических лиц, привлечение средств населения во вклады. Более 5 тыс. предприятий и организаций — участники зарплатного проекта банка. Держателями карт являются свыше 330 тыс. клиентов — это один из самых высоких показателей по Северо-Западному Федеральному округу.

Терминальная сеть БАНКА СГБ насчитывает 524 банкомата, 55 информационно-платежных терминалов самообслуживания, 2571 POS-терминал в торгово-сервисных предприятиях.

Держатели карт банка могут снять наличные денежные средства без комиссии в более чем 5 тысяч банкоматов и пунктов выдачи наличных корпоративной сети ГПБ (ОАО) практически в любом регионе России.

Рейтинг банка по шкале «Эксперт РА» — «А» («Высокий уровень кредитоспособности», прогноз по рейтингу — «Стабильный»).



Тел. 8-800-100-55-22
звонок по России бесплатный

ОАО «БАНК СГБ». Генеральная лицензия ЦБ РФ № 2816

БАНК ТАМ, ГДЕ УДОБНО ВАМ!

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ТАЛИЦКАЯ, ФОТО: НАТАЛЬЯ АНТОНОВА

ОАО «Промсвязьбанк» — один из ведущих отечественных частных банков: он занимает 9-е место среди российских банков по размеру активов, входит в 500 крупнейших банков мира по размеру собственного капитала и является «Банком года в сфере потребительского кредитования» по версии премии «Финансовая элита России — 2012». Неудивительно, что при этом Промсвязьбанк имеет репутацию одного из наиболее технологичных банков в России.

Клиентами банка стали более 93 тыс. предприятий по всей стране, а количество розничных клиентов превышает 1,2 млн человек. Сегодня его региональная сеть насчитывает более 300 отделений. Такие отделения есть и в Вологде, и Череповце. Возглавляет его региональный директор операционного офиса «Вологодский» Санкт-Петербургского филиала ОАО «Промсвязьбанк» **Анатолий Мариничев**, который рассказал о достижениях банка и его планах на будущее.

— **В Вологде очень много банков, чем ваши услуги отличаются от других?**

— На рынке финансовых услуг банк функционирует уже более 17 лет. За это время стали видны преимущества по различным каналам предоставления банковских услуг. Широкой линейкой представлены вклады, потребительские кредиты на любые цели, в том числе не требующие целевого подтверждения их использования, для оформления которых не требуется поручитель либо залог. У нас есть интересные предложения по международным банковским картам. Обширный перечень сервисов, таких как программы страхования «Защита заемщика» и «Защита карты», консерж-сервис, банковская программа привилегий, выделенная линия службы клиентской поддержки, максимальная надбавка к годовой процентной ставке по накопительному сервису «День за днем», скидки на сейфовые ячейки. Заслуживает внимания ставшая уже популярной услуга «PSB Retail», созданная для совершения самых различных платежей — от оплаты мобильной связи и штрафов ГИБДД до дистанционного открытия вкладов и оформления заявок на кредиты.



Все это возможно через компьютер или мобильный телефон.

— **Раньше Промсвязьбанк был сосредоточен на корпоративном кредитовании, сейчас делает упор на розницу. Анатолий Дмитриевич, почему?**

— Наш банк начал заниматься розницей с 2005 года, затем мы были вынуждены заморозить это направление в разгар кризиса. Комплексная перестройка розничного бизнеса началась три года назад. И мы уже видим результаты. Банк входит в топ-10 по депозитам и картам (согласно рейтингам РБК). Развиваются каналы дистанционного обслуживания. Например, при открытии вкладов в «PSB Retail» мы сознательно делаем условия по ставкам более привлекательными. Впрочем, мы предлагаем выгодные условия кредитования и для малого бизнеса. Например, программисты банка слили воедино бухгалтерскую программу «Мое дело» и интернет-банк «PSB-Online». «Мое

дело» — это интернет-бухгалтерия; ее разработчики исходили из того, что малым и средним предприятиям зачастую не по карману держать высококвалифицированного бухгалтера. Поэтому ручной труд в программе сведен до минимума, большинство операций происходит в автоматическом режиме — достаточно лишь «забить» в нее все платежи, и она выдаст готовый результат. Соединение «Моего дела» с интернет-банкингом позволяет и дальнейшую работу перевести в автоматический режим. Как только с расчетного счета предприятия или индивидуального предпринимателя прошел платеж, он автоматически отражается на балансе и во всех необходимых бухгалтерских проводках.

— **Промсвязьбанк неоднократно назывался пользователями одним из самых технологичных по тем возможностям, которые он дает пользователям для работы через**

«интернет-банк». А как еще вы используете «всемирную паутину»?

— Мы начали активно общаться со своими клиентами в социальных сетях. Запущена, к примеру, функция «Звонок в банк из Facebook», которой нет ни у одного из конкурентов. Сейчас очень популярно оставлять через соцсети сообщения о своем местонахождении — и банк задумался, как использовать этот механизм. Промсвязьбанк запустил сервис геолокации для клиентов — «PSB Локатор». Он является первым шагом в реализации стратегии по развитию мобильного банкинга. Благодаря ему вы можете найти на карте ближайшие к текущему местоположению отделения банка и банкоматы, построить маршрут до них. Кроме того, сервис дает возможность найти магазины, предоставляющие скидки держателям карт Промсвязьбанка.

— Известно, что у вас богатый интернет-магазин пластиковых карт. Говорят, среди них есть какие-то уникальные?

— Самым заметным продуктом, разработанным банком, стали карты с уникальным дизайном по мотивам популярной игры «Angry Birds». Промсвязьбанк стал победителем в номинации «Лучший маркетинговый ход» премии «Банковская сфера 2012» за проект AngryCard и интернет-магазин банковских карт с индивидуальным дизайном. Премию банк получил от журнала «Банковское обозрение».

Но это все, как говорится, лирика. Мы предлагаем не менее уникальный сервис в интернет-магазине карт и для юридических лиц. Корпоративные клиенты могут оформить зарплатные карты с логотипом своей компании. Удобный интерфейс интернет-магазина позволяет создать индивидуальный дизайн карты быстро и просто.

Кстати, в прошлом году в нашем банке были внедрены новые технологии использования банковских карт. Промсвязьбанк прошел сертификацию на проведение безналичных переводов по картам Visa Personal Payments и Money Send Mastercard, внедрен выпуск и обслуживание бесконтактных карт PayPass Mastercard, а также была пройдена сертификация и идет подготовка к эмиссии бесконтактных карт Visa Pay Wave.

— Какие меры приняты Промсвязьбанком для повышения степени защищенности своего онлайн-банкинга и безопасности транзакций?

— В течение года нами уделялось значительное внимание этому вопросу. В рамках ежегодного аудита Промсвязьбанк подтвердил соответствие международному стандарту безопасности банковских карт PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standard). Кроме того, банк активно использовал технологию 3D-Secure по защите карт при оплате товаров и услуг в Интернете.

В 2013 году планируется не только сохранить, но и увеличить темпы прироста эмиссии международных банковских карт.

— Можно сказать, что Промсвязьбанк следует всем модным тенденциям в обслуживании клиентов?

— Большое внимание в Промсвязьбанке уделяется качеству обслуживания клиентов. Согласно публичным стандартам качества, банк гарантирует не более одной минуты ожидания специалиста при звонке в контактный центр. В случае нарушения клиент получает бонус от банка.

Промсвязьбанк награжден премией «Хрустальная гарнитура» в номинации «Лучший call-центр по обслуживанию клиентов». Это самая значимая и престижная профессиональная премия в индустрии контактных центров, которая ежегодно вручается лучшим представителям отрасли.

У нас приветствуются и развиваются инновации. Любой из сотрудников может внести предложение по улучшению работы банка, зарегистрировать его на корпоративном сайте — оно в обязательном порядке будет рассмотрено и в случае целесообразности внедрено в практику.

Финансовые механизмы борьбы за клиента рынком уже практически исчерпаны — ставки по вкладам и кредитам сопоставимы почти у всех банков. Поэтому мы большое внимание уделяем сервису, работе с персоналом, производительности труда. Мы хотим, чтобы на вопрос, нравится ли вам обслуживаться в Промсвязьбанке, любой наш клиент отвечал однозначно: «Да!»

К слову, в прошлом году банк совместно с Федеральной налоговой службой предоставил физическим

лицам возможность дистанционной оплаты налогов без комиссии. В 2012 году было проведено свыше 40 тыс. таких операций на сумму 53 млн рублей.

Банк также активно развивает перечень сервисов на основе технологии e-invoicing — оплату товаров и услуг в Интернете через процедуру электронного выставления счетов в интернет-банке «PSB Retail»... Не думаю, что это мода — все эти инновации вполне соответствуют потребностям рынка.

— И наконец, традиционный вопрос: ваши планы на будущее? Планирует ли Промсвязьбанк расширить список дистанционных банковских услуг?

— Мы планируем глобальное обновление интернет-банкинга. Это и новый дизайн, и внедрение финансового помощника, бонусной программы. Планируется дополнить функционал интернет-банкинга и мобильного банкинга примерно 20 опциями. Это новые услуги, модернизация уже действующих. При этом интернет-банк по-прежнему останется бесплатным. **P**

**Промсвязьбанк****ОО «Вологодский» Санкт-Петербургского филиала
ОАО «Промсвязьбанк».**г.Вологда; ул.Ленина, 10,
тел. (8172) 79 59 50; 79 59 41Круглосуточный контакт-центр:
(8172) 514111**ОО «Череповецкий» Санкт-Петербургского филиала
ОАО «Промсвязьбанк».**г. Череповец; Советский
проспект, 45,
тел. (8202) 50 58 81; 55 37 67**Круглосуточный контакт-центр: 8 800 555 20 20 (звонок по России бесплатный)**«Линия качества»
Промсвязьбанка:
8 800 700 50 33.**www.psbank.ru**ОАО «Промсвязьбанк».
Генеральная лицензия Банка России № 325 I



В ПОЛНЫЙ РОСТ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ, ФОТО: НАТАЛЬЯ АНТОНОВА

В начале апреля этого года после торжественного открытия в областной столице начал свою работу Вологодский филиал банка «РОСТ». О стратегии развития нового для региона банка мы попросили рассказать управляющего филиалом Андрея СВИТОЛИНА.

— Андрей Валериевич, ваш банк зашел в регион, в котором и без него присутствует достаточно много банков — федеральных и региональных. Как за клиента бороться планируете?

— В Москве или в Санкт-Петербурге банков гораздо больше. У людей там по несколько — по пять, по шесть — кредитных карт. Соответственно, все банки оказываются востребованными — каждый в своем сегменте ищет своего клиента и находит его.

Наш банк является универсальным, поэтому мы проводим работу по всем основным направлениям. Первое — это корпоративное кредитование. Конечно, большой корпоративный клиент давным-давно уже обслуживается государственными банками, и с ними по ставкам конкурировать трудно. Более того, иногда государственные банки могут себе позволить сработать в минус, а коммерческие банки не имеют такого права. Зато процесс реализации сделки у нас происходит быстрее.

Пусть ставка будет чуть повыше, но если клиенту срочно нужны деньги, мы сделаем для него все возможное, чтобы он получил их в срок.

Второе наше направление — малый и средний бизнес. Это, можно сказать, наш основной конек.

Также мы планируем кредитовать и физических лиц. Во всех трех сегментах, я уверен, мы найдем своего клиента.

У нас достаточно привлекательные курсы покупки-продажи наличной иностранной валюты, и мы держимся на первых-вторых местах по привлекательности условий сделок по региону. У банка много валютных ресурсов. Торгуя валютой, мы зарабатываем не на марже, а именно на объемах. Многие клиенты пользуются конверсионными услугами нашего банка — те, кто заключил валютные контракты, открывают расчетные счета. Мы всегда рады быстро и качественно их обслужить.

Что касается ставок по депозитам и по вкладам, то они одни из самых привлекательных на рынке.

— Что-то вы особо и не рекламируете свои услуги...

— А мы сейчас намеренно не трагитесь на рекламу. Лучшая реклама — это «сарафанное радио». Естественно, у верхнего звена менеджеров, у простых менеджеров, которые продают продукты, есть свои постоянные клиенты, которые с нами начали работать. И соответственно, уже дальше другим клиентам передается информация о том, что у нас достаточно хорошие условия как по РКО — расчетно-кассовому обслуживанию, так и по депозитам, по кредитам...

— Вы обмолвились о менеджерах. Как шел набор в новый филиал, на кого была сделана ставка — на молодых энтузиастов или на людей с опытом?

— Одна из первоочередных целей, которая стояла передо мной, — набрать команду профессионалов. Я специально собрал самых лучших людей из разных банков: будь то менеджеры, операционисты, кассиры, специалисты валютного

отдела, бухгалтеры, — это действительно профессионалы. Их главное достоинство — не надо никого дополнительно обучать, все четко знают свои цели, задачи. И сила коллектива заключается как раз в том, что каждый человек находится на своем месте, как звенья цепи. Я очень благодарен этой сформированной команде, которая поверила в меня и пошла за мной. Я в свою очередь стараюсь максимум делать для людей, чтобы им было приятно работать со мной, ведь на работе мы проводим большую часть своей жизни. Я сам когда-то начинал карьеру с простого банковского служащего, поэтому четко осознаю, как это важно...

— Есть уже первые результаты их работы?

— Первые результаты есть, и они действительно очень хорошие. У нас по всем продуктам уже есть сделки на постоянной основе, они проходят циклично, как это и должно быть. И люди, которые работают на фронт-линии, — это менеджеры, операционисты, кассиры, — они уже обучены стандартам качества обслуживания клиентов, и все продукты продаются на очень высоком уровне. То есть достаточно серьезно обговариваются все условия договора, не скрываются никакие нюансы, объясняют, из чего состоит тело платежа, проговариваются все основные условия: от выдачи до погашения кредита. У нас, например, нет скрытых процентов, поэтому та ставка, которая будет озвучена, она будет полной, и там будет учтено все.

— Как в банке обстоят дела с внедрением электронных технологий?

— У нас есть программа «банк-клиент» для юридических лиц и предпринимателей, также обкатывается аналогичная программа для физических лиц. Все виды электронных платежей для клиентов в банке существуют и постоянно развиваются и обновляются.

— Банкоматная сеть?

— Вы знаете, что первая рейтинговая десятка банков уже в принципе заняла банкоматами хорошие позиции по всем торговым точкам. Посредством железа конкурировать с ними бесполезно. Поэтому для привлечения клиентов на зарплатные проекты руководством банка «РОСТ»

было принято решение, что по всем нашим зарплатным картам клиенты могут снимать наличность в любом банкомате совершенно бесплатно. То есть мы платим комиссию тому банку, в чьем банкомате снимаются деньги, а для клиентов эта услуга совершенно бесплатна. Человек или организация платит только за выпуск карты и все.

Мы выпускаем полный спектр пластиковых карт, в том числе и овердрафтные, но приоритет отдаем все-таки зарплатным картам.

— Если обратиться к ближайшей перспективе, через год-два какой результат работы филиала вы будете считать хорошим? Какие у вас планы?

— Для того чтобы филиал работал с прибылью, достаточно иметь кредитный портфель в 700 млн — 1 млрд рублей. Миллиард на Вологодчине — это слишком малая цифра, чтобы его не выполнить. Ниша, я считаю, еще свободна. Главное, соблюсти правильный баланс: привлеченные средства, вклады, депозиты клиентов должны быть соизмеримы с кредитным портфелем банка.

Для открытия банк «РОСТ» выбрал два самых серьезных города — это Вологда и Череповец. В Вологде — филиал, в Череповце

у нас дополнительный офис, причем вполне полноценный, со всеми возможностями филиала. В Вологде филиалу открыт корреспондентский счет в расчетно-кассовом центре ГУ ЦБ РФ по Вологодской области, а это значит, что платежи клиентов исполняются в режиме онлайн.

В дальнейшем мы планируем открывать точки и в других городах области. В каждом из них можно будет открывать операционные кассы, дополнительные офисы. Есть очень перспективные города: Великий Устюг, Сокол — с достаточно хорошей инфраструктурой, предприятиями, организациями. Соответственно, куда расти — есть. **Р**



**ОАО БАНК «РОСТ»,
филиал в г. Вологде**
ул. Мира, 34
тел.: (8172) 76-25-66
www.rostbank.ru

Наша справка

Банк образован в 1993 году под именем АКБ «НЕФТЕК». Современное название — ОАО Банк «РОСТ» — получил в 2002 году. Помимо центрального офиса в Москве, сеть обслуживания и продаж кредитной организации насчитывает 40 подразделений, включая 26 филиалов (19 из них открыто в 2011 году). В ближайшие 5 лет банк планирует продолжить развертывание филиальной сети по городам России. На данный момент в банке работают свыше 1 тысячи сотрудников. Всего на обслуживании у кредитной организации находятся порядка 3 тысяч корпоративных и 20 тысяч частных клиентов.

Финансовые показатели банка «РОСТ» соответствуют его названию, в чем можно убедиться, зайдя на официальный сайт банка www.rostbank.ru. В 2012 году по совокупности этих показателей он был признан самым динамично развивающимся банком страны. Общая сумма нетто-активов банка в настоящее время составляет 25715281 тыс. рублей.

В начале 2012 года банк «РОСТ» вошел в ТОП-200 российских банков (138 место в рейтинге), а «Эксперт РА» повысило рейтинг кредитоспособности банка до уровня «А» — «Высокий уровень кредитоспособности», указав на стабильный прогноз по рейтингу. Банк «РОСТ» — участник Системы обязательного страхования вкладов (свидетельство № 681 от 24.02.2005.).

Летом 2013 г. должно состояться объединение кредитной организации и банка «Казанский» — крупнейшего в Татарстане. Это позволит банку «РОСТ» войти в первую банковскую сотню. По заявлениям руководства банка, политика слияний и поглощений будет продолжена. К 2014 году под брендом банка будет объединено более 50 филиалов и 200 точек продаж по всей стране.

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА РЯДОМ

ТЕКСТ: АННА АРТЕМОВА, ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА КОМПАНИИ

Слоган «Сбербанк. Всегда рядом» в наши дни имеет буквальное значение. Совершить те или иные банковские операции клиенты могут в любое время суток, находясь дома, в офисе, в дороге. Главное, чтобы под рукой был компьютер или мобильный телефон с нужным приложением. О том, как Сбербанк при помощи современных технологий делает жизнь своих клиентов более комфортной, рассказывает управляющий Вологодским отделением Олег ТИХОМИРОВ.



и дополнительные возможности. Какие?

— Наши клиенты могут заключить так называемый универсальный договор банковского обслуживания. И тогда список услуг, которые можно получать удаленно, значительно расширяется. Клиент может полностью контролировать свои финансовые дела на расстоянии в любое время суток. В частности, он может получать информацию не только по картам, но и по вкладам, текущим счетам; платить за услуги не только юрлицам, но и госучреждениям; осуществлять платежи по произвольным реквизитам, в том числе в стороннем банке.

подключить услугу «Автоплатеж». Пока она позволяет автоматически пополнять счет мобильного телефона, но скоро будет распространяться на все коммунальные платежи.

Пользоваться таким сервисом не только удобно, но и выгодно: оплата любых счетов через онлайн-банк осуществляется без комиссии, или ее размер минимален. В терминале и в кассе это делается только в отношении организаций, с которыми Сбербанк имеет договоры о сотрудничестве. А ставки по онлайн-вкладам выше, чем по обычным.

— У многих вологжан офис уже даже не в компьютере, а в мобильном телефоне. Чем может быть полезен сервис «Сбербанк-Онлайн» для таких клиентов?

— Если телефон подключен к Интернету, то при помощи мобильного телефона можно осуществлять все перечисленные банковские операции. А для удобства обладателей мобильных устройств на базе Android или iOS разработаны специальные бесплатные приложения «Сбербанк-Онлайн».

— Олег Николаевич, для многих вологжан, особенно для тех, кто всегда занят или крайне забывчив, онлайн-услуги банка — настоящая находка. Насколько велик сейчас список этих услуг?

— Каждый клиент Сбербанка, оформляя банковскую карту, автоматически получает право на предоставление основных услуг в режиме онлайн. Например, он может просматривать информацию по своим картам Сбербанка, получать данные о 10 последних операциях по ним, оплачивать услуги и кредиты, осуществлять переводы между картами Сбербанка...

— То, что онлайн-банк позволяет совершать операции со счетами, не отходя от компьютера, — это главное достоинство сервиса. А в чем еще он выигрывает по сравнению с другими способами платежей и переводов?

— Олег Николаевич, насколько популярен сейчас «Сбербанк-Онлайн» среди жителей Вологодской области?

— Сейчас этой услугой пользуются примерно 7% жителей области. По сравнению с Европой и США это

Оплата любых счетов через онлайн-банк осуществляется без комиссии, или ее размер минимален.

— Например, при перечислении денег списание со счета происходит моментально, а не в течение суток, как при использовании терминала. Пользоваться услугами онлайн-банка могут как частные лица, так и организации. В любое время при помощи сервиса Сбербанк-онлайн можно

немного, за рубежом сейчас через Интернет совершается 50–60% банковских операций. Думаю, года через два Россия выйдет на такой же уровень. Во всяком случае, Сбербанк стремится к этому, создавая удобные и выгодные условия для пользователей интернет-банкинга. **Р**

— Если есть основной набор услуг, значит существуют

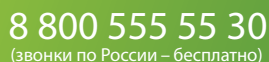


ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

МАЛОМУ БИЗНЕСУ теперь **легко!**



ВАШ БИЗНЕС ВСЕГДА НА ВЫСОТЕ



КАРЬЕРНЫЙ РОСТ ОБЕСПЕЧЕН

СТУДЕНТЫ ПРЕЗИДЕНТСКОЙ АКАДЕМИИ ПОПАЛИ В «КОМАНДУ ГУБЕРНАТОРА»

ТЕКСТ: ИРИНА АЛТАЕВА, ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

Восемь из десяти победителей конкурсного отбора в рамках проекта «Команда губернатора: Ваше будущее!» — студенты первого курса Вологодского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, обучающиеся по специальности «Государственное и муниципальное управление». Все победители с апреля этого года будут получать именную стипендию, предназначенную для оплаты учебы.



Умники и умницы

Для того чтобы понять, как студентам этого вуза удалось одержать столь убедительную победу в конкурсе областного масштаба, совершив экскурс в историю. Впрочем, экскурс совсем небольшой, уходящий в начало нынешнего 2012–2013 учебного года, когда в вологодском филиале Президентской академии, как обычно называют это учебное заведение, была впервые организована очная группа обучения по специальности

«Государственное и муниципальное управление». Ее студентами стали 22 человека: юноши и девушки из городов и районов области. Большинство из них закончили школы, которые сегодня принято называть элитными.

— Я уверена, что это вполне закономерный итог, — говорит директор вуза Светлана Старцева. — Уже с самого начала нам было понятно, что это неординарные абитуриенты, поскольку к моменту сдачи вступительных экзаменов практически

у каждого из них, кроме хорошей школьной учебы, был за плечами определенный опыт общественной работы и увлечения, которые нечасто встретишь у молодых людей этого возраста. Такие, например, как политология, психология, философия. Они инициативны, полны новых идей и четко понимают, чем хотят и будут заниматься после завершения учебы. Впрочем, во многом это обычные молодые люди, не чуждые интересам своих сверстников.

Но вот в чем они схожи, так это в осознанном выборе своей будущей профессии, что, к сожалению, присуще далеко не всем юношам (да и девушкам!), «обдумывающим житье».

Все — в команду губернатора

Когда в сентябре 2012 года в области стартовал проект «Команда губернатора: Ваше будущее!» и начался публичный конкурсный отбор кандидатов на целевую подготовку кадров для органов государственной власти как раз в сфере государственного и муниципального управления, первокурсники академии едва ли не всей группой включились в проект, понимая, что это именно их шанс. Главной миссией проекта является создание условий для выявления и продвижения талантливой молодежи и ее инновационной деятельности в органы государственной власти. С талантами и инновациями у этих ребят все в порядке, как и с успеваемостью, поэтому не приходится особо

удивляться столь убедительным результатам, которые они продемонстрировали. Об успеваемости мы упомянули совсем не случайно: хорошие оценки — одно из условий участия в конкурсном отборе.

Организатором и координатором конкурса выступил департамент государственной службы и кадровой политики. Объявляя его итоги, руководитель департамента Вячеслав Приятелёв, вне всякого сомнения, испытывал особую гордость: ведь именно в его бытность директором академии стартовал конкурс, и студенты-первокурсники активно включились в него именно с его «подачи».

— Мы, конечно, не сомневались, что студенты нашей Президентской академии окажутся в числе победителей, но результат превзошел даже самые смелые ожидания, — сказал Вячеслав Викторович. — Это еще раз подтверждает: мы не ошиблись, когда выбрали их из десятков абитуриентов, «штурмовавших» академию.

Есть идея!

В качестве методов оценки кандидатов (а всего в конкурсном отборе принимал участие 41 кандидат из различных вузов области) были использованы такие, как анализ (оценка) портфолио, проблемно-аналитическая деловая игра, экспресс-защита идей (инициатив), их общественная оценка. В качестве экспертов выступали руководители ключевых департаментов области и органов местного самоуправления. Кстати, важно отметить, что эксперты очень заинтересованно отслеживали работу конкурсантов, комментировали их идеи, отмечали плюсы и минусы, приглашали в свои департаменты для консультаций и совместной работы. Как отметил один из руководителей, «мы увидели в них инициативную и заинтересованную молодежь, готовую прийти на государственную службу через несколько лет».

Впрочем, кое-кто из победителей отбора себя на этой службе уже попробовал. К примеру, Антон Соколов в школьные годы участвовал в проекте мэрии Череповца и стал молодежным мэром города. На этой непростой должности ему приходилось заниматься законодательскими инициативами, разработкой нормативных документов, мероприятий для города, поэтому его участие в конкурсном отборе и победа в нем стали вполне логичным событием на том пути, который он для себя избрал.

У его однокурсника Константина Берсенева есть масса идей, направленных на поддержку молодых предпринимателей, так что конкурс стал для него удачной возможностью как минимум заявить об этих идеях. Агентство, которое он планирует создать, будет оказывать консалтинговые услуги молодым людям, желающим реализовать себя в этой сфере, а также кадровые услуги в подборе инициативных работников для молодых предпринимателей и фирм, имеющих скромный бюджет. Кроме того, говорит он, есть планы заниматься вопросами трудоустройства безработных. Бизнес-план уже разработан и в ближайшее время Костя планирует начать его реализацию. Относительно участия в конкурсе он признается: «Было, конечно, трудно, но интересно. В ходе деловой игры нам предложили проблему, которую нужно было решить, например, по реформированию системы государственного управления. Предложения каждого члена команды о том, как это можно сделать, оценивали эксперты. Мало было предложить ту или иную идею, ее нужно было еще и защитить.»

Проект еще одной победительницы — студентки академии Валерии Евдокимовой (кстати, она набрала максимальное среди всех претендентов количество баллов по итогам конкурсному отбору) называется «Вологда-гайд». Он направлен на преобразование в сфере культуры, конкретнее — туризма. В частности, если мы все правильно поняли, Валерия предлагает снабдить соответствующим штрих-кодом (или QR-кодом) вологодские памятники культуры — будь это храм, картина, экспонат в музее или любое иное архитектурное или скульптурное сооружение, имеющее историческую и культурную ценность. Достаточно будет поднести к штрих-коду считывающее устройство (оно может находиться в вашем мобильнике или планшете), и вы будете перенаправлены на ссылку в Интернете, где можно будет получить достоверную и исчерпывающую информацию по этому объекту. Естественно, проект предусматривает и создание соответствующего Интернет-портала по всем вологодским достопримечательностям, где всю эту информацию можно будет найти. Так что, если этот проект будет реализован, экскурсовод нам, скорее всего, не понадобится. Более того, каждый из нас в любой момент сам может стать экскурсоводом.



Валерия уверена: «Это абсолютно реальный проект, его реализация уже началась в некоторых российских городах, и почему бы Вологде не войти в их число?»

Мы поинтересовались у Валерии, что предполагало портфолио, которое должны были представить все конкурсанты, ведь, как правило, это понятие мы больше связываем с модельным бизнесом. Выяснилось, что в данном случае речь идет о некой визитной карточке, где кандидат представляет круг своих интересов, достижений в учебе, побед на конкурсах и олимпиадах, а также эссе о своем видении работы чиновника.

Вы — наша надежда!

Дипломы победителям конкурса вручил лично губернатор области Олег Кувшинников. Обращаясь к молодым людям, он не стал скрывать, что сегодня его как главу региона далеко не всегда устраивает то, как работают государственные и муниципальные служащие: «Я часто бываю в районах области и могу сказать, что нередко чиновники не понимают, в чем состоит их обязанность, они лишены инициативы и творческого подхода к своей работе. В вас мы видим наше будущее и надежду на обновление государственной и муниципальной власти!»

Глава региона пообещал ребятам поддержку в реализации их идей, содействие в карьере, подчеркнув при этом, что и в дальнейшем все зависит от каждого из них, ведь пока они преодолели только первый этап. Впереди у них следующий — образовательный этап проекта, который продлится до конца их учебы в вузе, до 2016 года. Именно тогда им предстоит заступить за финальную черту проекта — прийти в качестве полноценных служащих в органы власти Вологодской области. **Р**

ФУНДАМЕНТАЛЬНО

ПРЕДПРИЯТИЕ «ВОЛОГДАОБЛСТРОЙЗАКАЗЧИК» ОТМЕЧАЕТ 50-ЛЕТИЕ

ТЕКСТ: АННА АРТЕМОВА, ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

На счету ГУП Вологодской области «Вологдаоблстройзаказчик» свыше 1500 построенных объектов. Здесь сегодня трудится дружный коллектив профессионалов, который знает историю предприятия и внедряет в жизнь современные разработки в области проектирования и строительства. О том, что сделано за 50 лет, и о том, что планируется сделать, рассказывает директор ГУП Вологодской области «Вологдаоблстройзаказчик» Николай ПРОНИН.



— Николай Васильевич, предприятие с 50-летней историей — это практически история Вологодской области? Расскажите, как это было.

— Создание Управления капитального строительства облисполкома в июле 1963 года обуславливалось увеличением объемов строительно-монтажных работ в Вологодской области и необходимостью организации работ заказчика на профессиональной основе. Период работы УКСа облисполкома с 1963 по 1991 годы характеризуется своей стабильностью, наращиванием объемов работ. В ходе строительства

любого объекта возникало множество разных вопросов, но все они решались, и объекты, а это в основном школы, детские сады, клубы, дома культуры, больницы и поликлиники, гостиницы, жилые дома и инженерные сети, вводились в эксплуатацию в срок и начинали свою самостоятельную жизнь.

Период с 1991 года, а это период «перестройки», когда строительную отрасль охватил экономический кризис, наложил свой отпечаток на работу предприятия. Но потенциал предприятия позволил плавно войти в другие экономические отношения, совершенствуя свою структуру, активизируя инвестиционную деятельность.

Совместно с коммерческим банком «Традиция» впервые за многие годы наше предприятие начало заниматься векселями, товарным обменом для обеспечениястроек строительными материалами. В связи с ростом инфляции процентные ставки по кредитам зашкаливали за 200%, необходимо было своевременно вносить изменения в ценовую политику, т. к. без этого коммерческая деятельность предприятия могла привести к банкротству. Расширив сферу своей деятельности, а это подрядная деятельность, риэлторская деятельность, архитектурное проектирование, реставрация и ремонтно-реставрационные работы на памятниках истории и культуры областного и федерального значения, расположенных на территории г. Вологды и Вологодской области.

Любое время накладывает свой отпечаток на работу тех или иных предприятий. Не обошло оно стороной и наше госпредприятие. Усиление конкуренции на рынке оказания услуг заказчиков, в подрядной деятельности, в проектировании,

то, чем в настоящее время занимается госпредприятие, требует повышенного внимания всех специалистов к исполнению служебных обязанностей, к исполнению самых простых поручений. На предприятии никогда не забывают, что самым главным в работе является человек со своими чертами характера, привязанностями, которые нужно развивать и совершенствовать на пользу коллектива, на конечный итог работы.

— За 50 лет работы «Вологдаоблстройзаказчик» строил разные объекты — от жилых домов до зоосада. Николай Васильевич, давайте составим список из нескольких названий — объекты особой гордости, скажем так.

— Боюсь, что несколькими пунктами мы не обойдемся. Очень много объектов было у нас в работе, каждый со своими особенностями, я бы даже сказал — со своей историей. Яркий пример — поликлиника в селе Талицы Кирилловского района. Заказ был такой. В итоге получилась поликлиника, больница, пищеблок и дом для престарелых. Потому что мы сразу поняли, что селу не нужна поликлиника на 150 мест. А вот больница и место, где могут временно жить пожилые люди, нужны. Ведь зимой там из некоторых деревень не выбраться и к ним не доехать, вот старики и перебирались в Талицы на зимовку. В Сямже в 90-е годы появилась не просто аптека, а здание, где помимо аптеки разместился военкомат, налоговая, небольшая гостиница и продовольственный магазин. Отдельная история — онкодиспансер в Вологде. 7-этажный корпус строили в 90-е годы, когда не было ни денег, ни материалов. Работали зачетами.

Объект сдали. А вообще, работая 38 лет в «Вологдаоблстройзаказчике», мне с коллегами удалось поучаствовать в строительстве 58 больниц и поликлиник.

Из 10-ти бассейнов, которые сейчас есть в Вологодской области (я имею в виду только крупные объекты), 5 — наша работа. Из 5-ти ледовых арен — 2 строили мы. Кстати, такие объекты характеризуют состояние общества: если людям требуются места для отдыха и укрепления здоровья, значит, общество «доросло» до этого.

Я с гордостью могу сказать о том, что более чем из 100 школ, которые мы построили за 50 лет, ни одна не закрылась. В Устье-Кубенском мы построили первую в Вологодской области цифровую школу. В Шексне в итоге получилась не просто школа XXI века, а целый комплекс — с бассейном и стадионом.

Из сотен построенных нами объектов не выбрать главные, лучшие. Они все являются главными для работников предприятия, которые имели отношение к их появлению, и для жителей тех районов, где эти объекты находятся.

— **Первая цифровая школа, первый зоосад. А в чем еще «Вологдаоблстройзаказчику» приходилось быть первопроходцем?**

— В 2007 году мы строили санаторий «Леденгский» в Бабушкинском районе и сделали там уникальную котельную, каких до сих пор нигде не появлялось. Система работает на опилках с влажностью 60—65%. Проект котельной подготовило оборонное предприятие Костромской области, с которым тогда сотрудничал «Вологдаоблстройзаказчик». Тогда этот проект казался идеей из будущего — и топливо, которое раньше вообще считалось не топливом, а отходами производства, и оператор, который ходит по объекту в белом халате и контролирует полностью автоматизированный процесс. Но все стало реальным — котельная работает и сегодня.

— **Строительная отрасль считается индикатором экономики и не только ее. Все, что происходит в социальной, финансовой, политической сфере сразу сказывается на строителях. Ваша компания имеет солидный опыт. Вы научились прогнозировать**

ситуацию, заранее готовиться к переменам?

Я думаю, что устойчивость предприятия на строительном рынке связана с множеством факторов, прежде всего, с умением оценивать текущую ситуацию и прогнозировать ее изменение на основе актуальной и достоверной информации. В этом помогают деловые связи и добрые отношения с коллегами по бизнесу, основанные на хорошей деловой репутации предприятия как ответственного и верного своему слову делового партнера. Кроме того, на основе нашего многолетнего опыта работы в строительстве мы научились грамотно оценивать риски и минимизировать их за счет различных инструментов: использования различных источников финансирования, параллельной работы по нескольким направлениям. Так, например, в период кризиса 2008 г. вся строительная отрасль Вологодчины испытала серьезный удар: потенциальные дольщики не могли получить ипотечные кредиты и выплатить уже имеющиеся, а строители были связаны уже имеющимися обязательствами по графикам строительства домов перед банками и дольщиками, в связи с чем было заморожено множество объектов, строительные компании разорвались одна за одной. В то же время ГУП Вологодской области «Вологдаоблстройзаказчик» достаточно безболезненно пережило этот период, поскольку заблаговременно постаралось выиграть на торгах большой пакет государственного и муниципального заказа, пусть менее выгодного, чем строительство жилья, зато планомерно и своевременно финансируемого, что позволило выполнить свои обязательства как по заключенным контрактам с государственными заказчиками, так и на основе полученной прибыли завершить строительство жилья.

— **Как вы оцениваете качество строительных работ в наши дни? В погоне за количеством не страдает ли качество? И как «Вологдаоблстройзаказчик» контролирует этот процесс?**

— Качество построенных сооружений характеризуется соотношением количества жалоб и квадратных метров жилья. Что касается предприятия «Вологдаоблстройзаказчик», то на нас жалуются редко, и мы находимся на 1—2 месте в области по качеству вводимого жилья. Жилье

строится и сдается с полной отделкой. Поскольку наше предприятие много лет назад начинало как заказчик, то строгий подход к делу мы сохранили.

— **Николай Васильевич, каким вы видите свое предприятие пусть не через 50, а хотя бы через 10 лет?**

— Полагаю, что ГУП Вологодской области «Вологдаоблстройзаказчик» в том или ином виде будет существовать и через 10, и, возможно, через 20 и 50 лет. Конечно, возможно его преобразование в более современную организационно-правовую форму, например, акционерное общество, но, тем не менее, потребность в государственном предприятии как исполнителе части функций региональной государственной власти на строительном рынке будет иметься всегда. Думаю, что через десять лет предприятие обновится организационно, будет более комплексным: помимо традиционного преимущественного оказания услуг технического заказчика, будет активно развиваться строительный поток и проектно-изыскательская группа. Возможно, предприятие выйдет на новые рынки близлежащих регионов — Ярославской, Архангельской, Ленинградской областей, Санкт-Петербурга. Вместе с тем, считаю, что ориентация на работу с государственным и муниципальным заказом сохранится. **Р**

Наша справка

За 50 лет работы предприятие «Вологдаоблстройзаказчик» построило свыше 1500 объектов. Среди них: первая в Вологодской области цифровая школа в Устье-Кубенском, здание областного Драматического театра, здание Правительства области, здание ГУ Банка России по Вологодской области, спортивный комплекс с ледовой площадкой в Шексне, зоосад в Великом Устюге, учебно-спасательный центр «Вытегра», здание вологодского городского суда.

Итого: 408 жилых домов, 144 школы, интерната, детских дома, более 70 больниц и поликлиник, 19 детских садов, 7 типографий, 4 асфальтовые взлетно-посадочные полосы, здание аэропорта в г. Вологде, сотни километров инженерных сетей и т.д.



**СТРОИТЕЛЬНЫЙ
КОМПЛЕКС
ВОЛОГОДЧИНЫ**

НАМ ИСПОЛНИЛОСЬ 4 ГОДА!

Уважаемые коллеги!

НП «СРО «Строительный Комплекс Вологодчины» 14 мая отмечает 4 года с момента получения статуса саморегулируемой организации. Партнерство стало первой в Вологодской области и седьмой в России СРО, основанной на членстве лиц, осуществляющих строительство.

За это время мы прошли непростой путь становления и налаживания работы в условиях постоянно изменяющейся нормативно-правовой базы. Преодолев все трудности и объединив свой опыт, цели и интересы, мы превратились в крепкое объединение профессионалов. Главным принципом нашей общей работы по-прежнему остается безукоризненное выполнение всех требований

и стандартов саморегулирования и обеспечение максимальной взаимоподдержки каждого из наших членов.

В наш общий праздник мы искренне желаем всем нашим организациям успехов в профессиональной деятельности. Пусть она всегда будет экономически эффективной и обеспечивающей развитие вашего бизнеса!

Уверен, что все задуманное мы сможем реализовать качественно и эффективно, подтверждая репутацию сильного и профессионального строительного сообщества!

*П. М. КУДРЯВЦЕВ,
руководитель Правления НП «СРО «СКВ»*

НАШИ ОРГАНИЗАЦИИ О НАС

«Налаженность и прозрачность работы, высокий профессиональный уровень сотрудников, оперативность и готовность решать любые, даже самые сложные задачи в кратчайшие сроки — все это лучшие любых слов характеризует НП «СРО «Строительный Комплекс Вологодчины» не только как надежного партнера, но и как организацию, действительно вносящую огромный вклад в наше общее дело».

*В. Т. КОМАРОВ, директор
ООО фирма «Прокатмонтаж-1»*

«Хочется отметить высокую компетентность и профессионализм сотрудников НП «СРО «СКВ», оперативное взаимодействие, возможность получения консультаций и рекомендаций по любым возникающим вопросам».

*В. П. АНТОНОВ, директор МКУ «Управление
капитального строительства и ремонтов»*

«При выборе саморегулируемой организации в области строительства наше предприятие основывалось на следующих принципах: надежность, компетентность сотрудников и репутация членов СРО. Всем этим критериям в полном объеме соответствует НП «СРО «СКВ», в которой сотрудники готовы в любой момент ответить на все интересующие вопросы и дать ценные рекомендации. Высокая организованность и готовность реагировать на обстоятельства являются основными показателями профессионализма работников Партнерства».

*В. Ф. ЛЕВИН, генеральный директор
ООО ВОП «Вологдаоблагроинвестстрой»*

«Хочется отметить внимание специалистов к проблемам членов Партнерства, их нацеленность на сотрудничество, оперативность. В лице НП «СРО «СКВ» наша компания приобрела надежного помощника и советчика, совместная работа с которым приносит ощутимую помощь и способствует успешному развитию нашего бизнеса».

Н. Н. СИЛАНТЬЕВ, директор ООО «Вологдаагросстрой-Сервис»

ОСНОВА РАЗВИТИЯ

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНА

Выпуск №2

Правительство области опробует новые каналы коммуникации с гражданским обществом — в конце апреля уже второй раз за последнее время губернатор провел «твиттер-брифинг», и в этот раз сессия вопросов и ответов была посвящена инвестиционному и предпринимательскому климату на территории региона. «Сегодня область не может вкладывать деньги в развитие производств, но мы готовы поддерживать инвесторов с помощью различных экономических схем, гарантий, налоговых преференций. Тема непростая, но интересная, я готов ответить на любые вопросы», — отметил Олег Кувшинников перед началом брифинга.

На все вопросы ответить не удалось: время онлайн-встречи позволило коснуться только 40 из более чем ста присланных сообщений. На остальные вопросы отвечали уже позже сотрудники «Корпорации развития». Что интересует вологжан? Как выяснилось, очень широкий круг вопросов: массовый уход бизнеса в тень в связи с ростом обязательных страховых выплат, необходимость более тщательной регламентации проверок надзорных органов, непрозрачность критериев эффективности работы органов власти, совершенствование механизмов поддержки малого и микробизнеса, начинающих предпринимателей...

Из этого перечня можно было бы сделать вывод, что на уровне общественного мнения инвестиционный климат в регионе оценивается невысоко. А вот эксперты, похоже, думают иначе. Недавно проведенное деловым изданием «Секрет фирмы» исследование «100 лучших городов России» показало, что Вологда и Череповец существенно продвинулись по целому ряду социально-экономических показателей. Авторы исследования сравнили более 160 российских городов с населением свыше 100 тыс. человек по таким критериям, как доходы бюджета (в расчете на 1 жителя), покупательная способность (оборот розничной торговли), объем производства, инвестиции в основной капитал, число юридических лиц (на 1 тыс. человек). В итоге два крупнейших города Вологодской области попали в первую половину списка: Череповец на 18-е место, а Вологда на 41-е, причем в прошлом году оба города были на 10 пунктов ниже. Хочется надеяться, что в следующем году анализ статистических данных и опрос экспертов покажет дальнейший рост — предпосылки, судя по деятельности областного Правительства и различных институтов развития, для этого есть.

АЛЕКСАНДР ГОРДЕЕВ: «МЫ ОТКРЫТЫ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ СЕРЬЕЗНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ»

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЫЦЕВ,
ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ ВОЛОГОДСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА

В конце марта этого года Администрация Вологодского района при поддержке «Корпорации развития Вологодской области» провела очередной инвестиционный форум, уже четвертый по счету. Мы задали главе муниципалитета Александру ГОРДЕЕВУ ряд вопросов, чтобы определить, насколько слова об эффективной инвестиционной политике на местах соотносятся с конкретными делами.



— На открытии форума вы заявили, что Вологодский район является одним из наиболее привлекательных районов области с благоприятным инвестиционным климатом. Кроме близости к областной столице, какие еще факторы делают район привлекательным для инвесторов?

— Выгодное транспортно-географическое положение — не единственное наше

преимущество. Богатая и хорошо изученная минерально-сырьевая база, огромные туристско-рекреационные ресурсы, стратегические запасы питьевой воды, высокий трудовой и культурный потенциал — перечислять можно долго...

Для удобства инвесторов территориально мы разделили район на несколько зон, каждая из которых имеет свои условия для развития: «Зона градостроительного развития», обусловленная

близостью к городу Вологде; «Зона субурбанизации» — развитие малоэтажного и дачного строительства; «Кубенская рекреационная зона» — территория перспективного рекреационного освоения; «Многофункциональная производственно-селитебная зона» отведена для создания крупных предприятий; «Северо-западная зона», обладающая потенциалом развития по нескольким направлениям — от АПК до туризма.

— В чем, на ваш взгляд, главный эффект от проведения мероприятий, подобных прошедшему форуму?

— На форумах 2010–2011 годов мы представили более 30 инвестиционных площадок, половина из которых уже нашли своих инвесторов и находятся в стадии реализации. Проведение в жизнь инвестиционных проектов для нас — это, прежде всего, занятость населения. Благодаря проведенной работе в 2012 году создано более 200 новых рабочих мест. Кроме того, в местный бюджет дополнительно поступило 4,5 млн рублей налоговых платежей.

Конечно, реализованных проектов, возможно, могло быть и больше, но мы работаем в тех правовых условиях, которые заданы федеральным законодательством и не можем от них отступать.

В районе назначен инвестиционный уполномоченный — это мой заместитель Светлана Суровцева, создана рабочая группа по развитию инвестиционного потенциала

Вологодского муниципального района. В нее вошли главы всех сельских поселений района, в которых, в свою очередь, назначены специалисты, курирующие соответствующие вопросы. Рабочая группа района работает в постоянном контакте и с «Корпорацией развития», и с Правительством области. «Инвестиционный паспорт» района регулярно обновляется, информация об инвестиционных площадках, имеющихся в районе, размещена на официальном сайте района (www.volaion.ru — прим. ред.). Так что мы всегда помогаем потенциальным инвесторам, если это в наших силах и в нашей компетенции.

— **Каковы главные достижения по прошедшему недавнему форуму «Вологодский район приглашает инвесторов»?**

— В этом году на форуме нами было представлено 24 инвестиционных проекта и 3 бизнес-идеи, с 20 из них можно ознакомиться на сайте района, остальные находятся в разной стадии реализации.

Все проекты достаточно перспективные, но я бы остановился на двух, на мой взгляд, самых ярких. Первый — это строительство завода по сборке самолетов малой авиации на базе аэродрома ДОСААФ в поселке Труфаново. Это уникальный проект не только для региона, но и для страны в целом. Можно иронизировать по поводу «кукурузников», но ведь малое авиастроение, так необходимое нашему сельскому и лесному хозяйству, фактически отсутствует в России.

Второй проект — строительство кирпичного завода вблизи поселка Кипелово, трехстороннее соглашение о сотрудничестве по которому было подписано на последнем форуме. Совместно с инвестором «Корпорация развития Вологодской области» и Администрация района провели серьезную проработку проекта по запасам и качеству месторождений глины, которая используется при производстве кирпича, изучили возможные варианты размещения данного вида производства на территории района. В нашей области на сегодняшний день действуют всего два завода по производству керамического кирпича, при этом их продукция обладает высокой стоимостью. Производимого кирпича явно недостаточно

для закрытия потребностей строительства на территории области, керамический кирпич завозится из соседних областей. Мы рассчитываем на то, что результаты работы нового предприятия окажутся

весьма успешными, а проведенный форум, рассчитанный на диверсификацию экономики, привлечет в район новых инвесторов для реализации промышленных инвестиционных проектов. **BB**

ВНЕШНИЕ СВЯЗИ

В апреле этого года «Корпорация развития Вологодской области» приняла участие не только в проведении IV Инвестиционного форума Вологодского района. Главным направлением ее активности стало налаживание контактов с другими регионами и странами. Так, в средствах массовой информации широко освещалась поездка российской делегации (в ее составе был и руководитель «Корпорации развития» Алексей Кожевников) на международную выставку в Ганновер (подробнее о деловой части визита читайте на С. 8).

Кроме того, в числе представителей более чем 50-ти регионов России Алексей Кожевников принял участие в «Первом форуме институтов развития». Он проходил в начале месяца в Екатеринбурге по инициативе «Корпорации развития Среднего Урала» при поддержке Правительства Свердловской области и федерального Агентства стратегических инициатив. «Организаторы мероприятия предложили мне выступить с докладом о системе работы Корпорации развития Вологодской области, — рассказывает о поездке Алексей Кожевников. — Не скрою, нам приятно, что наш опыт отметили как весьма интересный». На форуме речь шла, главным образом, об инструментах стимулирования региональной экономики, институтах развития, выступающих своеобразным мостом между властью и бизнесом. Участники форума обсудили различные подходы к решению задач и поделились проблемами, главная из которых — отсутствие единого законодательно закреплённого статуса институтов развития.

Также в апреле в представительстве МИД в Санкт-Петербурге состоялась встреча губернатора Вологодской области с руководителями консульских учреждений. На ней глава «Корпорации развития» презентовал наш регион, его

инвестиционный климат и проекты. Среди слушателей были представители из США, стран Европы и Азии — всего 25 человек. По словам членов вологодской делегации, генконсулы проявили огромный интерес к нашему краю.

Ну, а в настоящее время в «Корпорации развития» готовятся к проведению Международной конференции под названием «Развитие деревянного домостроения в России: перспективы, инновации, архитектурные решения», которая состоится в Вологде с 30 мая по 1 июня этого года. Кроме того, в эти дни пройдет XVI выставка «Свой дом», форум «Инвестиции и инновации в сфере деревянного домостроения и деревопереработки» и ряд других мероприятий. Ожидается, что их участниками станут порядка 200 человек, в том числе иностранные граждане. Организаторами мероприятия, помимо «Корпорации развития Вологодской области», выступают областная «Ассоциация деревянного домостроения» и Департамент строительства и ЖКХ области. Как рассказал директор ассоциации Сергей Шкакин, параллельно с форумом и выставкой, которые расположатся в «Русском доме», в Вологодском строительном колледже пройдет семинар «Международное сотрудничество в сфере профессионального и дополнительного профессионального образования»: «Мы ознакомим гостей конференции с работой Ресурсного центра по профессиональной подготовке кадров для малоэтажного домостроения в городе Сокол. Также участники мероприятия смогут ознакомиться с выставкой архитектурных работ по реставрации и инноваций в сфере деревянного зодчества. На выставочной площадке «Вологодской слободы» будут проводиться мастер-классы, различные семинары». Однако всех подробностей организаторы пока раскрывать не стали, призвав всех интересующихся следить за новостями и анонсами.

«ЛЕСНАЯ ПОЛЯНА» — КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК С ПЕРСПЕКТИВОЙ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ, ФОТО: ИЗ АРХИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

В прошлом выпуске «Основы развития» мы познакомили читателей с интересным инвестиционным проектом, который реализуется на территории Вологодского района. «Лесная поляна» — это проект комплексной компактной застройки вблизи областной столицы. Мы узнали подробности об этом проекте в беседе с директором ООО «УК «Лесная поляна» Владимиром КАЛИСТРАТОВЫМ.



— Мы создавали проект «Лесная поляна» с нуля, где впервые воплотили идею современного коттеджного поселка подобного масштаба на территории области. Уже пройдены основные важные этапы реализации этого инвестиционного проекта, путь от идеи проекта до согласования во всех инстанциях занял значительное время. Многие еще предстоит сделать, однако нами достигнуто большинство поставленных целей, и на сегодняшний день мы готовы представить наш проект перед широкой аудиторией.

— Почему силы и средства было решено вложить именно в коттеджный поселок?

— Вы, наверное, не будете спорить, что развитие индивидуального жилищного строительства в Вологодском районе — заметная тенденция, это один из наиболее перспективных видов бизнеса. Но сейчас этот процесс идет во многом стихийно. Нам захотелось стать первыми в регионе, кто воплотит в жизнь столь уникальный по масштабам и глубине проработки

проект коттеджной застройки. К тому же не будем забывать, что на Западе уже давно популярно обустройство постоянного места жительства за городом с сохранением всех преимуществ городской жизни (инфраструктура, коммуникации, Интернет и т. п.).

— Что в настоящее время уже построено?

— Мы представляем покупателям и партнерам план застройки первой очереди (см. иллюстрацию — прим. ред.), планы второй и третьей очереди находятся на стадии разработки. План застройки первой очереди включает 112 земельных участков, из которых на данный момент продано уже 107. Утверждены названия улиц и номера домов коттеджного поселка.

— Каковы основные конкурентные преимущества этого проекта? Ведь вы сами сказали, что сейчас многие вологжане строятся или планируют строиться за городом.



Что их должно привлечь в «Лесную поляну»?

— Я бы выделил несколько основных преимуществ комплексной застройки. Во-первых, близость к городу, транспортная доступность. Коттеджный поселок находится в 11 км от Вологды по Старомосковскому шоссе и граничит с селом Первомайское. Рядом находится п. Грибово с уже развитой инфраструктурой. Во-вторых, это статус земель. Все земельные участки имеют вполне определенный юридический статус — это земли населенных пунктов. Законодательно разрешенное их использование — размещение объектов индивидуального жилищного строительства. Для земель сельхоз назначения такое использование невозможно. На каждый участок получены свидетельства о праве собственности и кадастровые планы. Все это гарантирует юридическую чистоту сделок с будущими жильцами.

Немаловажный фактор — наличие жизненно важных коммуникаций. Нами получены технические условия на все коммуникации, разработаны и утверждены все соответствующие проекты, а газовые и электрические сети уже проведены.

Далее, несмотря на близость к городу и шоссе, поселок расположен в экологически чистой местности. Территория «Лесной поляны» окружена лесополосой, закрывая поселок от автотрассы. Согласно геологическим изысканиям, проведенным на его территории, вода здесь имеет высокие качественные характеристики, соответствует санитарным нормам, полезна для здоровья и подходит для постоянного употребления.

Эта территория имеет также и историческую, религиозную ценность. Село Первомайское, а в прошлом деревня Никола, возникло еще в середине XVII в. Тогда же была основана Николаевская Кузнецовская церковь, разрушенная в советское время. В планах развития поселка предполагается строительство новой церкви Святого Николая Чудотворца, часовни со звонницей, а также воскресной школы. В настоящий момент рядом с этим местом установлен поклонный крест.

Наконец, у нас одни из самых доступных цен на рынке — от 30 до 35 тыс. рублей за 100 кв.м.

— Вы продаете только участки, или еще и дома?

— Конечно, наша компания предлагает не только приобретение земельных участков, но и строительство жилых домов по доступным ценам. Покупая участок с подрядом, вы можете быть уверены в качестве исполнения вашего дома: от разработки индивидуального проекта до сдачи дома под ключ. Строительство выполняется в запланированные сроки, мы гарантируем исполнение всех обязательств в соответствии с договором.

Мы предлагаем строительство типовых и индивидуальных жилых домов, домов блокированной застройки на две семьи и таунхаусы. Выбор за вами.

— А магазины и прочую социальную инфраструктуру будете строить?

— Общая площадь коттеджного поселка составляет 65 Га. Естественно, сразу ее не застроишь. В первую очередь запланировано строительство 112 коттеджей, во вторую — это 180 коттеджей, наконец, на третьем этапе — еще 200 домов. Параллельно с их возведением предполагается развитие инфраструктуры поселка: запланировано строительство магазина, хлебопекарни, аптеки, детского сада, детской площадки, стадиона, медицинского центра, где будет принимать врач общей практики, педиатр, стоматолог.

Для второго и третьего этапа застройки необходимо возведение дорог и проведение газопровода. Поскольку развитие индивидуального жилищного строительства такого масштаба имеет большое значение для Вологодского района, мы просим районные и областные органы власти обратить внимание на наш проект и поучаствовать в софинансировании дорожного благоустройства и газификации коттеджной застройки последующих этапов. Данный проект требует инвестиций не только с нашей стороны, но и со стороны властей. **Р**

Закон «О регулировании инвестиционной деятельности» принят

Комментарий депутата ЗСО Виктора Леухина:



Разговор о стимулировании предпринимательской активности, в том числе и в строительной сфере, ведется давно. Насколько мне известно, в законодательные и исполнительные органы власти время от времени обращались застройщики о проведении зачетных схем: мы строим или ремонтируем дорогу, прокладываем коммуникации, а государство освобождает нас за это от части налогов. Государственные органы выступали и выступают против таких схем, поскольку, во-первых, они непрозрачны, а значит, по определению имеют коррупционную составляющую. Во-вторых, налоги, уплачиваемые предпринимателями государству, расщепляются и «уходят» в бюджеты разных уровней. А это значит, что налоговые послабления инвесторам областная власть имеет возможность сделать на своем, региональном уровне. Мы это видим, к примеру, в Шекснинском индустриальном парке, где несколько лет назад был введен локальный льготный налоговый режим.

Совсем недавно Законодательным собранием области принят закон «О государственном регулировании инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, на территории Вологодской области и о внесении изменений в отдельные законы области». Согласно этому документу, для небольших инвесторов предусмотрена рассрочка по налоговым платежам, льгота по транспортному налогу, льгота по налогу на имущество. Замечу, что льгота будет предоставляться не для всех, а только для тех, кто собирается открыть новое предприятие и вкладывать деньги в развитие бизнеса. Важно, чтобы проект получил статус приоритетного. Бизнес-проекты по инвестициям до 100 млн рублей, претендующие на льготы, будут рассматриваться ежеквартально.

Думаю, этот закон, направленный на улучшение инвестиционного климата для малого и среднего бизнеса, будет неплохим стимулом для оживления предпринимательской деятельности в нашем регионе.



УК «Лесная поляна»:

Тел.: (8172) 500-731, 500-721, 503-731, 503-732

www.lespol11.ru

ПАРТНЕРСТВО. РАЗВИТИЕ. ПЕРСПЕКТИВЫ

ТЕКСТ: АННА КАРПОВА

Межрегиональный деловой форум с таким названием пройдет в Череповце 23—24 мая 2013 года. Его проведение приурочено к празднованию Дня российского предпринимательства — государственного праздника, который ежегодно отмечают в стране в конце мая. В Череповце уже стало традицией награждать в этот день наиболее активных представителей бизнес-сообщества, которые своей деятельностью вносят вклад в социальное, экономическое и культурное развитие города.

И все же для бизнеса не менее важным, чем награды, является содействие развитию деловых связей, помощь в продвижении своей продукции, внедрении новых механизмов развития. Для решения этих задач в Череповце ежегодно организуются деловые мероприятия. В 2013 году наиболее крупным среди них станет форум «Партнерство. Развитие. Перспективы».

«Мы отмечаем, что число участников деловых мероприятий постоянно растет. Интерес к ним проявляют не только предприниматели Вологодской области, но и других регионов Центра и Северо-Запада России. Частыми гостями в последнее время становятся представители зарубежных стран. Такой интерес легко объяснить: череповецкие предприниматели очень активны в поиске новых деловых связей. Они не только хотят найти партнеров, но и готовы делиться своим опытом», — говорит Оксана Андреева, директор НП «Агентство Городского Развития», которое выступает организатором делового форума.

Что ждет участников форума в 2013 году? Одна из основных тем — это развитие взаимоотношений между малыми и крупными предприятиями. Работа по формированию новых механизмов такого сотрудничества началась еще в 2012 году, когда по инициативе губернатора области и руководителей крупных и малых предприятий на сайте НП «Агентство Городского Развития» стартовал проект «База заказов крупных промышленных предприятий Вологодской области». Партнерами проекта стали ОАО «Северсталь», ЗАО «ФосАгро», ОАО «Северсталь-Метиз» и другие — всего 14 крупных предприятий области. База включает в себя информацию о заказах крупных предприятий,

каталог земельных участков и производственных помещений, сдаваемых в аренду малому бизнесу.

Практика показала, что ежемесячно около тысячи индивидуальных предпринимателей обращаются к этой базе в поисках новых заказов и возможностей для продвижения своего бизнеса. Очевидно, что имеется большой потенциал развития подобного взаимодействия, о чем говорит опыт других регионов и растущая заинтересованность крупных и малых предприятий в сотрудничестве.

Для решения этих вопросов в рамках форума пройдет круглый стол «Практические вопросы взаимодействия крупного, среднего и малого бизнеса». В форме активного диалога представители компаний смогут обсудить действующие инструменты взаимодействия и сформировать четкие предложения, направленные на интенсификацию такого сотрудничества.

В программу делового форума включен круглый стол «Развитие межрегионального и международного делового сотрудничества», участники которого смогут познакомиться с потенциалом ряда экономически развитых регионов

России (в частности, Калужской и Ульяновской областей), узнают о том, как построить международные деловые связи, какие структуры в Вологодской области могут им в этом помочь. Задача организаторов — не просто рассказать о том, насколько важно такое взаимодействие для бизнеса, но и показать конкретные инструменты и способы его развития.

В течение двух дней для участников будет работать выставка «Институты поддержки и развития малого и среднего бизнеса». На ней предприниматели смогут познакомиться с частными и государственными формами поддержки бизнеса. Отдельная часть выставки будет посвящена описанию перспективных инвестиционных проектов Вологодской области.

Завершит форум торжественный прием мэра города в честь праздника, на котором предприниматели города, а также победители и участники ежегодного городского конкурса «Бизнес нового поколения. Социальные инвестиции бизнеса» получат награды от губернатора, мэра города и награды, учрежденные общественными объединениями предпринимателей. **Р**

Деловая программа форума 23 мая 2013 года

10.00 — торжественное открытие форума и выставки «Институты поддержки и развития малого и среднего бизнеса»;

10.45 — круглый стол «Практические вопросы развития малого, среднего и крупного бизнеса»;

14.00 — круглый стол «Развитие межрегионального и международного делового сотрудничества».

Мероприятия пройдут во Дворце культуры металлургов, г. Череповец, ул. Сталеваров, 41.

Регистрация участников круглых столов: (8202) 53-47-57, nak@agr-city.ru, www.agr-city.ru

ДЕЛО ОБЩЕЕ

ТЕКСТ: АННА АРТЕМОВА

Социальное партнерство — успешно развивающееся на Западе явление, которое тяжело приживается на Российской земле, где власть и бизнес чаще всего не могут найти точки соприкосновения... Город Вологда — редкое исключение. Совместных проектов с участием предпринимателей и городских властей становится с каждым годом все больше.

Лучшие

Проекты, которые городские власти реализуют в Вологде совместно с бизнесом, не раз признавались лучшими на самом высоком уровне.

Последнее достижение Вологды — победа в VI Всероссийском конкурсе муниципальных образований, который проводило Министерство регионального развития РФ. Вологда отметилась в номинации «Лучший муниципальный проект» среди городских округов — административных центров субъектов России. Социальная эффективность проекта «Забота» получила высшую оценку среди 729 участников. Награду главе города Евгению Шулепову вручили в апреле этого года в Госдуме.

Кроме того, в 2011 и 2012 годах социально ориентированный проект «Забота» был признан лучшей практикой на международном смотре-конкурсе «Лучший город СНГ и ЕвразЭС» в номинации «Эффективная политика в области поддержки малообеспеченных категорий населения».

Забота — это звучит

Не будет преувеличением назвать «Заботу» единственным в России совместным проектом бизнеса и власти подобной формы и столь солидного масштаба. Проект включает в себя деятельность культурно-досугового центра для ветеранов, в котором работает около 60 секций и групп по интересам по 13 направлениям, а также действие дисконтной карты «Забота».

Проект «Городская дисконтная карта «Забота» стартовал в 2009 году. Сейчас в нем участвуют 212 партнеров сферы торговли и услуг, здравоохранения, спорта, банковского сектора, транспорта и ЖКХ. Партнеры проекта предоставляют скидку от 3 до 50% в 512 точках города, и с каждым днем их число увеличивается. Со временем этот проект вышел на межмуниципальный уровень, сейчас помимо Вологды и Череповца он

реализуется на территории четырех районов. Практику намерены перенять еще три: Грязовецкий, Харовский, Междуреченский районы.

Новый уровень

В 2012 году в областном центре начала работать программа «Вологда Upgrade» — масштабный проект, объединивший городские власти, бизнес и общественность. Он должен в течение нескольких лет решить самые актуальные проблемы города с привлечением дополнительных ресурсов. Усилия направлены на решение целого ряда острых про-

Работа власти и бизнеса идет сразу по нескольким направлениям: они развивают промышленность, жилищное строительство, ИТ-сферу, предпринимательство, повышают финансовую грамотность населения.

Кадры решают

О кадровых проблемах в разных сферах деятельности говорилось давно и много. Вологда стала эти проблемы решать с помощью ряда совместных проектов, которые реализуют Администрация города и бизнес. Конкурс «Вологда — город профессионалов» позволяет



Проекты, которые городские власти реализуют в Вологде совместно с бизнесом, не раз признавались лучшими на самом высоком уровне.

блем: транспортных (строительство развязки через железную дорогу Москва-Архангельск, ремонт 424 тыс. кв.м. городских дорог), социальных (ремонт всех школьных стадионов, строительство детских садов, Дворца бракосочетаний), коммунальных (строительство полигона твердых бытовых отходов) и ряда других.

«Вологда Upgrade. Финансовый корпоратизм» — проект, который должен привлечь дополнительные финансовые ресурсы в социально-экономическое развитие города.

в теории и на практике выбрать среди выпускников учебных заведений лучших. Они попадают в кадровый резерв, а затем на работу на предприятия и в организации города.

Уже не первый год вологодские студенты — участники проекта «Молодежные трудовые бригады» — в летние каникулы становятся сотрудниками муниципальных предприятий, работают кондукторами, косарями, получают зарплату и набираются опыта. **58**

КАЖДОМУ — ПО ТРУДУ

ТРУДОВАЯ ИНСПЕКЦИЯ ТРАДИЦИОННО СТОИТ НА ПЕРЕДНЕМ КРАЕ ОХРАНЫ ТРУДОВЫХ ПРАВ РАБОТНИКОВ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЫЦЕВ

Продолжающийся экономический спад (к началу 2013 года Вологодская область так и не вышла на докризисные показатели), ужесточение фискального бремени на бизнес не способствует улучшению ситуации с реализацией трудовых и социальных прав вологжан. Насколько эта ситуация носит критический характер и как ее пытается исправить основной надзорный орган в этой сфере, мы попросили рассказать руководителя Государственной инспекции труда в Вологодской области Надежду МОКИЕВСКУЮ.



— Надежда Анатольевна, ваше ведомство ежегодно проводит сотни, если не тысячи, проверок. По вашим оценкам, насколько добросовестно работодатели, в первую очередь руководители коммерческих организаций, подходят к реализации трудовых прав работников?

— В 2012 году в целях обеспечения государственной защиты трудовых прав граждан, включая право на безопасные условия труда, госинспекторами труда проведено 1148 проверок, в том числе 578 проверок по вопросам соблюдения законодательства об оплате труда. В результате надзорных мероприятий выявлено 5283 нарушения трудового законодательства. Анализ выявляемых нарушений показал, что наибольшее их количество допускается в организациях негосударственного сектора экономики.

Например, в ходе проверок по вопросам соблюдения законодательства об оплате труда было установлено 719 нарушений норм трудового законодательства, по требованиям госинспекторов труда выплачена задержанная заработная плата 2945 работникам на сумму более 47 млн рублей. Много ли это для нашей области? Считаю, что много.

Ситуация с выплатой заработной платы остается довольно сложной. По состоя-

нию на 1 апреля 2013 года по данным Вологдастата задолженность по заработной плате составляла более 93 млн рублей. Причиной задержки ее выплаты является отсутствие у предприятий собственных средств для расчетов с работниками. Однако действующее законодательство не предусматривает возможности задержки выплаты зарплаты вследствие финансового состояния работодателя. Нарушение срока соответствующей выплаты образует состав административного правонарушения и влечет привлечение виновного должностного лица или юридического лица к административной ответственности.

— По вашей статистике сколько предприятий привлечено к такой ответственности за последний год? Какие правонарушения в основном допускают их руководители?

— За нарушение трудового законодательства инспекторами труда привлечены к административной ответственности 835 должностных лиц, юридических лиц и лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Общая сумма наложенных штрафов составляет более 4 млн рублей.

Несвоевременная выплата заработной платы, нарушения норм охраны труда, режима труда и отдыха, несоблюдение условий трудового договора — вот наиболее часто допускаемые работодателями нарушения. Результаты проверок свидетельствуют, что по видам экономической деятельности наибольшее количество нарушений в 2012 году допущено в организациях обрабатывающих производств — 18%, оптовой и розничной торговли — 15%, строительства — 11% от общего количества выявленных нарушений.

— Насколько эффективна, на ваш взгляд, такая мера, как включение нарушителей в список недобросовестных работодателей? И наоборот, что дает предприятию включение в «Реестр работодателей, гарантированно соблюдающих трудовые права работников»?

— Скажу о последних. Prestиж организации на рынке труда, хорошие отзывы о работодателе всегда имеют большое значение, влияют на более успешное продвижение товаров и услуг. Работник при трудоустройстве на работу, думаю, всегда отдаст предпочтение работодателю, соблюдающему нормы трудового законодательства, а не тому, который включен в список

«недобросовестных работодателей», не выплачивает в срок заработную плату.

Работодателю, удостоенному «Сертификата доверия», гарантируется предоставление безвозмездно всех форм консультационных услуг по вопросам трудового права. И конечно, наличие «Сертификата доверия» учитывается при планировании надзорных мероприятий: работодатели, получившие такой сертификат, как правило, не проверяются в плановом порядке.

— **Получение сертификата означает, что организация соответствует минимальным требованиям трудового законодательства или же она реализует и дополнительные меры по социальной защите работников?**

— Условием участия в реализации проекта и условием получения «Сертификата доверия работодателю» является то, что работодатель соблюдает следующие нормы трудового законодательства: заработная плата работникам выплачивается не ниже минимального размера оплаты труда и не реже, чем каждые полмесяца в установленные работодателем сроки; с работниками заключены трудовые договоры в письменной форме; работникам предоставляются все предусмотренные законом льготы, гарантии, компенсации, проведена аттестация рабочих мест по условиям труда, осуществляется финансирование мероприятий по охране труда и т. д.

Реализация работодателем дополнительных мер социальной поддержки работников учитывается при принятии решения о выдаче сертификата, но не является основанием для отказа в его выдаче, если работодателем соблюдаются основные требования трудового законодательства.

— **На ваш взгляд, может ли предприятие считаться социально ответственным, если оно формально соблюдает все ключевые требования трудового законодательства?**

— По моему мнению, социально ответственным можно считать то предприятие, которое соблюдает требования трудового законодательства и при этом вносит позитивный вклад в жизнь коллектива и всего общества. **БВ**

ВЫЙТИ ИЗ ТЕНИ

Настоящая защита трудовых прав граждан и развитие социально ответственного бизнеса возможно только в условиях юридической прозрачности рынка труда. Между тем, недавно многих обескуражило облетевшее СМИ заявление вице-премьера Ольги Голодец о том, что до 45% трудоспособного населения России обретается в неформальном секторе экономики. «В секторах, которые нам видны и понятны, занято всего 48 млн человек. Все остальные непонятно где заняты, чем заняты, как заняты», — заявила она.

В Вологодской области ситуация, похоже, не столь критическая. В Департаменте труда и занятости, опираясь на данные Росстата за 2011 год, называют другое количество лиц, работающих без необходимого оформления — 16,9%. Всего в экономике региона занято чуть более 600 тыс. человек (это около половины от общего числа жителей), при этом численность занятых в неформальном секторе экономики составила 101,9 тыс. человек. Речь в данном случае идет в основном о сфере торговли и обслуживании населения, а также о сельском и лесном хозяйстве.

Причины такого «ухода в тень» понятны: низкий уровень зарплаты и тяжелые условия труда, нежелание оформлять свидетельство индивидуального предпринимателя либо для сокрытия доходов, либо для снижения налогового бремени. В качестве причины еще называются низкие темпы роста создания новых рабочих мест, требующих квалификации и опыта труда, вследствие чего люди не могут получить желаемую работу и переходят в теневой сектор экономики.

Нельзя сказать, что Правительство Вологодской области не осознает этих проблем. Под председательством губернатора области действует комиссия по легализации заработной платы, в каждом районе создана аналогичная рабочая группа под председательством главы, утверждена комплексная программа повышения уровня охраны труда. В конце концов, работает служба занятости населения области, через центры занятости которой и осуществляется вполне себе официальное трудоустройство граждан.

В Департаменте труда и занятости населения области готовы представить

«целый пул инструментов, позволяющих осуществлять мониторинг ситуации на рынке труда области в разрезе муниципальных образований и принимать соответствующие управленческие решения». В него включены следующее компоненты: общий еженедельный мониторинг; мониторинг задолженности по заработной плате; статистика занятости населения области и районов; мониторинг уровня заработной платы.

Что касается конкретных мероприятий, то среди них в первую очередь можно отметить ежегодное Соглашение между областной Федерацией профсоюзов, Союзом промышленников и предпринимателей, Агропромышленным союзом и Правительством области по вопросам социально-экономической политики, а также проведение целого ряда мероприятий. К ним относится, в частности, областной смотр-конкурс «Коллективный договор — основа защиты социально-трудовых прав работников» (известно, что у нас только 5% организаций области заключили коллективные договоры), проект «Декларирование деятельности организации по соблюдению трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права» (пока в нем участвует 13 организаций области), проведение многочисленных конференций, семинаров-совещаний и встреч с трудовыми коллективами.

«Однако практика, к сожалению, дает нам негативные примеры по области нарушений трудовых прав работников, — говорят в Департаменте труда и занятости. — Ряд организаций на локальном уровне не выполняют условий отраслевых соглашений в части установления минимальной тарифной ставки». Это наиболее характерно для организаций отраслей жилищно-коммунального хозяйства и автотранспорта области. Также к наиболее часто встречающимся нарушениям трудового законодательства, которые фиксируют областные власти, относятся: несоблюдение сроков выплаты заработной платы; дискриминация работников в период испытательного срока; уменьшение размера выплат за условия труда, отклоняющихся от нормальных; ущемление прав работников, работающих по совместительству; предоставление отпусков и некоторые другие.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК СПОСОБ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

ГРУППА КОМПАНИЙ «МОРСЕН» СОВМЕЩАЕТ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ С ЭКОНОМИЧЕСКИМИ УСПЕХАМИ

ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ, ФОТО: ИЗ АРХИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Хорошо известная в Череповце компания «Морсен», владеющая большим количеством точек общественного питания, за все время своей работы предавала огласке, пожалуй, только один факт участия в благотворительности — строительство храма в поселке Батран Череповецкого района. О том, почему «Морсен» обычно не афиширует свое участие в социальных проектах, и что это все-таки за проекты, рассказывает руководитель группы компаний Олег БАРИНСКИЙ.



— Олег Викторович, давайте начнем с экономики. Если не секрет, сколько вы вложили в строительство храма в Батране?

— Это не секрет, строительство обошлось нам в несколько миллионов рублей, мы действительно были основными благотворителями. Кроме того, сейчас мы финансово поддерживаем приход. Еще в дореволюционной России была традиция: если купец или помещик строил храм, он брал обязательство в течение 20 лет содержать приход. Мы тоже решили взять на себя эту ношу. Очень многие расходы по содержанию храма и имущества ложатся на нас.

Мы сами не особо предаем огласке ни этот проект, ни другие проекты в области благотворительности. Мы ведь делали это не ради славы или благодарности, хотя многие местные жители, с которыми мы уже давно общаемся, говорят нам спасибо. У нас был просто духовный порыв, я долгое время был старостой этого прихода, а мой партнер по бизнесу Андрей Шипицын — моим замом.

Наверное, храм — это все-таки не только религиозный объект. Когда мы строили новую церковь у развалин старой, мы исходили из того, что здесь

нужно возродить центр культуры и вернуть духовность в сельскую жизнь. Единственная проблема сегодня — слишком мало священников, и нет возможности для того, чтобы батюшка служил там постоянно...

— Расскажите о других ваших социальных проектах.

— Мы сотрудничаем с детской городской больницей, но мы не первые на этом поприще, многие череповецкие предприниматели также помогают этой больнице. В нашем счету — одна отремонтированная палата, мы заменили там окна, оштукатурили стены, купили специальные кровати и матрасы, телевизор, несколько комплектов белья. Повторюсь, мы были не первыми благотворителями здесь, но эта идея пришла нам по душе, и мы ее реализовали.

— Какова мотивация для такого рода вложений? Ведь с точки зрения бизнеса они бесперспективны...

— Признаться честно, многие вещи пропускаешь через себя. Я не понаслышке знаю, что такое ребенок больной целиакией, насколько сложно быть родителем такого ребенка. Он вынужден питаться по очень жесткой диете, а четыре маленьких булочки стоят 200 рублей, и для многих родителей такие ежедневные затраты очень накладны. При этом ребенок ведь хочет сладкого, вкусного, как и все дети. У нас в Череповце вообще много таких детей. Мы сделали цех по производству безглютеновой пиццы, которую могут есть больные целиакией. Есть доставка этой пиццы, также она продается в нашей пиццерии в Северном районе. Я рад, что дети с этим заболеванием

могут без риска для себя попробовать вкус настоящей пиццы. На Новый год мы также всем, кто входит в объединение больных целиакией, дарим специальные сладкие и вкусные кексы.

— Как вы относитесь к социальной ответственности внутри своего бизнеса? Если ли в вашей компании какие-то дополнительные социальные гарантии?

— Я считаю, очень важно говорить о социальной ответственности не только во внешней среде, но и внутри коллектива. Мы раньше этот аспект, честно говоря, недооценивали: относились к людям так, будто сегодня один работает, а завтра его заменит другой. Не было конкуренции, дефицита на рынке труда.

Сегодня формат общения с сотрудниками меняется. Около двух лет назад мы ввели в компании грейды — 14 ступеней иерархии. За определенные заслуги грейд повышается: это, например, получение профильного образования, активное участие в жизни предприятия, экономические достижения. На определенных грейдах появляется возможность бесплатно съездить на отдых, посетить наши заведения бесплатно, отпраздновать за счет компании свой день рождения и так далее.

Также мы поменяли отношения внутри коллектива. Сейчас выстраиваем новую систему отношений, мотивацию. Это все ведь нужно и для развития компании. Мы знаем организации, которые бурно развиваются, но там текучесть кадров составляет 180% в год. Там цель получить максимальную отдачу от человека, но самого человека они не замечают. У нас идут другие процессы, хотя, признаюсь, они не всегда в краткосрочной перспективе работают на бизнес. **Р**

«ВОЛОГДАГОРТЕПЛОСЕТЬ»: ЗАБОТА О ЛЮДЯХ — УСПЕХ ПРЕДПРИЯТИЯ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ТАЛИЦКАЯ, ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

Предприятие МУП «Вологдагортеплосеть» в течение 40 лет является не только самым крупным поставщиком тепловой энергии в Вологде, но и организацией, гарантирующей все основные социально-трудовые права своим работникам. Доказательство тому — неизменные победы в городских и областных смотрах-конкурсах на лучшую организацию работы в сфере охраны труда.

О том, что работе с кадрами на предприятии уделяется большое внимание, свидетельствует «Доска почета», а также обилие информации об условиях труда, правилах техники безопасности, множество стендов, посвященных коллективным мероприятиям. Инициатором многих из них является администрация предприятия. Совместно с первичной профсоюзной организацией она участвует в подготовке и принятии проекта коллективного договора.

По словам директора предприятия Евгения Волкова, администрация гарантирует выполнение обязательств перед своими работниками не только в соответствии с установленными нормами законодательства, но и сверх них: «Это забота о ветеранах, дополнительные льготы и выплаты, дополнительный отпуск за работу в опасных условиях труда, обеспечение средствами защиты и многое другое. Совместно с первичной профсоюзной организацией нами разработан комплекс мероприятий, помогающий обеспечить максимальную безопасность условий труда. Ведь нашим людям приходится работать в сложных условиях — и днем, и ночью, в любое время года. Все наши объекты — а это 28 газовых котельных — объекты повышенной опасности. Поэтому мы систематически проводим аттестацию рабочих мест, выявляем вредные и опасные производственные факторы».

С этой целью на предприятии создан специальный отдел охраны труда и промышленной безопасности опасных производственных объектов, который вот уже почти 13 лет возглавляет опытный профессионал **Людмила Леонтьева** — 30 лет она занимается охраной труда.

Специфика работы предприятия требует особого подбора кадров. Всего в МУП «Вологдагортеплосеть» трудится около 700 работников:

операторы котельных, аппаратчики химводоочистки, слесари по ремонту оборудования котельных и тепловых сетей, водители и т.д. В отопительный сезон численность их увеличивается за счет временных рабочих. В зависимости от профессии все они проходят обучение в лицензированных учебных центрах, а потом и на самом предприятии. Существуют профессии, которым можно обучиться прямо на местах, а затем уже по направлению от организации повысить уровень знаний в специализированных учебных центрах.



Целенаправленная работа с кадрами приносит свои плоды и получает высокую оценку со стороны авторитетных экспертов по трудовому законодательству. Вся стена в кабинете у Людмилы Леонтьевой увешена наградами и дипломами. Первый раз благодарственное письмо за участие в городском смотре-конкурсе «Лучшая организация по охране труда» «Вологдагортеплосеть» получила в 2007 году. Уже на следующий год она завоевала почетное 3 место, еще через

год вышла в победители и с тех пор удерживает лидерство. Отдел охраны труда, состоящий из 4-х человек, в этом году вновь признан лучшим в своей сфере на городском уровне.

Для улучшения условий труда на предприятии ежегодно между его администрацией и трудовым коллективом заключается соглашение по охране труда. В частности, оно предусматривает приобретение холодильников для рабочих (чтобы не портилась пища, принесенная из дома), проведение ежегодных медосмотров (в 2012 году на них было израсходовано около 1,5 млн руб.), принято новое положение по обеспечению рабочих смысловыми и обезжиривающими средствами (следует учесть, что предприятие уже давно берет на себя затраты по спецодежде, спецобуви и другим средствам индивидуальной защиты работников).

Трудовая инспекция такое предприятие, несмотря на значительный штат и вредные условия труда, практически не проверяет. А все потому, что у него имеется «Сертификат доверия работодателю». «Он свидетельствует о том, что наша организация внесена в реестр организаций и ИП, которым оказан кредит доверия, — говорит Людмила Леонтьева. — Мы гарантируем выполнение трудового законодательства, всех нормативно-правовых актов, содержащих нормы трудового права, можем себя контролировать сами, поэтому Государственная трудовая инспекция считает, что в подобных проверках нет необходимости». Срок действия такого сертификата с апреля 2011 по 2022 год — десять лет. «Конечно, внеплановая проверка может прийти в том случае, если кто-то из работников пожалуется на нарушение своих прав. Но такого, к счастью, в нашей практике не было и, надеюсь, не будет», — сообщает Людмила Леонтьева. **Р**

НИКОЛАЙ ЛЕДЕНЦОВ: «НУЖНО БЫТЬ ПРАГМАТИКАМИ»

ТЕКСТ: АНТОН ЛОСЕВ, ФОТО: ИИЦ «ВОЛОГДА-ПОРТАЛ»

28–29 марта в Вологде прошла III Международная научно-практическая конференция «Леденцовские чтения. Бизнес. Наука. Образование». Главная ее тема — эффективное взаимодействие бизнеса, науки и власти при построении экономики знаний. В рамках чтений в Вологде побывал правнук прославленного мецената и промышленника Христофора Леденцова — ученый-физик, член-корреспондент РАН и генеральный директор немецкой компании «VI Systems GmbH» Николай ЛЕДЕНЦОВ.

— Николай Николаевич, вам льстит, когда вашего прадеда сравнивают с Нобелем?

— Сравнение не совсем адекватно. Нобель учредил свою премию для награждения ученых, которые уже достигли каких-то высот. Леденцовское же общество само искало изобретателей, спонсировало их научные исследования, обращалось в университеты. После этого создавались группы, которые достигали уникальных успехов за короткий срок.

Например, когда Петр Николаевич Лебедев (выдающийся русский физик-экспериментатор рубежа XIX—XX вв. — прим ред.) был вынужден уйти из Московского университета, общество создало ему небольшой институт, оборудовало лабораторию, профинансировало работы его учеников, была сохранена научная школа в России.

Можно сказать о поддержке работ Бориса Розинга в области телевидения, за которые он потом получил золотую медаль Сименса. Из его школы вышла целая плеяда ученых, в том числе и Владимир Зворыкин, официально считающийся американским ученым — основателем телевидения. Общество реализовало масштабный научно-экономический эксперимент, участники которого впоследствии стали членами РАН. Этот же метод использовался затем и советской Академией наук. Под проблему создавался молодой коллектив, который решал задачу. Система институтов Академии наук в какой-то степени копировала опыт Леденцовского общества.

Научный обмен

— Недавно при вашем участии в Санкт-Петербурге заработал завод по производству наноэлектроники. Что он производит?

— С нуля построен единственный в России завод эпитаксиального производства, который обладает базой интеллектуальной собственности и специалистами. Предприятие готово работать в самой конкурентной области информационных технологий — производстве оптических компонентов для суперкомпьютеров. Прогресс не стоит на месте. По закону Мура, каждые 10 лет мощность и производительность вычислительных систем от персонального компьютера, мобильного телефона и до суперкомпьютеров — увеличивается в 1000 раз. Для того чтобы части системы быстро общались друг с другом, скорость передачи на один канал должна увеличиваться вдвое каждые 2,5 года.

Наша главная задача — создать элементную базу для оптических межсоединений российских суперкомпьютеров. В стране есть компания «Т-платформы» с суперкомпьютером «Ломоносов», есть суперкомпьютер СКИФ МГУ. Эти мощные машины могут рассчитывать прогноз погоды, моделировать аэродинамические свойства. Однако в первую очередь суперкомпьютеры связаны со стратегическими технологиями, например, моделированием термоядерных взрывов. И здесь нельзя ничего купить, поэтому завод очень важен.

— Это не первый ваш опыт производственной деятельности,

в Германии вы возглавляете компанию «VI Systems GmbH». Не продаете ли вы наши секретные разработки на Запад?

— Западные партнеры с меньшим основанием могут подозревать, что я передаю их разработки на Восток. Результаты этих разработок связаны с Евросоюзом и его поддержкой наших исследований. При моем непосредственном участии Евросоюз вложил в российскую науку 12 млн евро. Последний проект с фирмой «Osram» на 8 млн евро. Полмиллиона идет в Физико-технический институт им. Иоффе, 350 тыс. в петербургскую компанию. У нас ведь ничего не было. Даже измерительных приборов. В свою очередь Европа получила обратно большое количество идей и людей. Наша задача теперь, когда есть люди, которые работали на Западе и узнали эти технологии, перенести опыт в Россию. Все определяется людьми, оборудование можно докупить. Главное, чтобы сохранился базовый уровень образования.

— Кстати, как вы оцениваете последние реформы образования в России?

— Нужно быть объективным: нынешнее правительство начало с очень низкого уровня. Ведь самый отвратительный этап научной истории России — это начало 90-х. Когда все уничтожалось, разрывывалось, народ уезжал, массово закрывались институты. За последнее десятилетие проделана огромная работа, чтобы это процесс затормозить. Сейчас ситуация в науке в плане финансирования и зарплат улучшилась. Однако коренного перелома не произошло.



Николай Леденцов с семьей на встрече с главой города Вологды.

Нет единой концепции промышленного развития России, причем по чисто идеологическим соображениям. Считается, что советский опыт модернизации применять нельзя. Так же как и китайский. Недавно слышал выступление политика, который заявил, что тайваньский опыт нам не подходит, потому что у них — конфуцианство, а здесь — православие.

— А как вы думаете?

— Тайваньское экономическое чудо произошло при втором президенте Цзян Цзинго — сыне Чан Кайши. Вы удивитесь, узнав, кем был этот конфуцианец. Это Коля Елизаров, человек, который не говорил по-китайски! В 15-летнем возрасте сына Чан Кайши отправили учиться в Москву. Некоторое время Цзян Цзинго жил у сестры Ленина — Анны Елизаровой-Ульяновой, фамилию которой — Елизаров — взял себе. Окончил университет, работал на заводах, участвовал в коллективизации. В 1937-м году, когда Чан Кайши устроил резню коммунистов в Шанхае, Колю арестовали, ему пришлось официально отречься от отца. Но вскоре отношения между СССР и Гоминьданом улучшились за счет общего врага, Японии. Николай Елизаров вернулся в Китай со своей женой — Фаиной Вихревой, у них были дети.

Политическая элита Тайваня несет в себе русские корни. Человек, которого на родине постоянно обвиняли в использовании советского опыта, осуществил модернизацию Тайваня.

Отечественные традиции

— Как же нам наладить связь бизнеса, науки и власти?

— Нужно вернуться к опыту Христофора Леденцова. Как всякий нормальный

профессионал-промышленник, он никогда не делал все сам, но консолидировал мнения лучших умов с тем, чтобы создать эффективный механизм. Леденцовское общество имело патентный отдел, заключало договоры с изобретателями так, чтобы часть прибыли возвращалась на поддержку общества. За 4 года общество увеличило капитал на 0,7 млн долларов. В нынешних деньгах — это около миллиарда! Те же проекты РАН родились не в голове Ленина. Он был достаточно умным человеком, чтобы не препятствовать использованию эффективных механизмов научных проектов, например ГОЭЛРО. Или поздних проектов в области полупроводников, атомной физики, ракетостроения. Этот опыт дальше использовался в Америке.

— Предлагаете развивать российскийскую науку в советских традициях?

— Это не советский, это мировой опыт. После запуска первого спутника все западные страны начали копировать советский опыт, который стал мировым. Лаврентий Павлович Берия не с Луны свалился. Он закончил училище в Сухуми, политехнический институт в Баку, работал ни много ни мало в головной конторе Нобеля, где получил практический навык и опыт ведения дел. В итоге возглавлял советский атомный проект. Нужно понимать, что советский опыт это не есть опыт людей, присланных к нам откуда-то. Это опыт мировой, успешный, в том числе и Леденцовского общества. Нужно быть прагматиками, использовать лучшее, что было в истории нашей страны и минимизировать худшее.

— Какие перспективы у Вологды в плане хай-тека, передовых технологий?

— У вас есть оптико-механический завод, где работает 4 тыс. человек. Мне там очень понравилось. Завод ожил благодаря военным заказам. Теперь задача, чтобы гражданская продукция при общем возрастании военных заказов в три раза выросла в 9 раз. Тогда это будет модель Боинга. Военные инвестиции двигают технологии вперед, а они на следующем уровне находят массовое гражданское применение. В этом смысле у завода большие перспективы, если сможет найти свое место, встроиться в массовые рынки.

— Ваша фирма будет сотрудничать с ОМЗ?

— Первым делом я спросил об участии в программе по мощным лазерам, по лазерному термомяду, где нужно много оптики. Также меня интересовали сверхточные оптико-механические устройства, которые применяются при производстве смартфонов, телевизоров. Кроме того, эти технологии дают массу возможностей для развития современных направлений техники, например, распознавание образов. Первый контакт с ОМЗ произошел, нам нужно сотрудничать.

Земля предков

— Николай Николаевич, вы первый раз в Вологде?

— Впервые был в 80-х. Вологда с тех пор колоссально изменилась в лучшую сторону. Тогда город был серым, тяжеловесным, как и весь СССР. А сейчас я увидел много красивых зданий, церкви в хорошем состоянии. Вокруг каждого можно ходить часами. Встречался с большим количеством молодых людей в лицее и университете (Областной многопрофильный лицей и ВоГТУ — прим ред.). Умные, красивые, одухотворенные лица. Духовный, образовательный потенциал явно сохранен. Город имеет огромные перспективы для развития.

— Были на могиле прадеда?

— Да, заезжали. Есть замечание. Куда-то делся бронзовый крест, установленный на памятнике. В 80-м году он, хоть и простреленный каким-то хулиганом, был на месте. Выглядело это сюрреалистично, видимо, поэтому его убрали. Я был бы счастлив помочь городу восстановить памятник на могиле прадеда. **58**

НАД БЕЗДНОЙ

«ПРЕДУПРЕЖДЕН — ЗНАЧИТ, ВООРУЖЕН» — СЧИТАЮТ В ВОЛОГОДСКОМ ЦЕНТРЕ ПО БОРЬБЕ СО СПИД

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДРА ШЕР, ФОТО: ИИЦ «ВОЛОГДА-ПОРТАЛ»

Ежегодно миллиарды рублей, выплаченных гражданами и предприятиями России в виде налогов, уходят на лечение ВИЧ-инфицированных пациентов. Об этом мало кто вспоминает, но, похоже, эта лавина расходов на дорогостоящую терапию может скоро поглотить бюджет здравоохранения всей страны. Через 20—50 лет вместо инвестиций в экономику, промышленность или развитие инфраструктуры мы будем вкладывать деньги в поддержание жизни людей, зараженных ВИЧ. Чтобы этого не произошло, стоит сегодня задуматься о здоровье тех, кто рядом — это семья, близкие друзья, рабочий коллектив.

На 1 апреля 2013 года в Вологодской области зарегистрировано 2232 случая ВИЧ-инфекции. С начала года статистика увеличилась на 50 случаев. Это официальные цифры, верхушка айсберга, что происходит «под водой», трудно представить.

«Заражение в последние годы происходит большей частью половым путем. Из 201 зарегистрированного случая в 2012 году 115 — половой путь передачи вируса, — рассказывает Татьяна Мельникова, главный врач Вологодского областного центра по борьбе со СПИДом. — Доля работающего населения, пораженного ВИЧ-инфекцией, составляет около 40%. ВИЧ-инфекция сегодня — это не болезнь наркоманов и маргиналов, это эпидемия, захватывающая рабочих и служащих. Заразиться ВИЧ-инфекцией можно при любом незащищенном половом контакте во время случайной вечеринки, в ночном клубе, во время поездки за границу на отдых или в командировку. Никто сегодня не может чувствовать себя защищенным от вируса. Мужья «приносят» ВИЧ-инфекцию в дом после похода в сауну с друзьями, жены — после поездки на отдых в теплые страны».

Не каждый из «новеньких» ВИЧ-инфицированных сразу нуждается в серьезной ретровирусной терапии, но количество «сидящих» на терапии, растет с каждым годом. Сейчас в области таких 530 человек. Лечение

происходит полностью за счет государства.

«Курс лечения назначается в зависимости от степени тяжести заболевания, от количества антивиральных клеток в крови, — объясняет Татьяна Мельникова. — Сейчас мы выделяем три схемы терапии. Первая обходится государству в среднем по 120 тысяч рублей в год на одного ВИЧ-инфицированного пациента; вторая — по 260 тысяч рублей; и третья — по 420 тысяч в год. С каждым годом вирус инфекции становится более устойчивым к терапии, чаще приходится прибегать к третьей схеме лечения, самой дорогостоящей.

В итоге при сравнительно небольшом количестве ВИЧ-инфицированных пациентов (5—15%), на них уходит львиная доля расходов лечебного учреждения (60—80%). Это затраты сферы здравоохранения, но намного больше

помощь — растет временная нетрудоспособность сотрудников — снижается производительность труда — повышается текучесть кадров — снижается число квалифицированных специалистов — растут расходы на обучение персонала, оплату больничных листов и пособий по инвалидности.

Что делать?

Специалисты областного центра по борьбе со СПИД проводят тренинги по противодействию распространения ВИЧ-инфекции в рамках программы «Здоровье на работе». В ходе тренингов — интересных и познавательных — рассказывается о том, как передается ВИЧ, как снизить вероятность инфицирования сотрудников и членов их семей. Они проводятся на бесплатной основе. Только за прошлый год сотрудниками Центра было проведено 17 таких

тренингов на предприятиях города и области, в них приняли участие около 500 человек.

«Когда мы узнали, что сотрудники центра

50% затрат на терапию ВИЧ в России приходится на приобретение препаратов, 18% — на лабораторную диагностику, 18% — на пребывание в стационаре, и еще 13% — на наблюдение медперсоналом.

теряет экономика государства».

Официально подсчитано, что в России на лечение в течение всей жизни на одного пациента уходит около 26 млн руб. А на 1 рубль затрат на лечение ВИЧ-инфицированного приходится 4 рубля экономических потерь из-за нетрудоспособности работников. Взаимосвязь проста: увеличиваются затраты на медицинскую

по борьбе со СПИД предлагают проводить тренинги по профилактике ВИЧ-инфекции для работников и сотрудников предприятий города, то сразу решили поддержать их и пригласить к себе, — рассказывает Наталия Петрова, специалист по кадрам филиала ОАО «Вологдаэнерго». — Набрать группу было несложно, ведь тема тренинга очень актуальна. У работающего семейного человека



В 2000 году на ВИЧ-терапию на Вологодчине было выделено 7,6 млн руб. (лечили порядка 10 пациентов). В 2005 году из средств здравоохранения области на эти цели выделено уже 29,1 млн, так как количество пациентов выросло на порядок. Сейчас количество зарегистрированных случаев ВИЧ больше двух тысяч, и в 2012 году выделено на ВИЧ-терапию 110,2 млн бюджетных рублей.

немного возможностей получить информацию о ВИЧ и СПИДе. Публикации в СМИ и Интернете не всегда объективны: понять, где правда, а где вымысел или заблуждения, сложно, поэтому лучше прибегнуть к помощи профессионалов».

В часовую программу тренинга заложено максимум информации: знакомство с участниками, просмотр видеороликов, игровые задания, работа в группах.

«Люди приходят на наши тренинги с блокнотами и ручками, как на совещание. И сначала некоторые из участников стесняются задавать вопросы, проявлять

внимание, — рассказывает Наталья Мамонова, заведующая отделом профилактики Вологодского центра по борьбе со СПИД. — Но потом втягиваются и с интересом участвуют в тех заданиях, которые мы предлагаем. Обычно после окончания нашей часовой программы, многие начинают задавать вопросы, спрашивать, как пройти тест на ВИЧ, как рассказать об этом детям-подросткам. Многие приглашают приходить еще с новыми тренингами. И мы готовы откликнуться на любое предложение».

По словам специалистов Центра, от предприятия или организации

и ее руководства требуется добрая воля, набор группы от 10 до 25 человек, помещение для занятия, и желательно проектор для просмотра видеоматериалов. Кроме того, для крупных предприятий, помимо проведения тренингов, специалисты центра могут подготовить одного из работников данного предприятия, который в свою очередь проводил бы занятия на производстве. **ББ**

Заявки на участие в программе можно направлять по электронной почте: profvol@list.ru, факс: (7182) 52-20-57, 53-52-09.

ДОСТОЙНЫЙ ВКЛАД

В ЧЕРЕПОВЦЕ ПООЩРЯТ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННЫЙ БИЗНЕС

ТЕКСТ: ИРИНА АСОНКОВА

В конце мая, в канун празднования Дня российского предпринимательства в Череповце подведут итоги городского конкурса «Бизнес нового поколения. Социальные инвестиции в бизнес».

На суд экспертной комиссии поступило 14 работ, причем в них идет речь необязательно о бизнесе социальной направленности, речь идет о социальном развитии в широком смысле.

«Основная цель конкурса — определить и поощрить предприятия, внесшие вклад в социальное развитие города, — поясняет директор НП «Агентство Городского Развития» Оксана Андреева. — В соревновании приняли участие как начинающие предприниматели, так и бизнесмены со стажем». Они представили свои проекты в различных номинациях: «Инновационный подход в области развития персонала», «Внедрение технологий, улучшающих качество товара/услуги», «Вклад в развитие городской деловой среды», «Внедрение технологий по выстраиванию отношений с клиентами и партнерами», «Лучший социально значимый проект».

В последней указанной номинации больше всего участников. Среди них — сеть ветеринарных клиник, применяющих индивидуальный подход к каждому «пациенту» — информация о них хранится в амбулаторных картах и в специализированной электронной базе. «Наше предприятие еще молодое, тем не менее, считая, что очень перспективное и социально-направленное. Мы организовали ветеринарно-диагностическую лабораторию на базе клиники, где используются современное оборудование и методы диагностики. К нам приезжают клиенты из отдаленных районов Череповца, несмотря на наличие там более близкорасположенных ветеринарных кабинетов. Мы связываем это еще и с тем, что мы первые в Череповце применили принцип узкой специализации врачей, а также ввели круглосуточный режим

работы наших учреждений», — комментирует директор учреждения Надежда Молотова.

Еще одно предприятие, которое претендует на победу, работает в сфере IT-технологий. Коллективу удалось создать контакт-центр в сфере ЖКХ, где внедрена CRM-система по обработке обращений граждан. «В локальную сеть объединены 13 территориально удаленных подразделений заказчика. Созданы личные кабинеты собственников на сайтах управляющих компаний для повышения удобства жителей, своевременного информирования населения и улучшения имиджа управляющих компаний. Специалистами контакт-центра обслуживается треть жилого фонда Череповца. Ежемесячно обрабатывается до 12 тысяч входящих звонков граждан», — отмечает руководитель предприятия Дмитрий Меньшиков.

Эксперты считают, что в общегородских масштабах данный IT-продукт позволит обобщать необходимую информацию не только по обстановке в сфере ЖКХ, но в любых интересующих

работает по следующему принципу: мусоровозы проходят весовой контроль и разгружаются на приемной площадке у подающего конвейера. Рабочие извлекают крупногабаритные предметы, металлолом, картон и складывают их в соответствующие бункеры. По аналогичному принципу ведется работа на сортировочном конвейере. Отобранное сырье: пэт, пластик, алюминиевая банка прессуются в кипы и отправляются на перерабатывающие предприятия. Так, к примеру, стекло зеленое и коричневое по цвету отправляются большим самосвалом на стеклозавод, — рассказывает директор организации Андрей Бредин. — Конечно, без «хвостов» (невостребованные отходы) пока не получается. Поэтому их приходится прессовать компактором в непрерывном режиме и вывозить на городскую свалку. Постепенно мы наращаем обороты и планируем открыть еще одну подобную линию».

«Каждая работа оценивалась по пяти критериям: системность оцениваемой деятельности, ее масштабность и социальная эффективность, наличие стратегии развития, наконец, финансовая эффективность деятельности, — говорит руководитель отдела содействию бизнеса НП

НП «АГР» намерено способствовать развитию предпринимательской инициативы, если она направлена на совершенствование качества товаров и услуг, внесение вклада в развитие городской инфраструктуры и делового климата в городе.

сферах, контролировать ситуацию как в управляющих компаниях, так и ТСЖ, а следовательно принимать своевременные и правильные решения.

Кроме того, участники представили проекты в сфере переработки ТБО в целях снижения нагрузки на окружающую среду. «В Череповце нам удалось возвести первую линию мусоросортировочной станции. Она

«Агентство Городского Развития» Анна Карпова. — Мы намерены способствовать развитию предпринимательской инициативы, если она направлена на совершенствование качества товаров и услуг, внесение вклада в развитие городской инфраструктуры и делового климата в городе. Компетентное жюри подвело итоги, но пока имена победителей решили не озвучивать». **BB**

ЗОНА КОМФОРТА

Самый комфортный автомобиль — какой он? Каждый отвечает на этот вопрос по-своему. Для кого-то это обязательно должен быть «паркетный внедорожник», а кто-то вполне приемлет авто «гольф-класса». Кому-то важны параметры приборной панели и объем багажника, а для кого-то плавность хода, и мы предлагаем окунуться в многообразие вариантов современных моделей автомобилей, которые дарят удовольствие от приятной и безопасной езды своим водителям.

В качестве их «испытателей» мы пригласили выступить не профессиональных автоэкспертов, а людей, представляющих самые разные профессии, в одинаковой степени далеких от автопрома — служащих и общественных деятелей, бизнесменов и шоуменов, людей серьезных и не очень. Все они в определенной степени персоны публичные, и их мнение, как мы рассчитываем, будет для вас как минимум любопытным, а как максимум авторитетным.

ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

Партнеры проекта



Субару Центр
Вологда



Гермес Авто
Вологда



TOYOTA



MITSUBISHI
MOTORS

Группа компаний Мартен



PEUGEOT

ПАРИЖ-Авто



CITROËN



Автоцентр Северный



Toyota Alphard



*Алексей Кожневников,
руководитель «Корпорации
развития Вологодской
области»:*

Это 5-дверный минивэн, названный в честь яркой звезды Альфард из созвездия Гидры. Производитель позиционирует его как минивэн люкс-класса. Стремительные линии кузова придают модели в большей степени спортивный облик с превосходной аэродинамикой, нежели создают образ семейного автомобиля. Интерьер автомобиля выполнен из высококачественных материалов и наделен широким функционалом. Уже в базовой комплектации список опций включает

полный электропакет, обогрев сидений, 3-зонный климат-контроль, круиз-контроль, аудиосистему, БК, LCD-монитор для задних пассажиров.

В Россию автомобиль официально поставляется с 2011 года. Он предлагается покупателям с 3,5-литровым бензиновым силовым агрегатом объемом 3456 куб. см, который работает в паре с 6-ступенчатой АКПП. Габариты «Альфарда»: длина — 4875, ширина — 1830, высота — 1905 мм.



«Вообще, у меня имеется приличный опыт перемещения на машинах подобного сегмента. Хотя с данным автомобилем это было первое знакомство. И хочу сказать, что он заслуживает внимания и самых положительных оценок.

В особенности мое внимание привлекли кожаные сиденья. Они не только являются достойными по форме и качеству отделки, но и позволяют трансформироваться в полноценную кровать, что незаменимо для делового человека и его семьи во время поездки на большие расстояния. Машина оснащена серьезным двигателем, и с первой минуты езды ты понимаешь, кто хозяин на дороге (смеется). Вкупе с комфортной подвеской автомобиль дает уверенность и удовольствие от вождения».

«Выразительные фары, четкие линии капота и крупная трапециевидная решетка радиатора выделяют автомобиль на общем фоне и создают ощущение спокойной уверенности» — так компания Ford преподносит свой новый «спортивный»

и одновременно «интеллектуальный» кроссовер.

Новый Ford KUGA поставляется с 1,6-литровыми турбированными бензиновыми двигателями Ecoboost мощностью 150 и 182 л.с., а также с 2-литровым турбодизелем Duratorq (140 л.с.). Из трансмиссий доступны механика, робот и автомат. Кроме того, доступен как полный привод, так и только передний. Разработчики делают акцент на том, что в автомобиле использована интеллектуальная система полного привода — она «мгновенно реагирует на различные виды дорожного покрытия и изменения условий вождения, что обеспечивает отличное сцепление с поверхностью и дает водителю полный контроль при движении как по дороге, так и по бездорожью».

Автомобиль относится к категории среднеразмерных кроссоверов. По сравнению с предыдущей версией, он несколько увеличился в размерах — его полные габариты: 4524 x 1838 x 1701 мм. Колесная база новой версии осталась прежней, зато клиренс сделан больше — 198 мм. Складывающиеся сиденья увеличивают и без того объемный для этого класса багажник до 1603 л.



Максим Петров,
депутат Вологодской городской Думы:

«Впечатление от Ford KUGA очень хорошие. Машин в практике вождения было много, поэтому есть с чем сравнивать. Данную модель отличает четкая управляемость и хорошая шумоизоляция.

Водительское сиденье комфортное, с отличной боковой поддержкой. Удобный блок управления климат-контролем. Особенно заслуживает внимания багажник: достаточно провести ногой под задним бампером машины и он открывается автоматически. Это производит впечатление!

Правда, показала несколько жесткой подвеска, однако динамика разгона как при старте, так и при обгонах весьма хорошая. Мотор отзывчив, автомат работает четко и предсказуемо. Хорошо входит в поворот, кренов практически нет».

Ford KUGA





Volkswagen Golf



Современные пропорции, малая высота кузова, более короткие свесы и выверенные линии кузова придают машине изысканность, а сама она выглядит как средоточие невиданной мощности.

Инновационные бензиновые двигатели TSI для нового Golf при сравнительно малом рабочем объеме отличаются высокой мощностью и низким расходом топлива.

По сравнению с предыдущим шестым поколением, новый хэтчбек увеличился в длину на 56 мм (до 4255 мм), стал шире на 13 мм (до 1799 мм), колесная база прибавила в размерах 59 мм (до 2637 мм), высота стала меньше на 28 мм (до 1452 мм). Дорожный просвет у Гольфа, адаптированного для России — 165 мм.

Денис Поздняков,
архитектор:

«В первую очередь мне понравилось, что в рекламе «Гольфа» используется музыка *Depeche Mode* (улыбается). Да и сама машина понравилась: уютная, компактная, качественная отделка салона. Для молодой небольшой семьи машина будет хорошим другом. Ощущения от вождения? Порадовали комфорт, продуманность деталей.

Руль немного скошен снизу, что дополнительно увеличивает место. В салоне тихо — хорошая звукоизоляция. Машина скорее подойдет для молодых, активных и спортивных людей: семь ступеней передач, автомат, быстрый разгон, хорошая маневренность, спортивный дизайн сидений. Высокий дорожный просвет (в своем классе) позволит безболезненно справиться с небольшими помятами на дорогах или высокими бордюрами в городе».

Mitsubishi Outlander

Татьяна Карамышева,
спортивный директор БК
«Чеваката»:

«Для меня внутреннего пространства в автомобиле вполне достаточно для того, чтобы комфортно себя чувствовать. Это бывает далеко не во всех марках, так как мой рост выше среднего. Для дальних поездок очень важно, чтобы ноги могли отдыхать, а на разбитых дорогах голова не касалась потолка.

Понравился дизайн передней панели, удобное расположение кнопки полного привода и подогрева сидений.

Понятна регулировка руля и сидений. По причине рабочей необходимости, мне приходится общаться с множеством людей, поэтому наличие голосовой связи очень важно для меня. А камера заднего вида — просто спасательный круг в наших вологодских городских условиях.

К сожалению, я водитель не высшей категории и не могу заметить тонкостей, но какого-либо дискомфорта я не ощутила ни при движении по городу, ни при езде по бездорожью. Видимо, автомобиль адаптирован для российских дорог... Так что автомобиль вызвал у меня только положительные эмоции».



Более спокойный, но по-прежнему агрессивный — таков новый Mitsubishi Outlander. Компактный 2-литровый двигатель отличается высокой приемистостью во всех режимах движения. Подобно своему собрату объемом 2,4л, он оснащается системой MIVEC для оптимизации мощностных характеристик во всем диапазоне частот вращения коленчатого вала, что повышает КПД двигателя и обеспечивает удовольствие от вождения.

Автомобиль оснащается новой приборной панелью, которая призвана улучшать концентрацию водителя, новым рулевым колесом и электронными органами управления, а также автомобильными дисплеями высокого разрешения для легкого считывания данных.

Внешние габаритные размеры Outlander 2013: длина — 4655 мм, ширина — 1800 мм, высота — 1720 мм.



Subaru Forester tS



Subaru и инжиниринговая компания STI представили первую серийную модель линейки «tS» в России — Forester tS.

Превосходная функциональность и практичность, а также внушительный внедорожный потенциал сделал оригинальный Forester уникальной моделью, предоставляющей активный и свободный стиль жизни своему владельцу.

Forester tS — один из самых спортивных кроссоверов в мире. Автомобиль, оснащенный 2,5-литровым горизонтально-оппозитным бензиновым двигателем с турбонаддувом мощностью 263 л.с. и 5-ступенчатой автоматической трансмиссией, сочетает в себе качества комфортного и практичного внедорожника с динамикой и драйвом спортивного болида. Паспортные 6,5 с для достижения 100 км/ч вполне реалистичны.

Габариты автомобиля: 4560 x 1780 x 1660 мм.

Эффектный облик «Форестера» подтверждается не менее эффектным интерьером: начиная от ярко-красной кнопки запуска двигателя и заканчивая удобными спортивными сиденьями с кожаной и алькантаровой отделкой, украшенными элегантной красной строчкой.



Ярослав Волков,
бизнесмен:

«Полностью удовлетворен автомобилем. Технические характеристики на высоте — по ощущениям, как будто управляешь спортивным седаном! Настоящий полный привод!

В интерьере — целый ряд запоминающихся деталей: информационное табло на приборной доске, температурные датчики, отдельный климат-контроль... Эргономика на высоте — все необходимое под рукой.

Что касается ходовых качеств, то я заметил, что жесткость пружин подвески выше на 30%, при этом увеличен ход сжатия, что обеспечивает чувство отличной управляемости. Да что там, подвеска великолепна! Это автомобиль для людей, любящих свободу. Он позволяет двигаться намного увереннее и быстрее, многое прощает. Поэтому он подойдет как для опытного, так и для начинающего водителя».



Яркие черты экстерьера этого бизнес-седана включают в себя строгую решетку, пару сердитых фар и агрессивную нижнюю часть с раскосыми дополнительными фарами. Повторители поворотов, встроенные в зеркала, форма капота, которая плавно сужается к решетке, две выхлопные трубы — все это подчеркивает стильный дизайн Kia Optima.

Интерьер же запоминается центральной консолью, расположенной под углом к водителю, над ней возвышается многофункциональный мультимедийный руль, позволяющий управлять практически всеми функциями Optima, не отрывая от него рук.

Вариантов комплектации двигателя несколько: имеются 2,0 и 2,4-литровые бензиновые двигатели с прямым впрыском, которые развивают мощность до 180 л.с., а также 2-литровый турбированный двигатель. Впрочем, возможно и гибридное решение.

Габариты автомобиля: 4845 x 1830 x 1455 мм. Расположившийся где-то между классом D и E, этот амбициозный седан может считаться достойным конкурентом своих «старших товарищей» из Японии.

*Алексей Акишин,
председатель ЧГО ВОО
Ветеранов (пенсионеров) войны,
труда, Вооруженных сил
и правоохранительных органов:*

«Автомобиль прекрасный! Реальные ощущения от вождения превзошли все ожидания, все то, что узнал о нем из рекламы и обзоров в прессе. В салоне уютно, кресла очень удобные. Понравилась функция автопарковки. Что касается ходовых качеств, то они просто великолепны, машина очень послушна во всех ситуациях — и на трассе, и в городе. Уже рекомендую друзьям для тестирования и приобретения».

KIA Optima





Citroen C4



Первое, что обращает внимание, это внешний вид автомобиля — огромное ветровое стекло плавно продолжает изгиб крыши, элегантно приподнятая боковая линия придает легкость и законченность его стилю, а задняя часть подчеркивает его уверенность на дороге.

Под капотом — 4-цилиндровый 120-сильный двигатель объемом 1598 куб. см. Автомобиль оборудован независимой передней подвеской, которая в сочетании с автоматической трансмиссией скорее подойдет для тех водителей, которые предпочитают спокойный стиль вождения. Габариты Citroen C4: длина — 4470, ширина — 1830, высота — 1680 мм. Его багажник один из самых больших в своем классе, что вполне сочетается с грузоподъемностью — 600 кг.

Автопроизводитель атрибутирует его не иначе как «идеальный автомобиль для всей семьи».



Анна Одинцова,
начальник управления информации
Законодательного Собрания области:

«Безопасность — вот главное требование, которому должен отвечать автомобиль. И на самом деле в Citroene ты чувствуешь себя в полной безопасности — не важно — дождь за окном, снег или сильный ветер — необходимые приборы помогут сориентироваться в сложных условиях и вести машину без проблем. И еще приятное дополнение — функция помощи при парковке — отличный помощник для тех, кто не так давно оказался за рулем».

Peugeot 508



Peugeot 508 — это современный автомобиль, который полностью соответствует представлениям потребителей о статусности и элегантности.

Четкий и кажущийся простым стиль Peugeot 508 продуман до малейших деталей. Дизайн передней части автомобиля воплощает все фамильные черты Peugeot. Все оборудование салона, включая климат-контроль, аудиосистему, рулевое колесо, было переработано в соответствии с теми же принципами, что и экстерьер: чистота, элегантность и стиль. Peugeot 508 оборудован инновационными системами, а также функциями, повышающими уровень комфорта: 4-хзонный климат-контроль и водительское сидение с функцией массажа.

Ключевые преимущества: широкая линейка экономичных бензиновых и дизельных двигателей, безупречное качество отделки и материалов на уровне лучших немецких марок.

Адаптация для России: увеличенный клиренс, подогрев двигателя и салона Webasto, усиленная подвеска.

Габаритные размеры: 4792 x 1853 x 1456 мм.



Олег Бушман, шоумен:

«У стильного современного мужчины должен быть стильный современный автомобиль. Даже просто взглянув со стороны на черный Peugeot 508, уже хочется стать его владельцем. А когда я посидел за рулем... Все... Это любовь с первого взгляда! Я не сидел в кабине космического корабля, но думаю, именно так она выглядит. Шикарная ультрасовременная приборная панель, цветной дисплей с навигацией, голосовым управлением и возможностью подключения телефона, и еще очень полезная «примочка» — скорость и направление навигации проецируется на специальное стекло на уровне глаз, что позволяет не отвлекаться от дороги. На трассе в поворотах очень устойчив, быстро разгоняется, есть режим «спорт», и если учесть, что это седан, клиренс для наших дорог очень хорош — 170 мм».



ЧУВСТВО ПРЕКРАСНОГО

ТЕКСТ: МАРИЯ ВАСИЛЬЕВА, ФОТО: НАТАЛЬЯ АНТОНОВА

14 апреля этого года в Вологде на ул. Ярославская, 32а в ТЦ «12 месяцев» Евгения Субботина и ее дочь София перерезали красную ленту, открыв новый модный «Салон комнатных растений» и «Студию флористики».

«Я всегда стараюсь найти новые решения для обычных вещей, — объясняет Евгения, почему она и ее коллеги, в условиях столь жесткой конкуренции, решились на открытие нового цветочного салона. — Первым таким экспериментом для нас был магазин «Цветочный блюз», но его пришлось закрыть по настойчивой просьбе арендодателя. Но именно там мы с коллегами смогли создать уютный уголок, в который приятно возвращаться просто так, даже не ради покупок. Было здорово общаться с клиентами, которых мы уже знали по имени-отчеству, давать советы по уходу за комнатными растениями. И благодаря этой атмосфере растения всегда чувствовали себя

комфортно и радовали своим видом наших посетителей».

И вот спустя год после закрытия «Цветочного блюза» Евгения Субботина открывает новый магазин. Одним из побудительных мотивов стали впечатления от поездки в Финляндию и наблюдения за тем, как иностранцы относятся к цветам и комнатным растениям. «Зимой я была в Хельсинки в «Зимнем саду». Что меня поразило как жительницу России, так это возможность финнов и гостей столицы среди снега отдыхать на лавочках с чашкой кофе среди экзотических и прекрасных растений совершенно бесплатно. Именно тогда я поняла, что необходимо возродить «Цветочный блюз»,

но в новом масштабе и с оригинальными возможностями». Россияне (особенно россиянки) любят комнатные растения, но часто не знают о том, какие виды можно найти в нашей стране, как правильно за ними ухаживать. Поэтому, когда появилась возможность арендовать помещение в Торговом центре «12 месяцев», директор ООО «Алекс Флора» решила совместить цветочный магазин и студию флористики. «Идея родилась давно, но реализовать ее было нелегко, — делится воспоминаниями Евгения. — Не достаточно просто оборудовать комнату, нанять преподавателя. Для того чтобы занятия проходили интересно и легко, необходимо нечто гораздо большее».

Нужна и комфортная, доверительная атмосфера, нужен и, что немало важно, наглядный материал: «У нас в городе дети и их родители больше нигде не смогут увидеть такое разнообразие мира комнатных растений. А что более приятно, принять участие в уходе за ними».

«Соединив две идеи в одну, мы получили, можно сказать, идеальный продукт! У наших посетителей теперь есть уникальные возможности!» — с гордостью произносит Евгения. О каких возможностях идет речь? Во-первых, это широкий ассортимент — посетители салона могут увидеть домашние растения в новом масштабе, приобрести

уникальные экземпляры для своего дома. Не секрет, что в Вологде последние годы развивается частное строительство, у многих вологжан появляется желание украсить интерьер дома взрослыми растениями в 1,5–2 метра высотой. «Ухаживать за ними гораздо проще, чем за мелкими растениями, крупномеры требуют не столь частого внимания, — поясняет Евгения. — Однако только грамотно подобранное живое растение может придать уют вашему дому».

Во-вторых, в «Салоне комнатных растений» можно посидеть с чашкой кофе и послушать приятную музыку, провести время с семьей или близкими друзьями.

В-третьих, через постоянные занятия флористикой своему ребенку привить чувство прекрасного, приобщить к миру природы. «Мы рады знакомить с миром растений и в виде экскурсии с уроком флористики, и в виде длительных занятий, — делится планами собеседница. — А всех любителей цветов готовы объединить в «Цветочный клуб».

В заключение нашей беседы Евгения Субботина говорит: «Сложно описать словами все, что вы можете здесь найти. К нам лучше заглянуть на чашку чая или кофе — посидеть, отдохнуть от суеты и понять, что лучшее в мире это Дети, Цветы и Жизнь, которую они так украшают!» **Р**

1. Евгения Субботина, директор ООО «Алекс Флора».
2. Студия флористики места хватит всем!
- 3, 4. Интерьер салона: глаз радуется.



ГЛАВНОЕ — ГОВОРИТЬ С КЛИЕНТАМИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ, ФОТО: СТАС ЭТВЕШ

26 апреля этого года более тысячи сотрудников различных подразделений мобильного оператора Tele2 отправились в салоны связи по всей стране для того, чтобы лично пообщаться с действующими и потенциальными абонентами. В Вологодской области в «Дне открытых людей» участвовал президент и генеральный директор Tele2 Россия Джери КАЛМИС. Мы не преминули пообщаться с топ-менеджером компании с мировым именем.

— **Всероссийская акция «День открытых людей» проводится уже в четвертый раз. В чем ее польза для компании?**

— Акция для нас — это возможность лично рассказать о тарифах и услугах Tele2, а также о наших ценностях. Кроме того, мы отвечаем на вопросы абонентов и получаем обратную связь по важным для наших клиентов темам. Сегодня во всех регионах руководители и сотрудники компании пробуют себя в качестве промоутеров на улицах городов и работают продавцами в салонах связи, где подключают новых абонентов и дарят подарки клиентам. Что это нам дает? Благодаря этой акции, мы можем по-настоящему «услышать» наших абонентов, узнать их мнение о сервисе и качестве связи Tele2. Такие мероприятия серьезно помогают нам совершенствовать продукты и услуги, повышать уровень обслуживания клиентов, слышать разные мнения о нашей компании. Живое общение — лучший способ понять потребности клиентов. Мы собираем эти отзывы и вносим в работу необходимые изменения, чтобы стать еще лучше. Кроме того, эта добрая традиция объединяет сотрудников и делает работу всего коллектива Tele2 более слаженной и эффективной.

— **А лично вам какой это дает опыт?**

— Для меня также важно говорить с клиентами и узнавать, что они думают о нашей связи. Хожу по улице и пробую новую для меня работу промоутера.

— **Какими качествами должен обладать руководитель, чтобы быть успешным и чтобы успешной была его компания?**

— В принципе, успех Tele2 во многом обусловлен ценностями, которые

были привиты шведскими основателями: мы — открытая компания, мы бережливы не в ущерб качеству, мы быстро действуем. Более того, мы отслеживаем, насколько удобно нашим клиентам пользоваться продуктами и услугами Tele2. Это направление в работе мы называем по-английски «Walk the talk». Выражение, которое буквально переводится как «Сказано — сделано», означает призыв не просто давать обещания, а реально их выполнять. Лидер должен вести компанию вперед. На мой взгляд, надо показывать сотрудникам личным примером, что вы знаете компанию — понимаете, как она работает в регионах, каковы желания и потребности клиентов.

— **Джери, что вас как иностранца больше всего удивляет в России?**

— Я в России не совсем посторонний: я здесь живу и работаю последние двадцать лет. Для меня Россия с точки зрения бизнеса — это просто уникальное место. По сравнению со многими странами, которые демонстрируют замедление экономического роста, Россия развивается очень динамично. Поэтому как бизнес-лидер я считаю, здесь особенно интересно развивать такие компании, как Tele2.

— **А с точки зрения общения с людьми, с подчиненными?**

— Россия в этом плане не сильно отличается от США, например. Все наши сотрудники нацелены на то, чтобы сделать компанию лучше. Они хотят расти в Tele2, имеют огромный стимул развиваться профессионально, у них горят глаза. Я как президент Tele2 очень это ценю. Поверьте, такое отношение людей к работе и такая лояльность к компании — не такое уж частое явление. Далеко не во всех российских и зарубежных корпорациях сотрудники настолько высоко мотивированы.



— **Поделитесь, пожалуйста, планами развития компании на ближайший год.**

— Наша цель — это расти в тех регионах, где мы работаем. Tele2 будет по-прежнему оказывать качественные услуги связи по низким ценам, предлагать простые и понятные тарифы, расширять покрытие сети, повышать уровень обслуживания абонентов. Наши партнеры из ВТБ очень заинтересованы в дальнейшем развитии бизнеса Tele2 Россия. Такая сильная поддержка дает все возможности для создания ведущего игрока федерального уровня.

Мы уверенно занимаем лидирующие позиции по количеству абонентов в России. Например, в I квартале 2013 года компания продемонстрировала впечатляющий рост всех основных финансовых, и мы нацелены на сохранение этой положительной динамики. Мы гордимся также и тем, что уже на протяжении нескольких лет один из ключевых показателей лояльности абонентов — индекс Net Promoter Score — у Tele2 самый высокий в России. Мы продолжим работать в этом направлении, оставаясь самым эффективным игроком в отрасли. **BB**

НА СТАРТ!

В ВОЛОГДЕ НЕОФИЦИАЛЬНО НАЧАЛАСЬ ПРЕДВЫБОРНАЯ КАМПАНИЯ ГЛАВЫ ГОРОДА

ТЕКСТ: ИВАН БЕЛЯЕВ

Осенью этого года вологжанам предстоит выбрать себе нового — или переизбрать старого — мэра. Политические баталии придутся на совершенно непривычные для избирателя июль и август. Мы попробовали разобраться в примерном списке кандидатов и дать общий предвыборный прогноз.

Время — больше, чем деньги

Выборы мэра Вологды пройдут 8 сентября, в недавно утвержденный единый день голосования. При этом необходимо сразу отметить: именно дата голосования является одним из факторов, убивающих интригу. Напомним, что авторы законопроекта о едином дне, думские ЛДПРовцы, предлагали установить его в марте, но «Единая Россия», приняв саму идею, переосмыслила ее в свою пользу.

Критики сентябрьского голосования уверены: выборы в самом начале осени упрощают задачу действующей власти, поскольку агитация больше нужна оппозиции, а вести ее в дачно-отпускной сезон будет не так легко. Напомним, в 2008 году явка на выборы была довольно маленькой, и мобилизация электората — один из ключиков к рабочему кабинету главы города.

На дистанции...

Для начала поговорим о списке кандидатов, каким он видится на конец апреля.

Первый очевидный кандидат — Евгений Шулепов. Его избирательная кампания, как и полагается российскому градоначальнику, вообще не прекращалась со дня вступления в должность. Но вот, наконец, в городе появились палатки для сбора подписей в поддержку его выдвижения в качестве кандидата, а в середине апреля Олег Кувшинников провел с главой Вологды официальную встречу, что может служить косвенным свидетельством поддержки «сверху».

Надо сказать, эта поддержка не была очевидной. В политических

кругах города ходили как минимум два слуха, не слишком приятных для Шулепова. Во-первых, злые языки утверждали, что губернатора и мэра Вологды связывают довольно напряженные отношения. Во-вторых, поговаривали, что Шулепова могут «подсидеть» в местном отделении «Единой России», воспользовавшись его просчетами, — например, историей со штрафстоянками или задержкой ввода важных объектов.

Назывались и возможные кандидатуры, например, депутаты ЗСО Алексей Канаев и Андрей Сивков, но оба уже отвергли свои избирательные амбиции в комментариях для прессы. Так или иначе, правящей партии в конце мая-начале июня еще предстоит провести предварительные выборы, как бы вольно в «Единой России» ни относились к процедуре праймериз.

Второй политик, чье желание участвовать в выборах давно известно, — это лидер движения «Вместе» и экс-депутат Заксобрания Евгений Доможиров. К слову, он же когда-то говорил о своей готовности быть единым кандидатом от оппозиции, но сам факт появления такого кандидата кажется чем-то маловероятным, а, кроме того, трения среди разных оппозиционных лагерей города за полгода до выборов скорее усилились, нежели сгладились. И вот что еще важно: участие Евгения в оппозиционных митингах и вступление в партию «Народный альянс», объединяющую сторонников Алексея Навального, сделало Доможирова узнаваемой фигурой за пределами Вологды, и можно ждать определенного интереса

к выборам со стороны известных российских оппозиционеров, к примеру, того же Навального.

Третий кандидат, которого можно с большой долей уверенности зачислить в список претендентов — это Александр Лукичев, со скандалом снятый с выборов 2008 года. Точнее, его выдвижение «витаает в воздухе», но сам он отвечает на вопросы довольно уклончиво. Так, в одном из радиоэфиров он заявил: «Народ уже просит. Я знаю, что созданы четыре инициативные группы. Я не исключаю такой возможности». При этом он добавил, что «пойти самовыдвиженцем — обречь себя на поражение уже на этапе сбора подписей». Впрочем, Лукичева с высокой степенью вероятности готова поддержать «Справедливая Россия».

Другой политик, чье имя так или иначе всплывало все эти годы при обсуждении выборов, Валентин Горобцов, на старт выйдет едва ли. Рискнем предположить, что и уголовное дело против него появилось на свет совершенно не случайно.

Вологодское отделение КПРФ должно определиться с кандидатом на конференции, сообщил коммунист Александр Морозов, но на момент написания этой статьи она еще не состоялась. В ЛДПР приближающуюся выборную кампанию пока не комментируют, но источники, близкие к партии, советуют обратить внимание на возросшую политическую активность депутата ЗСО Антона Гримова. Кстати, он, если и вправду выдвинется, станет самым молодым участником гонки — Гримову 26 лет.

Впрочем, если говорить непосредственно о списке соперников,

то отдельные лица в нем могут поменяться еще до выхода этого номера журнала в свет и уж подавно — в ходе регистрации кандидатов. Поэтому хотелось бы обратить более пристальное внимание на общий анализ ситуации.

Омск или Ярославль?

В последнее время в стране сформировался довольно устойчивый сценарий мэрских выборов. Он разыгрывался десятки раз, но для удобства отметим самые известные примеры из 2012 года. Это выборы в Омске и Красноярске.

Что этот сценарий предусматривает? На пост мэра баллотируется сильный и узнаваемый политик от «Единой России». В Омске это был председатель горсовета Дворакowski, а в Красноярске — бывший председатель краевого правительства Эдхам Акбулатов, которого за полгода до выборов еще и назначили и.о. главы города.

Оппозиция не выставляет ни одного кандидата, способного потягаться со ставленником власти, и последний побеждает. Происходит это при крайне низкой явке, примерно в районе 20% от общего числа избирателей.

Красноярско-омский сценарий, конечно, имеет свои исключения. Например, в Томске оппозиционный депутат и редактор местной газеты Александр Деев несколько лет назад соперничал с действующим мэром практически на равных. Уже перед вторым туром для победы единоросса потребовалось вмешательство губернатора — Виктор Кресс заявил, что с Деевым работать не будет.

В 2010 году мэром Иркутска стал кандидат

от коммунистов Виктор Кондрашов, набравший больше 60% голосов, — его победа тогда многими воспринималась

как событие огромной важности. Правда, уже через несколько месяцев после избрания Кондрашов заявил о своем желании вступить в «Единую Россию», а в 2011 году воплотил свое желание в жизнь. Этот поступок тоже оказался весьма символическим, настраивая на скептический лад многих противников действующего политического режима.

Ну и, наконец, перейдем от Сибири и Дальнего Востока к соседнему для нас Ярославлю. Прошлой весной мэром города стал независимый кандидат Евгений Урлашов, поддержанный самыми разными политическими силами и одержавший победу в обоих турах голосования.

Вскоре после победы, отвечая на вопрос вологодской газеты «Премьер», повлекут ли события в Ярославле к отклику в других городах, Урлашов заявил: «Конечно, приведет и уже приводит. Выборы привлекли большое внимание СМИ, как российских, так и международных. И, я думаю, это очень полезный опыт, когда много разных партий поддержали одного оппозиционного кандидата — оппозиционного к коррумпированной власти. У нас большая страна, так что новые яркие кандидаты обязательно будут появляться. Возможно, что Ярославль станет площадкой для демократических конференций, партийных и политических процессов. Хотя основные наши приоритеты, конечно, хозяйственные».

Остается задаться вопросом, какой сценарий ближе и вероятнее для Вологды. Пока более реалистичным представляется омско-красноярский, а не ярославский. Причин для этого несколько.

Во-первых, на выборы идет не просто известный политик от власти, а действующий мэр, и перечислять его конкурентные преимущества просто излишне. Во-вторых, разные оппозиционные силы не показывают потенциала объединения, а значит протестное голосование не будет сфокусиро-

важную деталь. Евгений Урлашов покинул «Единую Россию» всего за полгода до выборов, а до того представлял собой вполне «системного» политика. Таким образом, он равным образом мог устроить и непримиримую оппозицию, и умеренных избирателей.

Так вот, ближайшим аналогом Урлашова в Вологде является Александр Лукичев, но не нынешний, а образца 2008 года, ведь он много лет был спикером Гордумы. Перед предыдущими выборами это позволяло ему, во-первых, сохранять очень высокую узнаваемость, а, во-вторых, соединять статус «системного» политика с образом оппозиционера. У Евгения Доможирова такой подборки козырей нет, но нет ее уже и у самого Лукичева — его популярность не могла не выветриться за эти годы.

Можно даже предположить, что отсутствие реально мощного конкурента убавит градус административного давления — напомним, 4,5 года назад основной удар пришелся по Лукичеву, чей рейтинг был даже выше, чем у Шулепова. С другой стороны, ни для кого не секрет, что работающие на главу города политтехнологи могут раздувать в его глазах опасность Доможирова и Лукичева, да и выстроенная система имеет неприятное свойство — раскручивать себя сама. Так что этим летом мы с высокой степенью вероятности увидим и вал черного пиара, и, не исключено — обыски и задержания.

Любой политический прогноз — вещь рискованная, ведь политические наблюдатели видят карты на столе, но далеко не все карты

под столом. Однако пока можно с огромной долей уверенности говорить — в сентябре вологжане изберут на второй срок Евгения Шулепова, пусть даже большая их часть

просто не придет на избирательные участки.

Р. С.: За несколько дней до отправки этой статьи главному редактору Законодательное собрание области утвердило выделение 100 млн руб. на ремонт дорожной сети Вологды. Что ж, избирательная кампания главы города, похоже, в самом разгаре... 68

Работающие на главу города политтехнологи могут раздувать в его глазах опасность Доможирова и Лукичева. Так что этим летом мы с высокой степенью вероятности увидим и вал черного пиара.

ванным и распылится по разным кандидатам. В-третьих, сыграет уже упомянутый нами временной фактор. В-четвертых, не забудем о застарелом кризисе политического доверия в стране и признаем — соперникам Шулепова будет чертовски трудно мобилизовать на выборы недовольных.

Если же говорить о Ярославле, то необходимо прояснить еще одну



КОНСАЛТИНГ

ПРОДАЖНЫЕ СТРАСТИ

Советы бизнес-тренера эффективных продаж Майкла Бэнга.

ПСИХОЛОГИЯ

ВЫБОР ОБЩЕСТВА ПОТРЕБЛЕНИЯ

Делать правильный выбор можно научиться.

ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

КОЗЫРНАЯ КАРТА

Скоро электронные платежные карты заменят не только кошелек, но и все общегражданские документы.

КАДРЫ

ИСКУССТВО ПРОДАВАТЬ

Как выбрать надежного риэлтора?

ОБРАЗ ЖИЗНИ

КРАСИВО ЖИТЬ НЕ ЗАПРЕТИШЬ!

Яхтинг, дайвинг и прочие признаки хорошего отдыха.

ФИЛЬМЫ

ЧТОБЫ ЛУЧШЕ СЛЫШАТЬ И ВИДЕТЬ

О том, что предложит кинофестиваль VOICES под новым логотипом.

КНИГИ

КЕЙС-СТАДИ

О книгах, написанных бизнес-тренерами.

ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

ПРОДАЖНЫЕ СТРАСТИ

ТЕКСТ: ВАЛЕРИЙ НОСОВ, ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ ЯРОСЛАВСКОГО
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА КОМПАНИИ «БИЗНЕСФОРВАРД»

Майкл Бэнг уверен: «Самые богатые люди — это те, кто умеет продавать. Причем совершенно не важно, что ты продаешь — конкретный товар, услугу или собственные идеи. Так или иначе, мы каждый день что-нибудь кому-нибудь продаем: на работе, дома, при общении с людьми. В целом большого значения не имеет, продаете вы самолет или иголку». Он продавал разные товары по всему миру и всегда применял одни и те же технологии. В этом смысле все те приемы, о которых он говорит и показывает, — универсальные.

Европейское бизнес-сообщество считает его культовой фигурой. Его слышали и увидели более 50 тыс. менеджеров Европы, Америки и Азии. Он продавал туристические путевки и бриллианты, но остановил свой выбор на рынке консалтинговых услуг. Знакомьтесь, один из самых эмоциональных бизнес-тренеров эффективных продаж, мессия позитива — Майкл Бэнг.

О том, как стать чуть-чуть лучше, он рассказал в течение трехдневного драйв-семинара «Как правильно управлять продажами», состоявшегося в апреле в городе Ярославле. Организатором данного мероприятия выступило местное представительство компании «БизнесФорвард».

— Майкл, чем отличаются именно российские продажи?

— У российских продаж есть своя определенная история и особенность. Уникальная советская система управления страной наложила свой отпечаток, в то время отделы продаж были не очень сильны, а в некоторых компаниях вообще отсутствовали. Поэтому в менталитете людей не было понимания ни о продажах, ни о маркетинге, ни о рекламе. В итоге это направление стало слабым звеном для страны. Американцы знают и понимают, что нужно продавать, а здесь некоторые люди до сих пор думают о том, что можно что-либо получать, при этом ничего не продавая. Отсюда и проблемы с тем, чтобы найти хороших продавцов. Каким образом обучить, каким образом добиться того, чтобы они со страстью относились к продажам? Сейчас эта ситуация стремительно меняется, но меняется и мир, в котором мы живем, он становится все меньше и меньше, мы становимся единым целым — любые коммуникации постепенно становятся едиными...

— Однако единое информационное пространство не решает проблему не только поиска и найма продавцов, но и их удержания. Как сегодня удерживать хороших продавцов?

— Здесь ключевой момент, конечно же, состоит в обучении продажам. Но в самом начале необходимо разбудить страсть к этой профессии, и это проблема. В России я встречаюсь с огромным количеством людей, которые работают продавцами, но делают это только потому, что им нужны работа и деньги. Такой продавец никогда не станет успешным. Должна быть страсть к этой работе, как и к любой другой. Отсутствие гордости за профессию — это большая проблема для страны. И это первое, с чего нужно начинать при создании команды продавцов. С того, чтобы привить любовь к профессии продавца и воспитать гордость и уважение к продукту, который ты продаешь. Ну а затем уже обучение.

Я считаю, что каждый человек может научиться продавать, но это зависит от того, что продавать и кому продавать, вот тут разница может быть большой. В пассивных продажах клиенты приходят сами уже с потребностью что-то приобрести, продавец отвечает на вопросы, показывает и предоставляет право выбора. А в активных продажах продавцу надо быть похожим на охотника, он еще должен найти свою добычу. Например, продавцы рекламы — настоящие охотники.

Конечно, не всем комфортно быть охотниками, и это связано с менталитетом человека. Но и менталитет человека можно менять, это требует постоянного обучения, необходимо очень много общаться с сотрудниками, чтобы они были более уверены в себе. Необходимо заниматься личностным ростом и развитием. Если не заниматься характером человека, то человеку никогда не будет комфортно заниматься активными продажами. Но в целом это возможно!

Наша справка

Майкл Бэнг Родился в Дании в 1952 году. Специалист в области продаж, HR, PR, мотивации. Создатель системы продаж i-Sales System и Школы 5-звездочных продаж в Санкт-Петербурге и по всей России. Соавтор и рецензент многих известных книг по методике продаж. Международный бизнес-консультант с 35-летним опытом личных продаж различных товаров и услуг. Обучил десятки тысяч продавцов, менеджеров по продажам, топ-менеджеров и бизнесменов как международных (Panasonic, Toyota, Volvo, Nestle, Unilever и др.), так и российских компаний (Сбербанк, Мегафон, Национальная Страховая Группа и др.).

В России впервые появился в 1997 г. Последние пять лет живет в нашей стране, является российским резидентом и активно работает на всей территории от Калининграда до Владивостока и странах СНГ.

Майкл Бэнг комбинирует западные и российские стандарты управления бизнесом. Результат, который получают люди на тренингах — заряд положительной энергией, оптимизмом, более позитивными взглядами на бизнес и жизнь. Его манеру подачи материала отличают динамичность, простота и доходчивость изложения, постоянная работа с аудиторией.

Сегодня Майкл Бэнг считается одним из лучших международных тренеров по менеджменту, навыкам управления продажами, сервисом, искусству публичных выступлений и переговоров.



Любой управленец должен все время мотивировать своих сотрудников изо дня в день, из часа в час, из минуты в минуту работать над созданием активной и эффективной команды. Не потому, что ему так хочется, а потому, что это необходимо для выживания.

Сначала необходимо знания получить, а далее идет практика, практика, практика, и только потом навыки начинают оттачиваться. Это я знаю на собственном опыте.

— Какие проблемы характерны для управленцев продажам?

— Первая и большая сложность — это, конечно, мотивация сотрудников, для того чтобы они со страстью и с азартом относились к своей работе, и это опять же связано с обучением и с хорошим управлением. Плюс к этому многие руководители сегодня, особенно

в России, никогда не учились быть управленцами.

Например, берем директора по продажам, а он никогда сам не знал техник продаж. И в этой ситуации, если у него уже заложены какие-то неверные стандарты, то он эти же неверные стандарты передает продавцам. Выходит, что слепой ведет слепого... Конечно же, необходимо изучать бизнес и конкурентов. Но и тут все сосредоточено в командообразовании. Сегодня все должно быть нацелено на то, чтобы у нас были команды, готовые воевать. Поэтому любой управленец,

а в особенности владелец бизнеса, должен все время мотивировать и обучать своих сотрудников изо дня в день, из часа в час, из минуты в минуту работать над созданием активной и эффективной команды. Не потому, что ему так хочется, а потому, что это необходимо для выживания. Если мы хотим выживать в условиях жесткой конкуренции, нам необходимо быть очень сильными и целеустремленными. — Майкл, назовите, пожалуйста, пять правил хорошего управленца продажами. — Первое правило: хороший директор по продажам должен фокусироваться на том, чтобы достичь цели компании. У компании должна быть цель, план (улыбается). И это — главное. Второе правило: необходимо создать команду, потому что если не думать об этом как о футбольной команде, то вряд ли что-то получится.

Третье правило: это обучение, обучение и постоянное обучение. Продажники, как и спортсмены, должны все время тренироваться. Даже если взять футболистов с двадцатилетним стажем — они все равно тренируются. Никогда нельзя стать слишком хорошим, всегда можно стать только чуть-чуть лучше. Четвертое. Любовь к своей команде; они должны быть как дети для вас. Действительно, необходимо заботиться о них, и если у них возникают проблемы, то эти проблемы очень скоро становятся и вашими проблемами. Помните, что люди чувствуют преданность и лояльность по отношению к себе. Наконец, пятое правило: делать все возможное для того, чтобы команда стала успешной и чтобы каждый человек в команде был успешным в продажах. Это то же самое, что делает спортивный тренер. Он, конечно, хочет, чтобы футболисты были успешными, но важно, чтобы они способны были играть в гармонии. Так же и в команде продавцов. Можно сказать так: успешные люди создают успешные компании, а успешные компании создают успешных людей. **P**



ООО «БизнесФорвард-Ярославль»

Тел: (4852) 985-007

www.businessforward76.ru

www.businessforward.ru

ВЫБОР ОБЩЕСТВА ПОТРЕБЛЕНИЯ

ТЕКСТ: АННА КЛИМОВА, ПСИХОЛОГ

Как наш выбор влияет на то, кто мы? Должны ли мы позволять другим делать выбор за нас? Если да, то кому, когда и где? Как мы себя ведем, если выбор не ограничен? Большинство современных государств устроены так, что для поддержания их благополучия человек должен не только много работать, но и много потреблять. Этот процесс становится одной из главных сфер жизни, поэтому решающую роль в развитии бизнеса играет потребитель.

Взаимоотношения потребителя с продуктом/услугами изменились: раньше потребитель искал продукт, сегодня — продукт находит потребителя. Предвкушение выбора, выбор и потребление — один из основных источников удовольствия. Участие в этой деятельности придает смысл жизни, в этом сходятся и защитники, и критики общества потребления. Выбор из возможности превращается в давление. Отныне каждый из нас вынужден выбирать, и выбирать непрерывно. Появление систем кредита, разнообразных форм электронных банковских карточек резко ускоряет процесс принятия решения о покупках и сводит к минимуму время на раздумья...

Началом потребительской революции считается 1854 год, когда во Франции был открыт первый универсальный магазин. Традиционно покупками в Европе занимались исключительно женщины, потому что мужчины и дети не владели специальным навыком торговаться. Для совершения покупки нужен был опыт. Появление фиксированных цен в универсальных магазинах открыло более широкие возможности — возникли условия для крупной, разнообразной и массовой торговли. Ведь любой человек, даже не имеющий опыта выбора, получил возможность приобретения товара! В 1950–60 годы этот процесс из чисто практического действия превратился в акт самовыражения (выбор делает нас) и самоидентификации (выбор — это инструмент, с помощью которого мы познаем себя).

Выбираем ли мы одинаково?

В основе представлений о выборе у людей из разных культур лежат существенные различия. Шина



Айенгар во время эксперимента предложила испытуемым выбор из 7 напитков производства компаний «Кока-Кола» и «Пепси». «Нет никакой разницы. Это просто газировка», — респонденты из бывших советских республик не видели различий. Ощущение выбора возникло у них только тогда, когда в добавление к имеющимся напиткам исследователь поставила на стол сок и воду. Процесс выбора может запутать и разочаровать, если трудно понять, чем одно отличается от другого или имеется слишком много вариантов.

25 лет назад Россия перепрыгнула из условий дефицита в условия всестороннего ассортимента. Внезапная доступность и изобилие товаров захлестнули нашу страну, прежде чем мы осознали, что не умеем действовать в мире разнообразия. Мы не имели возможности научиться, как реагировать. Вместо того, чтобы выбрать лучшее, мы потрясены выбором, а иногда даже боимся его.

По-другому ведут себя потребители, привыкшие к большому выбору, имеющие огромный опыт находить отличия. В этой ситуации американцы преданны определенному вкусу газированной воды и определенной торговой марке (хотя согласно исследованиям также не могут отличить «Кока-Колу» от «Пепси-Колы»). Американский менталитет следует логике — люди должны делать индивидуальный независимый выбор, несмотря на то, что хотят или рекомендуют другие, иногда даже вопреки критике. Это единственный способ гарантировать, что все предпочтения и интересы личности будут учтены.

Таким образом, ценность выбора зависит от нашей способности воспринимать различия между альтернативами. Если же множество потенциальных вариантов не ограничено, выбор превращается в процесс принятия решения. Коренное отличие в том, что, до того как приступить к процессу выбора из альтернатив, нужно их так или иначе выделить. Для этого необходимо упростить картину реального мира до разумных пределов, чтобы модель стала доступной для осознания.

Как мы принимаем решение, делая выбор?

Долгое время считалось, что активность покупателя определяется доходом, зависит от частоты повторений рекламных сообщений, которые, по мнению бихевиориста Джона Уотсона, должны заставить потребителя почувствовать неудовлетворенность теми товарами, которыми он пользуется в настоящее время, и разбудить в нем желание обладать новыми. Позже

закономерности потребительского поведения стали объяснять рациональными факторами: каждый стремится получить за свои деньги максимум с точки зрения качества и количества продукции, поэтому ведет себя как можно более рационально. Однако у всех у нас есть психологические, интеллектуальные и эмоциональные ограничения, которые делают совершенно невозможным анализ каждого выбора.

Экономист и психолог Герберт Саймон (Нобелевский лауреат 1978 года) доказал, что любой человек или организация в условиях нехватки времени, информации, энергии, необходимых на принятие решений, целенаправленно и сознательно ограничивают собственную

заклЮчить крупный контракт, многими собственниками не рассчитывается как издержки. Разнообразие восприятия издержек необходимо осознавать для каждой конкретной ситуации.

Потребительские стереотипы

Когда проанализировать все множество вариантов выбора и связанных с ним издержек нет возможности, мы руководствуемся стереотипами.

Один из них — покупать то, что дороже, потому что оно по определению лучше (это абсолютно неверно с экономической точки зрения, потому что цена и качество не имеют однозначной связи). Эта установка тесно связана с показа-

правилам принятия адекватных решений в ситуации выбора. А это всего лишь вопрос осознания и правильно выстроенной тренировки.

Правила выбора

— Научитесь радоваться неуверенности. Неуверенность, дискомфорт — это состояние, когда мы можем поймать ценный неучтенный аргумент и использовать его.

— Полюбите ошибки. Лучшие всего интуитивные механизмы работают у тех, кто их непрерывно тренирует.

— В принципиально новой ситуации слушайте разум. Ищите решение, методично отыскивая ответ на вопрос задачи.

— Если интуиция натренирована или вы умеете ее слышать, доверьтесь ей. Именно она поможет решить, к какому врачу обратиться и какое блюдо выбрать в ресторане, — для разума тут слишком много параметров.

— Мы всегда знаем больше, чем кажется. Каждую минуту какие-то части мозга взвешивают цену покупки (если только мы не платим кредиткой), какие-то прогнозируют потенциальную радость, а какие-то увидели все отличия, даже если мы сами это плохо осознаем. Этими неявными знаниями мы можем пользоваться.

— Основа успеха — метамышление. Это когда мы думаем о том, как мы думаем. Как запускается мое намерение совершить покупку? Каковы особенности внимания и восприятия в ситуации выбора? Как влияют эмоции или музыкальное сопровождение на потребление товара, услуги, идеи? Как действуют ожидания и прошлый опыт на совершение покупок? Какую информацию сообщает мое потребительское поведение о моем «Я», социальном статусе? Как потребление компенсирует воспринимаемые мной несоответствия в моей собственной «Я-концепции»?

Если вы задумываетесь над ответами на эти вопросы, осознавая свое собственное поведение в ситуации выбора, можно с уверенностью утверждать, что вы вырабатываете индивидуальный стиль потребления в пределах вашего образа жизни. Это важное условие потребительской самостоятельности, которое не позволит без вашего согласия управлять, манипулировать вашим процессом принятия решения. Ищите свой ответ, это увлекательно и полезно. **55**

Если вы покупаете соленые огурцы на рынке, вы имеете дело с исследуемыми благами, качество которых легко проверить. Выбор автомобиля потребует значительных издержек, потому что это опытное благо, которое нужно испытать.

рациональность. Важным становится не правильный выбор, а скорость и экономичность затрат на процесс его осуществления.

Эти издержки зависят не только от личных особенностей потребителя, но и от того, что является объектом выбора. Если вы покупаете соленые огурцы на рынке, вы имеете дело с исследуемыми благами, качество которых легко проверить. Выбор автомобиля потребует значительных издержек, потому что это опытное благо, которое нужно испытать. Самая головокружительная ситуация возникнет, когда вы столкнетесь с доверительными благами, качество которых проверить очень трудно (например, лечение и образование).

Просчитать все издержки, связанные с принятием решения, трудно, потому что они не очевидны. Однако, эта процедура существенно проясняет картину. В оптовом магазине за городом можно купить нечто дешевле. Цена бензина или билета на проезд и потраченное время не будут восприниматься как затраты, если это для вас приятная прогулка. Ожидание своей очереди для некоторых пенсионеров, которые лишены достаточного общения, большой плюс и возможность поговорить. Время, потраченное топ-менеджерами на развлечение клиента, с которым планируется

тельным потреблением как способом статусного утверждения. Например, демонстрация своей социальной и экологической ответственности при покупке фермерских продуктов или косметики, не тестированной на животных.

Еще один стереотип — эффект «бэндвэгон», или «присоединение к большинству»: все так делают, большинство не ошибается. Таким образом, издержки поиска и принятия решения перекладываются в этом случае на других людей.

Третий вариант — «феномен сноба»: избегание популярных товаров и покупка новых, редких, уникальных. Покупая то, чего не покупает никто, вы снижаете тем самым для себя издержки, потому что вам не надо преодолевать очереди, тратить свое время и прочие ресурсы.

Эти феномены показывают, что поведение потребителей не подчиняется простым закономерностям максимизации выгоды, рациональных оценок и расчета; помимо функционального спроса, относящегося к качествам, присущим товару, существует нефункциональный, обусловленный различными психологическими причинами: мода, престиж, желание подражать или выделяться, надежда улучшить образ «Я».

Чтобы не стать заложниками этих стереотипов, достаточно следовать

КОЗЫРНАЯ КАРТА

ТЕКСТ: АНТОН СЕЛЬЯНОВ

Технологический прогресс и развитие финансового рынка способствуют появлению различных инновационных продуктов, предназначенных для осуществления платежей в электронном виде. Широкое распространение так называемых электронных кошельков, многоцелевых prepaid карт — уже устоявшийся мировой тренд. Российское правительство намерено уже через два года каждому выдать «электронный паспорт» — универсальную электронную карту (УЭК), позволяющую не только оплачивать различные услуги, но и идентифицировать гражданина. В областной столице с апреля этого стали ходить «лайт-версии» федеральной карты («Электронная Вологда»). Так что же это за карты и в чем их преимущества?

На Западе

Программы в области электронных денег на основе пластиковых карт были запущены и функционируют в десятках стран мира. Где-то такие проекты работают на национальном уровне, а где-то лишь на уровне отдельных регионов и городов.

В ЕС одним из примеров повсеместного применения электронных денег является норвежский Viurpass — система на основе smart-карт. Она позволяет осуществлять идентификацию клиента и совершать покупки через Интернет, а также через другие каналы доступа (цифровое телевидение, мобильные телефоны, POS-терминалы, торговые автоматы). Пользователи услуг должны иметь электронное удостоверение личности (ID), которое хранится на чипе карты, на SIM-карте мобильного телефона или на других носителях. Максимальная сумма, которая может храниться на чипе электронного кошелька, относительно небольшая — она составляет 2500 норвежских крон, а сумма на интернет-счете может быть до 9500 крон.

Второй классический пример — бельгийская система Proton. Это программа многоцелевой prepaid карты для замены платежей наличностью, которая была запущена компанией Banksys (управляет программой национальной дебетовой карты Vancontact, сетью банкоматов и кассовых терминалов). Карта позволяет проводить платежи на сумму менее 15 евро в местных розничных магазинах, торговых автоматах, на автостоянках, в билетных автоматах, таксофонах и в общественном транспорте. На нее можно загрузить суммы от 5 до 125 евро с помощью банкомата, личного таксофона или по телефону из дома.

Самым же известным платежным проектом в Европе считается немецкая GeldKarte, работающая с 1996 года. На каждую такую карту можно загрузить до 200 евро с банковского счета или в обмен на наличные деньги клиентов без использования счета. Карта работает повсеместно на территории всех земель и позволяет держателям оплачивать большинство товаров и услуг.

А вот в Эстонии успешно функционирует проект ID-карты, которая объединяет паспорт, страховое свидетельство и проездной билет на транспорте. Она содержит электронную подпись, позволяющую

подписывать документы и комментарии в Интернете, она же используется и для идентификации граждан на интернет-выборах.

В России

В 2010 году в нашей стране был принят Федеральный закон «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг», который в нынешней редакции определил старт выдачи универсальных электронных карт (УЭК) — 1 января 2013 года. Предполагается, что такая карта в ближайшем будущем будет в кармане каждого россиянина. Она совместит



GeldKarte работает повсеместно на территории всех земель ФРГ и позволяет держателям оплачивать большинство товаров и услуг.

в себе и идентификационное, и платежное средство — заменит паспорт, СНИЛС, полис ОМС, студенческий билет и проездной документ на общественном транспорте. С ее помощью можно будет получить государственные, муниципальные и коммерческие услуги в электронном виде с использованием банкоматов, инфокиосков, компьютеров, оснащенных считывателем, мобильных устройств.

Несмотря на технические и финансовые трудности, беспрецедентный по масштабам проект постепенно набирает обороты. Ряд регионов уже отчитался об успешном внедрении УЭК. Так, министр информатизации и связи Красноярского края Алексей Туров в интервью portalu CNews в апреле этого года заявил: «Проверено на личном опыте — электронная цифровая подпись позволяет отправлять юридически значимые заявления с порталов государственных услуг — регионального и федерального... Также на УЭК размещено платежное приложение, позволяющее совершать покупки, дистанционно оплачивать госуслуги, коммунальные и услуги мобильных операторов. На карту может перечисляться заработная плата, стипендии, пенсии, различные выплаты и пособия. Сегодня УЭК с платежным приложением принимается практически во всех крупных торговых сетях региона, оснащенных терминалами Сбербанка. В функционале УЭК содержится также медицинское и пенсионное приложения, что позволяет на первом этапе использовать ее вместо бумажных документов при обращении в лечебные

учреждения и территориальные отделения Пенсионного Фонда РФ... К моменту выдачи УЭК полностью реализовано и апробировано транспортное приложение, обеспечена совместимая работа карты с сетью инфоматов электронного правительства Красноярского края».

Такие успехи по разворачиванию инфраструктуры, по насыщению карт функционалом можно объяснить богатым опытом реализации региональных электронных карт. Так, в настоящее время в Красноярском крае выдано более 400 тыс. социальных карт, которые имеют хождение с 2008 года.

Во Владимирской области, к примеру, результаты скромнее. Там сейчас пользователям УЭК доступно 2 приложения: банковское позволяет использовать ее как банковскую карту, а идентификационное удостоверяет личность. Реализация транспортного приложения пока только на подходе. Карту можно использовать в сети инфоматов, банкоматах, платежных терминалах банков-эмитентов УЭК, на порталах участников УЭК и сайтах государственных и муниципальных услуг.

В Вологде

Несмотря на то, что по закону УЭК должна заменить все социальные карты, выпускаемые в том или ином регионе, в Вологде власти пошли по пути развития собственных локализованных электронных проектов. Так, с 1 апреля этого года в областной столице начался переход на электронные проездные билеты (конечно,

без проволочек, сбоев и «глюков» не обошлось, но, по сообщениям СМИ, к лету планируется полностью отказаться от бумажной версии транспортных абонементов).

Кроме карт на несколько поездок (бесконтактные бумажные карты), выпущены школьные, студенческие и корпоративные проездные (бесконтактные микропроцессорные пластиковые карты длительного использования). С конца апреля владельцы таких проездных смогут воспользоваться платежным банковским приложением «Электронный кошелек».

По принципу электронного кошелька теперь действует и дисконтная карта «Забота», которая приобрела вид полноценной банковской карты (эмитентом выступил банк «Северный Кредит»). Так, на нее можно перечислять пенсию, субсидии и другие выплаты, расплачиваться за покупки через систему Mastercard. Также к ней можно подключить услугу «Проездной билет».

Не за наличные, а «по карте» пока можно проехать только в автобусах ПАТП-1 и троллейбусах, однако перспективы у программы куда шире, чем просто внедрение новой системы оплаты и учета пассажирских перевозок в городе. В будущем, согласно официальной информации, размещенной на сайте e-vologda.com, на единой карте «Электронная Вологда», помимо муниципальных приложений, будут размещены и электронный кошелек, и идентификационное приложение (для персонализации гражданина), и коммерческая карта (для юридических лиц). **BB**

МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕФОНЫ ПОЧТОЙ

Удобно. Выгодно. С гарантией.

iPhone 5



Samsung
Galaxy S IV

Nokia
X6, N8,
Lumia 920
и 620



Sony Ericsson
X10, X12,
LT18-Xperia



HTC
Windows
Phone 8 S,
One



LG
Optimus L7,
Prada



Прайс-лист по запросу: teleline2009@gmail.com • Телефон для справок: +7 916 087 72 39

ИСКУССТВО ПРОДАВАТЬ

ТЕКСТ: ЛЮДМИЛА ЖУКОВА

С понятием «риэлтор» встречается каждый, кто занимается вопросами недвижимости: куплей, продажей, приватизацией, меной, съемом или сдачей в аренду помещений.

Что это понятие означает? Согласно официальному определению Российской гильдии риэлторов, это «лицо (юридическое или физическое), зарегистрированное в качестве субъекта предпринимательской деятельности, осуществляющее коммерческую деятельность на рынке недвижимого имущества».

Говоря по-простому, риэлторы — это посредники между продавцом и покупателем недвижимости. Их деятельность представляет собой целый комплекс высокопрофессиональных услуг: поиск вариантов, юридическое оформление сделки и расчет ее эффективности, обеспечение государственной регистрации права на объект недвижимости, составление финансовых схем проведения расчетов между участниками сделки, немаловажно знание психологических и коммуникативных особенностей клиентов.

На сегодняшний день деятельность профессиональных участников рынка недвижимости, строго говоря, не обеспечена какими-либо правовыми нормами, что сказывается на безопасности операций купли-продажи жилья.

Органы власти на данный момент не обязаны оказывать содействия риэлторам, столь необходимое в некоторых ситуациях: отсутствует законная возможность доступа к полной информации об объекте недвижимости, документах, удостоверяющих право собственности и регистрацию граждан по месту жительства.

В итоге получается, что посреднические услуги не такие уж и простые, как принято считать. Операции с недвижимостью являются самыми дорогостоящими, и клиенты, обращаясь к риэлтору, должны быть уверены в его компетентности, порядочности, а также безопасности самой сделки. В настоящее время в Вологодской области зарегистрированы сотни агентств недвижимости, в которых



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

- **профессиональная переподготовка с получением диплома:**
«Антикризисное управление» — идет набор группы
«Оценка стоимости предприятия (бизнеса)» — с 06.05.2013 г.
- **повышение квалификации с получением свидетельства:**
«Управление государственными и муниципальными закупками» — с 15.05.2013 г. (занятия ведутся с учетом ФЭ №44 «О контрактной системе». Лекторы — специалисты Института госзакупок им. Соловьева ВШЭ, г. Москва)
«Агент по недвижимости» (сертификация риэлторских услуг) — с 20.05.2013 г.
«Оценка стоимости предприятия (бизнеса)» — с 13.05.2013 г.
«Охрана труда работников организации» — последняя неделя каждого месяца
- **семинары по темам:**
«Кадровое делопроизводство с учетом последних изменений» — 07.06.2013 г.
«Архив организации: номенклатура, формирование дел, правила хранения документов» — 20.06.2013 г.
«Практика применения ФЭ №223: порядок действий заказчика и участника, проблемные вопросы, торги в электронном виде» — 14.06.2013 г.
«Подготовка организации к переходу на контрактную систему» — 28.06.2013 г.
«Предоставление и оформление земельных участков под строительство» — 01.07.2013 г. (лектор — Мазуров А. В., г. Москва)
- **квалификационный аттестат профессионального бухгалтера** — с 13.05.2013 г. (специализации: главный бухгалтер коммерческой организации; главный бухгалтер по МСФО.

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

работают несколько тысяч риэлторов. Среди огромного числа риэлторов есть профессионалы с большой буквы, а есть и мошенники. Как же сделать правильный выбор?

Мы рекомендуем посетить сайт Российской гильдии риэлторов (РГР) — это авторитетная национальная организация, объединяющая профессиональных участников рынка недвижимости России, полноправный член таких всемирно признанных международных организаций как FIABCI, NAR, CEREAN, ICREA.

В условиях отмены лицензирования риэлторской деятельности в 2002 году РГР создала добровольную систему сертификации риэлторских услуг, являющуюся одной из основных гарантий качества данных услуг, ведения социально-ориентированного бизнеса. Специалисты, прошедшие добровольную сертификацию (обучение и аттестацию), заносятся в Единый Федеральный Реестр аттестованных агентов и брокеров, который находится в открытом доступе для потребителей риэлторских услуг (www.rgr.ru). **BB**

КРАСИВО ЖИТЬ НЕ ЗАПРЕТИШЬ!

ТЕКСТ: СТЕЛЛА ЛОЗОВИК, WWW.VLADI-POLO.COM

С 20 по 24 февраля в Риме традиционно прошел один из лучших в своем роде Салон яхт и катеров «BIG BLU», который за восемь лет своей деятельности завоевал огромную популярность не только на территории Италии, но и по всему миру.

Роскошные яхты и парусники собрались под крышей одного мероприятия, объединившего в себе различные направления последних новинок, связанных с морской тематикой. Основной целью выставки являлось продвижение индустрии малого кораблестроения в средиземноморском регионе, популяризация мореплавания и просто прививание любви к роскошной жизни.

Многие владельцы судов с радостью приглашали всех желающих пройтись по борту, посидеть за штурвалом, а некоторые даже угощали шампанским. Первое, что бросилось мне в глаза и изрядно удивило — это огромный бассейн, выполняющий функцию своеобразной детской площадки. Мальчики и девочки всех возрастов бороздили воду на маленьких парусниках, восторженно смеясь и иногда врезаясь друг в друга. Все, кто пришел на выставку со своими детьми, могли оставить их там и не беспокоиться, что с ними что-то случится.

Производители и инженеры-изобретатели современных судов предоставили возможность всем желающим ознакомиться с новейшими техническими достижениями в области кораблестроения,

покорения морских просторов и изучения глубин подводного мира. Выставка «BIG BLU 2013» отличилась от своих многочисленных аналогов, прежде всего, — огромным охватом всевозможных отраслей и сфер деятельности, касающихся морской тематики. В секторе водных видов спорта присутствовали чемпионы различных дисциплин со своими скоростными парусниками, вокруг которых собралась толпа народу с надеждой получить автограф.

Зона дайвинга привлекла особенное внимание многих посетителей, ведь все желающие могли надеть водолазный костюм и окунуться в пятиметровый бассейн, чтобы почувствовать себя настоящим исследователем глубин. Посетителей предупреждали о том, чтобы они не ныряли очень глубоко, так как неподготовленному человеку достаточно сложно переносить большое давление на такой глубине, но полные энтузиазма новички, в большинстве своем, всегда ныряли до самого дна, а когда выбирались на воздух, с восторгом рассказывали всем окружающим о своих эмоциях, удлиняя очередь желающих окунуться в воду.

Также на выставке присутствовала техника силовых структур. Военных крейсеров, конечно, там не было, но были скоростные патрульные полицейские судна, на которых обитали представители береговой охраны, подробно рассказывающие посетителям особенности своих катеров и рассказывающие занимательные истории, связанные со своей профессией. Рядом с ними бегали играющие между собой дети, взявшие где-то полицейские фуражки.

Самым многолюдным и запоминающимся местом на протяжении всей выставки был павильон «PELAGOS», который являлся центром сосредоточенности всего самого интересного, что происходило на этом мероприятии. На огромном стенде было представлено множество интереснейших фотографий на тему морского наследия, рядом с которыми находились их авторы, дававшие всем желающим комментарии к каждому из своих снимков. По-настоящему красивые и обаятельные итальянские «русалки» соревновались между

1. Yacht Med Festival, Гаэта (Италия).

2. Международный салон яхт и катеров BIG BLU, Рим.



Брать или не брать? Конечно, брать!

Входящие по миру с 1-й по 10-ю
минуту каждого разговора

Подключайте *444#
Звоните 1117531



РУБ
МИН



МТС

Опция Ноль без границ

Указана стоимость минуты входящего вызова с 1-й по 10-ю минуту разговора при нахождении в международном роуминге. Стоимость с 11-й мин входящего вызова — 5 руб./мин, ежедневная плата — 25 руб./сутки. В Узбекистане все звонки тарифицируются по базовым роуминговым тарифам. Указана команда для подключения на территории РФ. Подробности на mts.ru



собой за звание «Miss PELAGOS 2013», на подиуме дефилировали стройные модели в роскошных платьях, показывая самые последние коллекции лучших дизайнеров Европы. Если у кого-то разыгрался аппетит от увиденного, то повара популярнейших итальянских ресторанов приготовили для посетителей множество кулинарных шедевров, созданных исключительно из морепродуктов с утренней рыбалки.

Можно с уверенностью сказать, что и в этом году жемчужиной павильона «PELAGOS» была выставка современного искусства «Polo on the Beach», организованная всемирно

известным «VLADI Art & Polo Masion», которая затмила своими экспонатами все вышеописанное. На этот раз у гурманов культуры и коллекционеров уникальных произведений надолго останутся в памяти впечатления от работ автора Морено Паноцци, который создал свои произведения специально для данной тематической выставки. Сам проект дома искусств уникален тем, что его основатель, Владлена Эрмес — основоположница нового движения современного искусства, шедевры которого создаются исключительно на тему конного поло, гольфа, яхтинга и «Формулы 1». Мадам Эрмес лично выбирает

3. Массимо Кастеллано, президент PELAGOS, Владлена Эрмес, основатель Дома Искусств VLADI Art & Polo, Елена Морини, директор VLADI A Life Style.

4. М. Кастеллано и Мисс PELAGOS 2013.

участников проекта по такому принципу, что автор должен быть уже утвержден в мире искусства или в нем заложен неограниченный потенциал. Познакомиться с собранием эксклюзивных авторских работ от VLADI Art & Polo суждено не каждому, так как постоянная выставка размещена во Дворце Боргезе в Риме, куда необходимо записаться на прием. **БВ**

РЕКЛАМА



Северсталь

АВИАПРЕДПРИЯТИЕ «СЕВЕРСТАЛЬ»

Расписание регулярных
авиарейсов с 31.03.2013 г.
по 26.10.2013 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 (Внуково)	D2-41	8:30	9:35	6
Москва (Внуково) — Череповец	D2-42	18:10	19:10	6
Москва (Внуково) — Воркута	D2-41	9:40	12:50	6
Воркута — Москва (Внуково)	D2-42	13:50	17:00	6
Череповец — Москва (Домодедово)	D2-27	15:30	16:35	5
Москва (Домодедово) — Череповец	D2-28	17:35	18:40	5
Череповец — Москва (Домодедово)	D2-29	19:00	20:05	7
Москва (Домодедово) — Череповец	D2-30	21:00	22:05	7
Череповец — Мурманск	D2-51	13:30	15:15	3,7
Мурманск — Череповец	D2-52	16:15	18:00	3,7
Череповец — С. Петербург	D2-19	7:30	8:30	1,2,4
С. Петербург — Череповец	D2-20	9:15	10:15	1,2,4
Череповец — С. Петербург	D2-21	19:45	20:40	2,4,5
С. Петербург — Череповец	D2-22	21:30	22:30	2,4,5
Череповец — С. Петербург	D2-23	7:30	8:30	3,5

Маршрут	№	Вылет	Прилет	Дни полетов
С. Петербург — Череповец	D2-24	14:55	15:55	3,5
С. Петербург — Ухта	D2-23	9:15	11:20	3,5
Ухта — С. Петербург	D2-24	12:05	14:05	3,5
Череповец — Екатеринбург	D2-81	12:05	16:15	2
Екатеринбург — Череповец	D2-82	17:10	17:15	2
Череповец — Минск	D2-101	9:00	9:30	3
Минск — Череповец	D2-102	10:20	12:50	3
с 2 июня 2013 года				
Череповец — Анапа	D2-71	11:15	13:45	2
Анапа — Череповец	D2-72	15:15	17:45	2
Череповец — Анапа	D2-73	15:15	17:45	7
Анапа — Череповец	D2-74	18:30	21:00	7
с 30 мая 2013 года				
Череповец — Сочи	D2-61	11:25	14:10	4
Сочи — Череповец	D2-62	15:10	17:55	4
Череповец — Сочи	D2-63	8:00	10:45	7
Сочи — Череповец	D2-64	11:40	14:25	7
с 1 июня 2013 года				
Череповец — Геленджик	D2-91	9:25	12:00	6
Геленджик — Череповец	D2-92	13:00	15:35	6

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

ЧТОБЫ ЛУЧШЕ СЛЫШАТЬ И ВИДЕТЬ

или ЗАЧЕМ ФЕСТИВАЛЬ VOICES СМЕНИЛ ЛОГОТИП

ТЕКСТ: МАКСИМ ГОРБОВ

Фиксированная камера-мегафон, которая была символом международного фестиваля в течение трех лет, сменилась на новый символ, который напоминает одновременно и галстук-бабочку, и мегафон, главный приз фестиваля.



Как заверяют организаторы, новый логотип полностью отражает стиль и дух фестиваля — яркий и молодой, динамичный и эклектичный, в общем приглашающий к диалогу. Новый логотип, согласно концепции, может менять цвета, адаптируясь к своей публике и к контексту. Неизменными же остались фильмы кинофестиваля VOICES. «Они остросоциальные и злободневные, они заставляют задуматься всерьез и надолго, после просмотра от них не скроешься и не спрячешься. Меню из киногурманских блюд на VOICES представлено во всем многообразии», — говорит директор фестиваля Игорь Лысенко. По нашей просьбе он рекомендовал читателям нашего журнала к просмотру две ленты.

«Охота»

После мучительного развода 40-летний Лукас находит новую подругу, новую работу и стремится восстановить отношения со своим сыном-подростком Маркусом. Но ему что-то мешает. Что-то, казалось бы,

незначительное. Замечание, сделанное между прочим. Мелкая ложь.

Жизненная история про несправедливо обвиненного человека от датского режиссера Томаса Винтерберга. Не бывает дыма без огня — этот порочный принцип, который оправдывал репрессии 30-х годов, имеет общечеловеческую природу. Члены социума верят социуму, а не конкретным людям, пусть даже близким друзьям...

Получается, что «Охота» — это фильм о страхе. О страхе неосознанном, природном, а значит диком и неуправляемом. Нет сил понять его причины — проще отгородиться. Он, как заразная болезнь, с рекордной скоростью принимает размах эпидемии. Как неотвратимо надвигающийся тайфун — спастись невозможно, можно лишь по-детски беспомощно укрыть голову руками и ждать удара.

В главной роли звезда датского кинематографа — Мадс Микельсен — повторяет судьбу уже «оскароносного» Кристофера Вальца. Сильного характерного актера приглашают на ведущие роли в голливудские картины («Казино Рояль», «Коко Шанель», «Битва Титанов» и др.), и кто знает, может и его «Оскар» придет совсем скоро.

Кинофестиваль VOICES продолжает традицию предпоказов, поэтому фильм желающие смогут увидеть 31 мая в кинотеатре «Ленком».

«Я тоже хочу»

Алексей Балабанов после нашумевшего «Брата» снимает камерные фильмы. И практически в каждом интервью говорит, что скоро может умереть, и поэтому каждый фильм снимает как последний. В этом фильме он сознательно снимает своего сына, чтобы кинематографическая династия продолжалась

и в кино. Режиссер остается верен своей творческой стилистике: вечный поиск внутреннего «я» героев, запавших правильным камертоном, т. е. качественным «русским роком».

Сюжет описывает путешествие пяти человек к мистической Колокольне Счастья, которая по слухам находится где-то между Санкт-Петербургом и Угличем, рядом с уже давно неработающей атомной станцией.

Музыкант, бандит со своим другом по имени Матвей и его престарелым отцом, а также молодая девушка пытаются отыскать это загадочное место и обрести счастье. Но Колокольня, как известно, «забирает» не всех — каждый верит, что будет выбран именно он.



Прообразом Колокольни Счастья стала полуразрушенная Запостская церковь, расположенная в Шекснинском районе. Каменная трехпрестольная церковь с трапезной и ярусной колокольней в результате строительства Шекснинского водохранилища оказалась в зоне затопления. В настоящее время она заброшена и находится в аварийном состоянии. Но несмотря на это, режиссеру удалось провести здесь съемки, и теперь зрители всего мира смогут увидеть знакомые воложжанам места на киноэкране. Фильм поразил кинокритиков на прошедшем Венецианском



кинофестивале, а сам режиссер решил свой будущий фильм снять вместе с Эмиром Кустурицей. Откликнется ли он?

Фильм «Я тоже хочу» смотрите в вологодских кинотеатрах с 5 по 9 июля в рамках кинофестиваля VOICES.



«Земля»

Легендарный немой фильм Александра Довженко, вошедший в сотню лучших фильмов века (по мнению журнала «Time Out»). В Вологде он будет показан в Консistorском дворике Кремля под аккомпанемент украинской группы «Даха Браха» и в историческом антураже заиграет новыми красками!

Что касается музыкальной составляющей, то группа «Даха Браха» является своеобразной арт-визиткой Украины, «этно-хаос бэнд», который не оставил равнодушными слушателей из Великобритании, Австрии, Германии, Швейцарии, Франции и ставший культовым на родине меньше чем за десятилетие своего существования.

Драма «Земля» считается лучшей картиной Александра Довженко и обычно упоминается как одна из важнейших лент советской эпохи наряду с «Броненосцем Потемкиным» Сергея Эйзенштейна и «Человеком с киноаппаратом» Дзиги Вертова. Режиссер Довженко выстраивает античную драму практически в деревне и в полях, драму, где есть новый герой-демиург (Василь), который должен создать новый мир. А для того чтобы создать его, он должен найти свое «золотое руно».

Смещение жанров кинематографии и этнической музыки — новинка кинофестиваля VOICES. Возвращение к традициям кинематографа, его истории и опыту — одна из главных особенностей фестиваля.

Оценить эклектичный киножанр зрители смогут 8 июля. **bb**

КЕЙС-СТАДИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

В деловой литературе популярен такой метод, как описание и разбор «кейсов», т. е. практических ситуаций, поучительных историй либо успеха, либо поражения. Как правило «кейсы» — будь то история реформирования одного крупного банка или анализ массива данных глобального уровня — не дают готовых рецептов решения вашей собственной проблемы, но заставляют о многом поразмыслить.

Феникс Р. де, Певерелли Р. Финансовые услуги: перезагрузка. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. 520 с.

Два авторитетных в финансовой сфере голландских консультанта написали эту книгу под сильным впечатлением от мирового экономического кризиса 2008 года. «Корни финансовых пузырей кроются в инновациях и росте. Таким образом, вопрос заключается не в том, каким образом избежать пузыря, а в том, чтобы найти способ правильно им управлять, — пишут авторы. — Понимание того, во что именно вы инвестируете, становится более важным, чем величина дохода на эти инвестиции».

Подзаголовок книги обещает обозначить новейшие вызовы для потребительского рынка банковских и страховых услуг. Среди них — необходимость восстановления доверия к финансовым организациям, внедрение в обслуживание «прозрачности» и «простоты», близость к потребителю. Авторы обращают внимание на неуклонно растущее влияние «социальных медиа» и мобильного Интернета и предвещают конец эпохи чрезмерного потребления и переоценки моральных ценностей.

В результате получился откровенный (хотя местами нудный) рассказ о нынешнем положении рынка финансовых услуг для физических лиц. Потенциальных читателей этого рассказа можно разделить на две категории: первые — те, кто готов принести деньги в банк, но хочет точно знать о рисках и гарантиях. Вторые — это инвесторы и банкиры. Точнее, те из них, кто стремится завоевать изменившийся рынок и ищет новый подход к привлечению частных клиентов.

Карасюк Е. Ю. Слон на танцполе. Как Герман Греф и его команда учат Сбербанк танцевать. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 280 с.

То, что поначалу воспринимается как пиар крупнейшего банка страны и его главы, при прочтении оборачивается действительно поучительным «кейсом» для любого топ-менеджера, который всерьез озабочен усилением мотивации сотрудников и повышением лояльности клиентов.

Итак, 5 лет назад руководство Сбербанка осознало, что огромной неповоротливой структуре, которой с советских времен досталось наследство в виде вечных очередей и хамоватого персонала, предстоит превратиться в достойного представителя мировой финансовой элиты.

Беспрецедентная реформа еще далека от завершения, однако читатель уже может сделать для себя некоторые выводы. Во-первых, крупной банковской структурой вполне в состоянии руководить человек без финансового образования и опыта работы в банковской сфере. Главное — окружить себя командой профессионалов, молодых и амбициозных. Во-вторых, нестандартные задачи требуют нестандартных решений, в том числе и кадровых. Так, ключевую роль в выработке стратегии обновления банка сыграл политтехнолог, психотерапевт и специалист в области НЛП Алексей Ситников. В-третьих, если какие-то зарубежные технологии показали свою эффективность, не надо бояться их использовать. Это касается и создания автоматизированной «кредитной фабрики», и организация «горячих линий» по работе с клиентами и частными акционерами, и системы материального и нематериального стимулирования работников всех уровней... **bb**





ГОРОДСКОЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
СПРАВОЧНИК

Подробную 3D карту Вологодской области
и всех районных центров в версиях
для ПК, Android и онлайн
можно найти на нашем сайте
www.gis35.ru



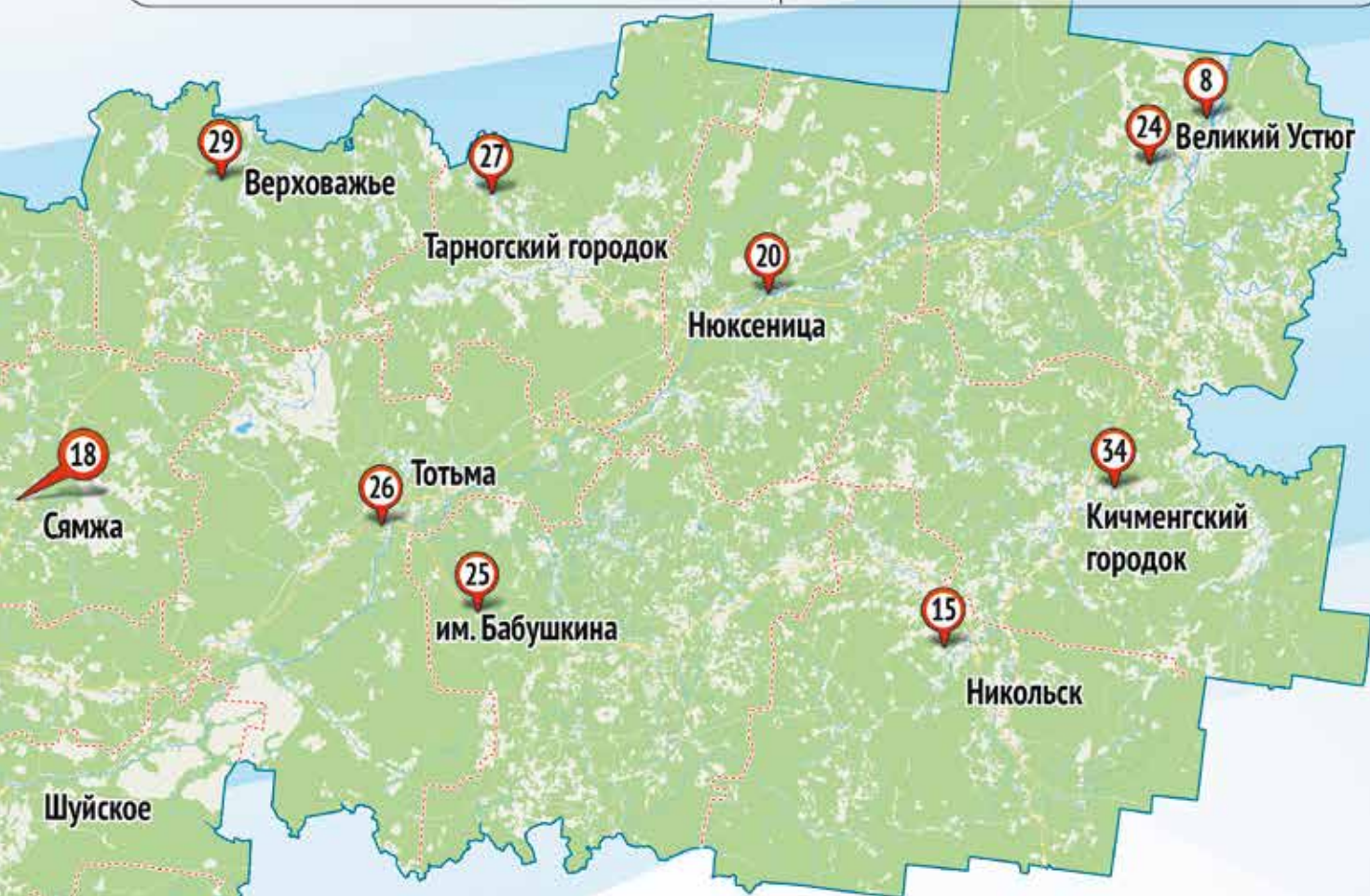
Вологодская область

Вся информация о местах отдыха
в справочной (8172) 266-266
или на www.gis35.ru



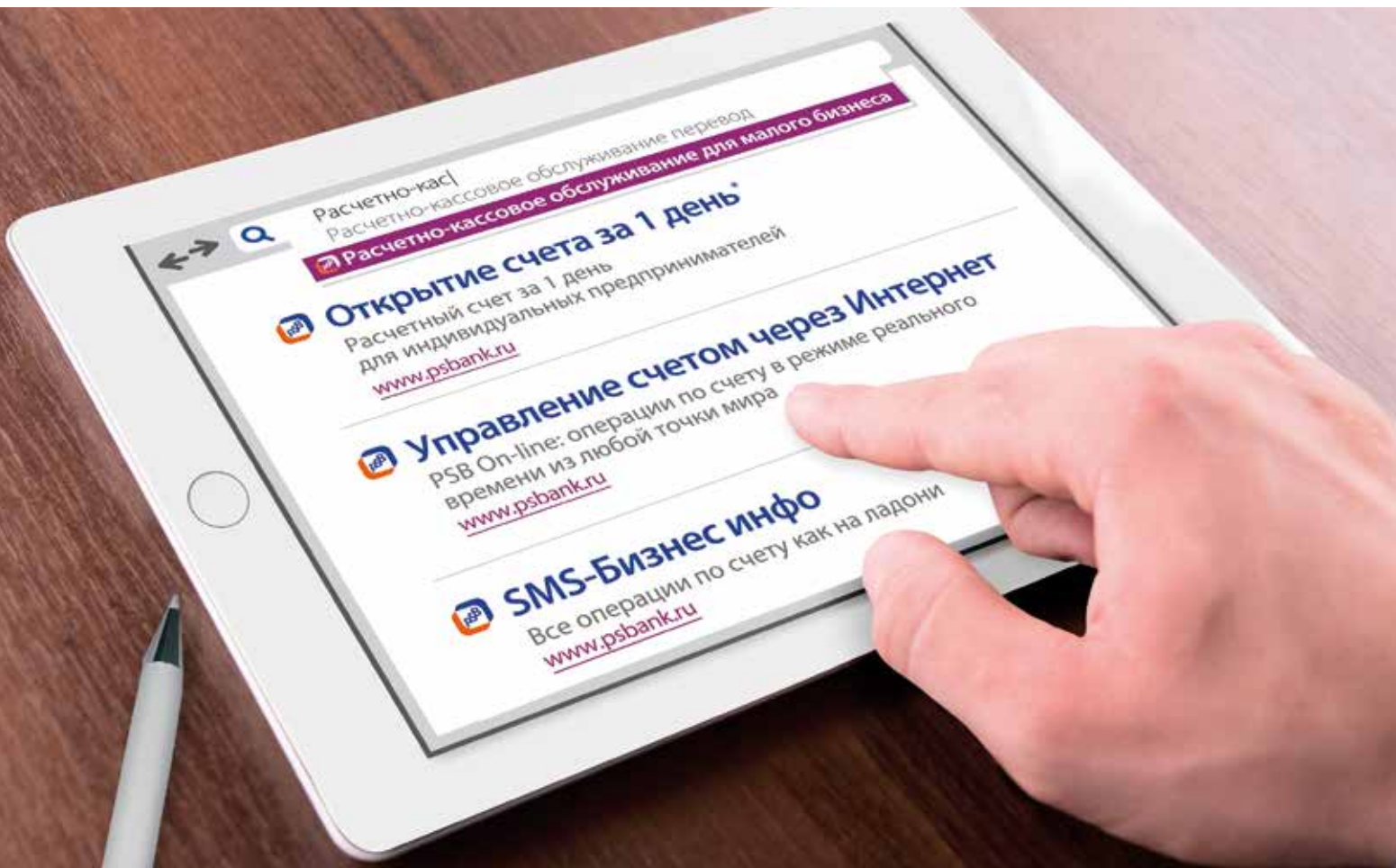
Информация о санаториях и базах отдыха
предоставлена туристской компанией «Перекресток»
Заказ путевок по телефону (8172) 210-056

1. Усадьба «Морино» Вологодский район, тел. (8172) 50-22-26, 8-911-442-0-442 Расстояние от Вологды - 30 км; от Череповца - 115 км.	6. База отдыха «Ирма» Шекснинский район, д. Ирма, (81751) 4-11-38, +7-921-254-14-97 Расстояние от Вологды - 90 км; от Череповца - 31 км.
2. Дом охотника «Омогаевское» Вологодский район, с. Новленское, ул. Заречная, 18, тел. (8172) 77-62-34, 77-61-19 Расстояние от Вологды - 60 км; от Череповца - 185 км (Через Вологду или Кириллов)	7. Медицинское учреждение-санаторий «Новый источник» Вологодский район, пос. Новый источник, (8172) 72-31-55, 72-11-79, 72-33-55 Расстояние от Вологды - 22 км; от Череповца - 130 км.
3. Туристическая деревенька «Экотель» г. Кириллов (3 км от города), +7-921-601-89-94, +7-921-714-95-96 Расстояние от Вологды - 150 км; от Череповца - 95 км	8. Санаторий «Бобровниково» Великоустюгский район, п. Бобровниково, (81738) 3-70-34 Расстояние от Вологды - 460 км; от Череповца - 590 км.
4. База отдыха «Остров» Усть-Кубинский район, с. Устье, (8172) 50-33-20, +7-911-501-33-20, +7-921-067-48-30 Расстояние от Вологды - 70 км; от Череповца - 195 км.	9. МУ Санаторий «Каменная гора» г. Бабаево, 8 (81743) 2-19-01 Расстояние от Вологды - 283 км; от Череповца - 177 км.
5. База отдыха «Гранд-Устье» Усть-Кубинский район, 8 км от с. Высокое, +7-981-500-00-04, +7-911-526-01-09 +7-921-834-48-70.. Расстояние от Вологды - 90 км; от Череповца - 31 км.	10. Санаторий «Адонис» г. Череповец, ул. К.Белова, 48, тел. (8202) 21-94-40 Расстояние от Вологды - 283 км.



- | | | |
|--|--|---|
| 11. «Каменный бор», гостевой комплекс | 19. База отдыха «Глушицкая» | 27. Гостевой летний домик |
| 12. «Несвойское», усадьба для загородного отдыха | 20. Гостевой дом «Дядя Федор из Красавино» | 28. Музей-усадьба Батюшковых-Куприна |
| 13. У.Е.С. Стризнево. Центр активного отдыха и туризма | 21. Турбаза «Речной вокзал» | 29. Гостевой дом «Крестьянина Василия Мехая» |
| 14. «Обонежье», МП (ОНЕЖЕЦ) | 22. Усадьба «Брянчаниновых» | 30. Сосновка, база отдыха |
| 15. Гостевой комплекс «Северная благодать» | 23. «Парус», Гостиннично-туристический комплекс | 31. База отдыха «Берег» |
| 16. База отдыха «Парк Харовск Экстрим» | 24. Вотчина Деда Мороза, база отдыха, гост. комплекс | 32. База отдыха «Приозерье» |
| 17. Лагерь «Рассвет» | 25. Санаторий «Леденгск» | 33. Вожегодский районный краеведческий музей |
| 18. Лагерь «Солнечный» | 26. Турбаза «Монастырские кельи» | 34. Кичменгско-городецкий краеведческий музей |

Управляемые платежи для малого бизнеса



Мы знаем, что вы ищете!

* Условия действительны для индивидуальных предпринимателей по всей сети банка. Для юридических лиц данная услуга действует только в Москве и Московской области. В региональной сети банка юридическим лицам услуга предоставляется за отдельную плату согласно тарифам банка. Подробно с тарифами ОАО «Промсвязьбанк» на расчетно-кассовое обслуживание в валюте РФ для юридических лиц, физических лиц - индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой в установленном законодательством порядке, можно ознакомиться в разделе «Бизнесу» на сайте банка www.psbank.ru

8 800 500 20 20 • (8172) 51 41 11 • www.psbank.ru

ОАО «Промсвязьбанк».
Генеральная лицензия
Банка России № 3251.
Реклама.

 **Промсвязьбанк**