





Три беды: дураки, дороги и тендеры на ремонт

38 Рыбинск в цифрах.

10 Территория мнений.

Общак. Эксперт, чиновник и работник ЖКХ — о капремонте многоквартирных домов

40 Стройка. «Стальной шелк»— эталон для рынка кровли

14 Новости, факты, цифры без комментариев

44 Рыбинск в деталях.

Сумерки богов. Ретро-ТВ. Обронзовевший Николаич

22 Павел Жемеров:
«Я — стопроцентный странник»

44 Финансы.
Когда деньги
помогают бизнесу

26 Корпоратив. Будущее с Prysmian Group

50 Кадровый вопрос. Цель обучения— получение прибыли

30 Формула стартапа: не жди, не бойся,

52 Реальный отдых. Карелия: экстремальный туризм

36 Русская механика зимняя «Формула-1» 56 Новинки на рынке.

SUBWAY — всегда свежее!

36 Работа в праздник, или о тех, для кого праздники становятся трудовыми

буднями

62 Фоторепортаж.





О ПОСТОЯНСТВЕ ПЕРЕМЕН

Вот живет человек всю жизнь в России, должен бы уже адаптироваться. А все никак! Каждый раз дает себе слово: больше они меня ничем не удивят! И ведь каждый раз опять удивляется. Угадал великий Тютчев — умом тут не понять. И аршином не измерить как минимум потому, что с общим аршином к казенным закромам никто и близко не подпустит.

Итак, не поддающиеся единому измерению события, которые удивляют.

Говорят, что в России неустойчивая система налогообложения. В том смысле, что только-только устаканятся предприниматели под одними налогами, а им как жахнут другими! И не важно, больше они или меньше. В одном месте прибавят, в другом убавят — вот вам и работа для бухгалтерии — трудись - не хочу. Происходят эти изменения с завидным постоянством, независимо от времени года и положения экономики. Последняя, кстати постоянно и неуклонно растет. Вопреки расхожему мнению о стагнации, падении спроса и девальвации рубля. Эх, аршина нет, а то бы проверили!

Но все-таки налоги — это цветочки. Ягодками можно полюбоваться на просторах выборного законодательства. Вот уж где постоянная переменчивость настроения юных особ женского пола рядом не стояла! Ну, никак наши законодатели не могут прибиться к постоянному мнению. К единому — могут, к постоянному — нет. Вот такой сугубо российский парадокс.

Самое удивительное в этой истории, что большая часть законодателей сидят в своих креслах очень даже постоянно, лет по десять и больше. И столь же постоянно меняют решения. То у них есть порог явки на выборах, то его нет. То отменят выборы губернатора, то введут их заново. А тут надысь заговорили об отмене выборов мэров. Убедительно так заговорили, с цифрами и фактами. Впрочем, столь же убедительными были эксперты, когда отстаивали самостоятельность местного самоуправления.

Рыбинск, кстати, не выбивается из тренда. Вот, например, некоторое время назад местные избранники решили ввести выборы по партийным спискам. А недавно решили перерешить свое решение. И теперь одну половину местных депутатов мы будем выбирать по личным качествам, вторую — по партийным признакам. Такое вот бескомпромиссное решение.

Так что теперь, как только слышишь об очередном судьбоносном указе, так сразу начинаешь думать: а когда же его отменят? Или изменят. Или оптимизируют до неузнаваемости.

Все-таки перемены — самое постоянное, что есть в нашей жизни.

Bawa pwakyuh

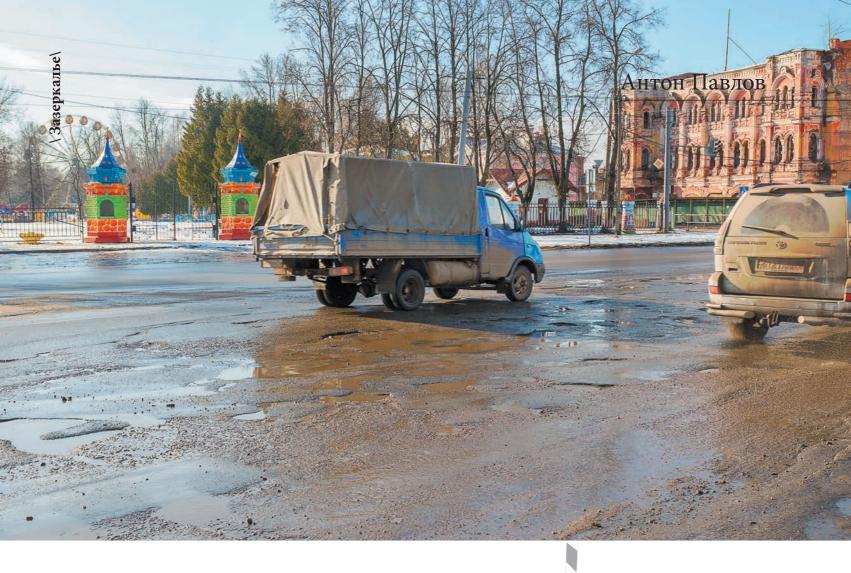
Рыбинск. Март №3 (19) 2014. Тираж 1000 экз. Дата выхода в свет — 10 марта 2014 г. Учредитель ООО «Рекламное агентство «Мастер Графикс». Для рекламодателей: (4855) 28-99-44 Главный редактор Муратова Ю. А. Дизайн, верстка: Северина А.М., Михайлова Д.М.

Рыбинский деловой журнал Форсайт. 18+

Дизайн, верстка: Северина А.М., Михайлова Д.М. Цена свободная.

Адрес издателя: 152901, г. Рыбинск, ул. Стоялая, д. 17, кв. 2. Адрес типографии: г. Рыбинск, ул. Блюхера, д. 7. Адрес редакции: г. Рыбинск, ул. Бульварная, д. 8.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ ¹ТУ 76-00266 от 15 ноября 2012 года, выдано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Ярославской области.



ТРИ БЕДЬІ: ДУРАКИ, ДОРОГИ И-ТЕНДЕРЫ НА РЕМОНТ

Весна в Рыбинске выдалась ранняя. Снег стаял быстро и незаметно, как и не было его с прошлого лета. Казалось бы, ждали весны все, включая автовладельцев. И все надеялись, что вот откроются дороги, и можно будет ездить по сухому асфальту без особой опаски заноса на поворотах и скольжения на тормозах.

е тут-то было. Вместе со снегом в былое ушел и асфальт. Он будто растаял и утек под землю вешними водами даже там, где несколько месяцев назад бодро ковырялись дорожные строители.

Доколе?! — вопросит впечатлительный читатель. — Доколе наши дороги будут не асфальтовым полотном, а в лучшем случае — заплатой на заплате, в худшем — ямой на яме? До каких пор мы будем любоваться на то, как вместе с асфальтом утекают наши общие деньги,

называемые бюджетом, дорожным фондом и прочими кубышками, куда без зазрения совести складируются наши налоги?

Ответ на эти вопросы получить сложно. Нет, даже не так — получить его невозможно. Потому что, с одной стороны, ремонтникам же каждый год кушать хочется, и они вам расскажут что угодно, кроме сермяжной правды. А с другой — мы ведь все хорошо помним, что денег в казенных кубышках мало. Почему — разговор особый, но если верить на слово чиновникам, денег не было, нет и не будет.

Впрочем, в том, что в нашей местности дороги могут быть хорошими хотя бы в теории, есть большие стинения. Вот об этом и поговорим.

КЛИМАТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

— Строительство дорог — дело не дешевое, оно требует не только достаточного количества стройматериалов, но и грамотных специалистов, умеющих правильно спроектировать дорогу с учетом особейностей местности, в которой она строится, и построить ее, соблюдая все необходимые технологические гребования, — говорит строитель дорог с 30-летним стажем Сергей Сидоров. — Тип грунта, рельеф местности, даже выбор времени строительства — все имеет большое значение.

Специалисты говорят, что дешевле вырубить дорогу в скале, чем проложить ее в нашей местности. Но это если считать все деньги, затраченные не только на само строительство, а еще и на обслуживание и ремонт. В скальных грунтах дороги почти вечные, у нас — на год-два. Правда, м тут просматривается некоторое лукавство. Современные технологии позволяют строить и на болоте, другой вопрос — сколько денег будет стоить такая дорога.

Если попытаться популяризировать дорожно-строительнун герминологию, то для хорошей дороги в рыбинской местности нужна основа — яма метра два глубиной, засыпанная доброкачественным щебнем, а не шлаком, и залитая толстым и надежным слоем асфальтобетона. Плюс все дорожные хитрости — уклоны, укрепительные полосы, обочины, кюветы — все, что бережет дорожное полотно от разрушения. А злейший враг дороги — это не колонна многотоннажных грузовиков и не танковая бригада. Это — вода. Она рвет асфальт, рушит основу, колет обочины. Вода убивает дорогу. А ее в наших краях — более чем достаточно. Она льется с неба, поднимается из-под земли, находит выход их любого безвыходного положения. Если, конечно, не построить дорогу по всем технологиям с учетом климата и грунта. Но как это сделать при том, что денег на дорогу жалко, да и работать мы разучились. А может, никогда и не умели.

ФАКТОР ДЕНЕГ

— Деньги даются не за хорошие дороги, а за строительство и ремонт, — говорит Сергей Сидоров. — Причем даются маленькими порциям, часто не тогда когда надо. В плохих дорогах виноваты не дураки, а дорожноремонтные службы и хозяева дорог, которым невыгодно строить качественно, а гораздо удобнее получать все новые и новые заказы и средства на их ремонт.

В доказательство строитель приводит пример улицы Чкалова. Тендер на ее строительство проводился по узаконенному правилу: чем меньше денег предложит дорожная организация, тем выше шансы заключить договор.

Парадокс, но именно тот, кто заявляет низкие цены, жаден, а тот, кто предлагает реальную калькуляцию, че-





стен. Последний всегда в пролете, потому как выигрывает жадный. И дальше, холя и лелея свою жадность, «экономит» на бордюре, технологии и работах — на всем, что может уменьшить себестоимость. И в результате мы получаем стиральную доску вместо дороги, а подрядчик зарабатывает на объемах и обмане.

качественно, им

постоянно

интересно делать

— Как специалист могу сказать, что на строительстве дорог и на дальнейшем их ремонте целые состояния зарабатывают, — говорит Сидоров. — Приведу пример с «ошибкой» ширины полотна на 10 см при строительстве только одного участка МКАД длиной 11 км несколько лет назад. Эти 10 см превратились в несколько миллионов долларов «левака». А Домодедовскую трассу строили буржуи. Они были столь придирчивы, что ни одну из предложенных щебенок для отсыпки не приняли. Подошла только гранитная крошка из Карелии, дабы стояло детище на века. Там ведь деньги свои, а у нас бюджетные, то есть ничьи. И дело чести деньги эти себе в карман положить, вместо того чтобы один раз сделать и забыть на много лет.

Впрочем, похоже, что именно такую схему работы и предлагает нам государство. Оно отваживает честных подрядчиков и привечает тех, кто готов хитрить и лукавить. Некоторые играют на понижение и зарабатывают на большом количестве выигранных тендеров и низком

качестве работ. Другие вводят в заблуждение, предоставляя завышенную калькуляцию, либо ставя заказчика перед фактом: ошиблись, дескать, в первоначальных расчетах, надо бы добавить.

Ну, и буйным цветом колосится фактор временщиков, маскирующихся под постоянство.

— Дорожникам неинтересно делать качественно, им интересно делать постоянно. Техника старая, изношенная, новые материалы проходят с огромным скрипом. Вообще любые технологии, нацеленные на улучшение качества и долговечности дорог, у нас не любят, — говорит Сергей Сидоров.

«ЦЕНА-КАЧЕСТВО» НАОБОРОТ

Дороги стоят ровно столько, сколько записано в калькуляции. Эти слова сказала нам однажды Мая Сокальская, большой специалист в строительстве дорог и асфальтобетонных смесях.

Действительно, не поспоришь. Если ты предоставил калькуляцию на сто тысяч рублей, твоя дорога именно сто тысяч и будет стоить. Если на сто миллиардов — значит, и цена ей такая.

Вот расчетные капиталовложения в три участка трассы на территории Ярославской области по маршруту «Москва-Ярославль» без учета экспертизы. Участок с 115-го по 135 км — 12,3 млрд рублей, с 135-го по 167 км — 14,7 млрд, с 167 по 205 км — 12,3 млрд, всего 39,3 млрд рублей. Итого около 435 миллионов на километр или 435 тысяч за метр.

Правда, специалисты среднекилометровые расчеты цены не приемлют, потому как у каждого метра свои условия. Однако мы все-таки можем ориентироваться только на статистику.

12,6 миллиона рублей выделил полтора года назад рыбинский бюджет и еще 50 миллионов — региональный дорожный фонд на строительство дороги протяженностью 763 метра по улице Суркова в Рыбинске. Каждый метр здесь вышел в 82 с лишним тысячи рублей.

Начальная цена, которая была обоснована проектно-сметной документацией на строительство улицы Чкалова, — 70 827 351 рубль. Ярославская фирма «Автодор» выиграла, предложив 63 036 340 рублей. Общая длина дороги на улице Чкалова — 1 км 663 метра, один метр стоил около 38 тысяч рублей.

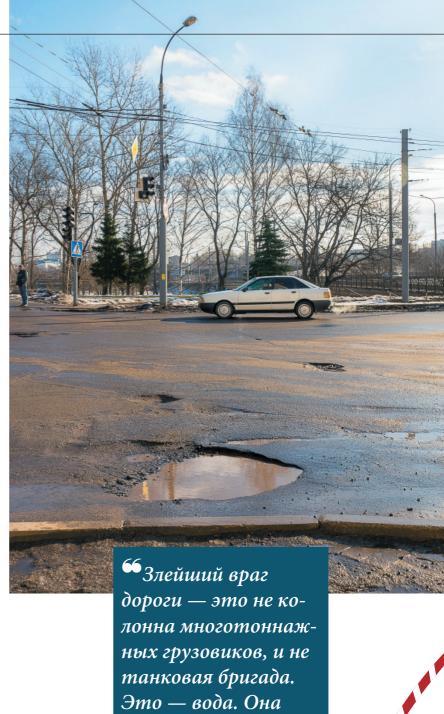
Конечно, у каждой дороги свои километры не только в длину. Ширина, количество полос, наличие технических сооружений, тротуары, переходы, уширения и сужения — все сказывается на цене. Но более-менее уже можно понять, что в Рыбинске строят за тысячи, в Ярославской области — за миллионы, в Москве и Сочи — за миллиарды, причем, чаще — долларов, а не рублей.

Может быть, так и сказываются климатические и геологические условия? Или это все-таки геополитика, когда чем глубже в провинцию, тем дешевле, и наоборот?

— Конечно, это обосновано. Может быть, не в той степени, как существует в реальности. Но не надо забывать о разнице в нагрузке любой рыбинской дороги и московского тракта, — говорит Сергей Сидоров. — Хотя совершенно понятно, что истинная стоимость качественной дороги в нашем городе должна быть в разы больше, чем в калькуляциях тех строительных фирм, которые выигрывают конкурсы.

Похоже, поиск причин плохих дорог — дело почти безнадежное. Технические условия, заниженная цена, несоблюдение технологий, нежелание подрядчика — все это и вместе, и по отдельности приводит к ямам там, где вчера была заплата, и к стиральным доскам вместо дорог — а как еще можно назвать улицы Советскую, Румянцевскую, Пушкина и многие другие в нашем городе?





рвет асфальт, рушит основу, колет

ет дорогу

обочины. Вода убива-

Илья Петровский

Утром — деньги, вечером — стулья. Эту бессмертную фразу классиков советской литературы вполне можно применить к капитальному ремонту многоквартирных домов. Деньги мы платим сегодня, а ремонт получаем через год, два, пять, десять лет — кому как повезет. И торг здесь неуместен. Или, все-таки стоит поторговаться, хотя бы обозначив публично свое особое мнение?



«Всякому безобразию свое приличие».

Михаил Салтыков-Щедрин

Мнений по поводу процесса, который вот-вот получит развитие, много. Но все они условно делятся на две категории: «за» и «против». Нет-нет, никто не против капремонта как такового. Все только «за» обеими руками. Но вот сам процесс сбора денег вызывает вопросы. Причем, даже у тех, кто «за» по всем пунктам закона.

Существуют и радикальные суждения. Например, рыбинский предприниматель Борис Логинов считает, что схему финансирования капремонта необходимо изменить: «Нужно давать на эти цели беспроцентные кредиты конкретным домам, а затем люди в течение определенного времени эти кредиты будут возвращать». Преимущества схемы Логинов видит в ее прозрачности: деньги жителей пойдут на ремонт конкретного дома, и никто другой ими воспользоваться не сможет.

Итак, капитальный ремонт многоквартирных домов, плату за который увидят в своих платежках жители области в июле. Почему должны платить все, включая жильцов новых домов? Зачем для сбора средств населения создавать регионального оператора? Что лучше: специальный счет в банке или общий котел? Какова роль управляющих компаний в капремонте?

Разбирались мы с независимым экспертом Сергеем Чурочкиным, исполняющим обязанности главы города Леонидом Можейко и директором ОАО «Управляющая компания» Сергеем Ситниковым.

НОВОСТИ ПИРАМИДОСТРОЕ-НИЯ



Поколение людей, живших в 90-е, прекрасно помнит период ударного финансового пирамидостроения того времени. «МММ», «Чара», «Тибет», «Русский дом Селенга» и прочие аферы того времени аккумулировали просто баснословные финансовые ресурсы, и крах этих структур был болезненным для населения.

Идея пирамидостроителей проста до банальности. Для начала наобещать преференции — огромные проценты на вложенные деньги, автомобили по бросовым ценам, еще чтото очень привлекательное, но потом, потом. А сейчас просто дайте денег.

Первые в очереди получали свои деньги с прибылью, но последние теряли все, так и не дождавшись благодати.

Казалось бы, эти времена закончились, но ни тут-то было!

Итак, знакомътесь — новости пирамидостроения — система финансирования капитального ремонта многоквартирных домов. Красивое обещание и благое дело. Все мы на эти цели ежемесячно будем отчислять в 2014 году по 5,86 рубля с квадратного метра своего жилья, в 2015 году — 6,37 рубля, в 2016 — 6,93. Дальше однозначно наступит повышение цен.

Эти значительные и для каждого собственника, и в совокупности суммы должны пойти на ремонт именно нашего, а не чужого жилья. И здесь начинается интересное.

Для достижения красивых целей создан областной Фонд капитально-

го ремонта, или региональный оператор, — некоммерческая организация, учредителем которой является правительство Ярославской области. Фонд аккумулирует взносы на капитальный ремонт, открывает на свое

Сергей Чурочкин — представитель населения, тех, кто в скором времени начнет платить деньги на капитальный ремонт своих домов. При этом он — эксперт, независимый от органов власти. И его взгляд на закон о капремонте можно мягко назвать скептическим.

имя специальные счета и совершает операции по этим счетам, то есть тратит наши деньги на капитальный ремонт домов. Но тратит он их сейчас и не на наш конкретный дом, а на первых в очереди. Программа же рассчитана на 30 лет и, заплатив сегодня за ремонт своего дома, вы профинансируете ремонт чужого в расчете, что владельцы квартир в чужом доме в течение 30 лет будут платить деньги за ремонт вашего.

По сути, фонд решает поставленные перед ним задачи по ремонту крайне изношенного жилого фонда (первые в реестре) сейчас, а те, кто оплачивает это счастье, — жители новых домов — будут ждать своей очереди до 30 лет.

Картина получается двусмысленная. Все ли те, кто будет платить сегодня, доживут до светлого будущего? Поколение нынешних 50-летних вполне может не увидеть плоды своего инвестирования, не говоря уже о более возрастных группах населения. Вспомним, что средняя продолжительность жизни, по данным Росстата, находится ниже границы 80-летнего возраста.

Но существуют и другие важные моменты. Многие получали квартиры в советское время, и до 1991 года они уже оплачивали амортизационные отчисления за жилье в течение 20–40 лет. В новейшей истории они тоже платили за все. Так где они, эти уплаченные нами и кем-то полученные леньги?

Тем, кто молод, также не стоит сильно радоваться. Предположим, молодая

и активно работающая семья приобрела квартиру в новом доме, рассчитывая, что погасит ипотечный кредит и будет спокойно жить и растить детей в своем жилье. А зря. Семью заставляют оплачивать проеденную кем-то амортизацию чужого дома. И самое интересное, что если исходить из размера амортизационных отчислений в 3–4 процента, то за 30 лет они выплатят еще одну стоимость своей квартиры — этакая вторая ипотека.

А если кто-то осмелится отказаться от навязываемых фондом услуг и вознамерится завести собственный счет на ремонт своего дома, его ждут вполне конкретные проблемы. Где хранить деньги? Размещать специальные счета можно только в некоторых банках. На дату написания этой статьи ЦБ РФ разрешил работать с деньгами на капремонт 41 банку — в основном московским и питерским.

Я связался с несколькими из них и получил любопытную информацию. Начисление процентов на остаток средств на этих счетах находится в пределах 3 процентов годовых. При этом индекс роста цен на строительную продукцию составляет порядка 9 процентов в год, строительно-монтажные работы — 8 процентов, рост цен на строительную технику — около 5 процентов в год. И это только официальные данные Росстата. А если учесть уровень реальных инфляционных параметров, то потери денег на спецсчетах будут просто громадными.

Значит, если вы не в фонде, то ваши деньги не накапливаются, а просто растворяются с неимоверной быстротой.

Вторая проблема — это переход из одного предлагаемого «ремонтерами» механизма отчислений в другой. Если вы для начала решили отправить ваши накопления в фонд, вопросов не возникает, фонд примет ваши средства в течение одного месяца. Но если же вы надумаете сбежать от оператора, то решение о переводе ваших денег в фонд может быть принято не раньше, чем черед два года «после направления региональному оператору решения общего собрания собственников помещений».

И это только вершинка айсберга грядущих проблем.

Теперь хотелось бы затронуть возможные коррупционные аспекты. Посмотрим, где и как можно ловить рыбку в этой мутной воде.

Итак, в соответствии со статьей 5 закона ЯО № 32-з перечень услуг и работ, оказание и выполнение которых финансируются за счет средств ФКР, включает в себя:

- ремонт внутридомовых инженерных систем электро-, тепло-, газо-, водоснабжения, водоотведения;
- ремонт или замену лифтового оборудования, признанного непригодным для эксплуатации, ремонт лифтовых шахт;
- **ремонт крыши, в том числе** переустройство невентилируемой крыши на вентилируемую крышу, устройство выходов на кровлю;
- ремонт подвальных помещений, относящихся к общему имуществу в МКД;
- утепление и ремонт фасада;
- установку коллективных (общедомовых) приборов учета потребления ресурсов, необходимых для предоставления коммунальных услуг, и узлов управления и регулирования потребления этих ресурсов (тепловой энергии, горячей и холодной воды, электрической энергии, газа);
- ремонт фундамента МКД;
- разработка проектной документации;
- проведение экспертизы проектной документации;
- **у осуществление строительно**го контроля;
- проведение государственной историко-культурной экспертизы и авторского надзора в отношении капитального ремонта МКД в установленных федеральным законодательством случаях.



Следующее «сладкое блюдо» готовится под соусом осуществления строительного контроля. Чуть прикрыв глаза на проделки подрядчиков, можно солидно пополнить собственный бюджет.

дить.

А какие перспективы открывает разработка проектной документации, проведение экспертизы проектной документации, проведение государственной историко-культурной экспертизы и авторского надзора!

НАКОПИ И ПОТРАТЬ



- Леонид Чеславович, капремонт многоквартирных домов — это действительно актуальная проблема, которую необходимо срочно решать?
- Актуальная. А для некоторых домов — срочная и необходимая.

— Почему именно сейчас?

- Несколько лет в регионе работала программа капитального ремонта, которую финансировал государственный Фонд реформирования ЖКХ. Но с этого года к участию в капитальных ремонтах привлекаются собственники жилья. И схема финансирования работ принципиально меняется.
- Значит, еще в прошлом году государство давало деньги на ремонт, а сегодня переложило проблемы на плечи населения?
- Да, патернализм закончился. Он и не мог продолжаться долго.

Леонид Можейко — бюрократ по необходимости. Независимо от своего желания, он будет работать так, как предпишут ему федеральные и региональные законодатели. Но, тем не менее, свое особое мнение он высказать согласился.

Бремя содержания имущества во всем мире несет собственник. Это касается и жилья. Скажем, владелец частного дома никогда и не рассчитывает на чью-то помощь в его ремонте. А многоквартирный дом отличается от индивидуального только одним — в нем есть общедомовое имущество. Как его содержать? В абсолютном большинстве случаев собственники квартир



Из областного бюджета на содержание регионального оператора (фонда) в 2014 году выделено 75 миллионов рублей. Штат фонда - 51 человек

не могут об этом договориться. Поэтому государство взяло на себя функцию регулятора. А его участие в финансировании будет продолжено. Но уже по другой схеме и, очевидно, в гораздо меньшей степени.

— Значит, еще не все вопросы решены, раз вы говорите — очевидно?

- Сформирован основной принцип работы совместное участие собственников в капитальном ремонте. Однако рычаг государственной и муниципальной поддержки еще не проработан: не оговорено соотношение, степень участия, не конкретизированы случаи, когда деньги бюджетов можно привлекать.
- Но муниципалитеты в любом случае будут финансировать капремонты, поскольку являются собственниками неприватизированного жилья.
- Да, муниципалитеты не исключение и должны точно так же, как и все владельцы квартир, платить за свою собственность. Но в Жилищном кодексе определено, что содержание жилья, текущий и капитальный ремонт производятся за счет платы по договорам социального найма. Я полагаю, что необходимо расходы бюджета включить в стоимость этих договоров. Сегодня цена определена областным департаментом ЖКХ 5,86 рубля за квадратный метр.

— Нам опять диктуют условия...

— Ну, если мы сами не можем принять решение, его за нас принимают другие. И особой альтернативы у нас нет. Никто ведь не будет спорить, что капитальный ремонт нужно планировать, а в некоторых случаях — приступать к работам немедленно. В идеале это должно делать собрание собственников жилья многоквартирного дома. Но на практике уровень самоорганиза-

ции собственников не позволяет это сделать. Не будем говорить о причинах, просто констатируем: владельцы квартир многоэтажного дома не в состоянии собраться вместе, опре-

делить сумму, которую каждый будет регулярно перечислять, открыть накопительный счет, контролировать оплату, назначить последовательность работ — когда необходимо ремонтировать крышу, когда — подвал, лифты, электро- и газовое оборудование и т.д. А ведь далее еще нужно составить техническую документацию, смету, найти исполнителя, проконтролировать ход работ, принять их по акту... В общем, выбора у нас нет — эти полномочия берет на себя государство в лице регионального оператора.

— Где гарантия того, что региональный оператор выполнит все обязательства?

- Региональный оператор а это областной Фонд капитального ремонта некоммерческая организация, учредителем которой является правительство Ярославской области. Фонд не может заниматься бизнесом и обязан тратить деньги исключительно на ремонты. Даже содержание аппарата Фонда финансируется не из денег, которые перечислит население. Это значит, что абсолютно все собранные средства будут тратиться на проведение капитальных ремонтов.
- У населения нет доверия к любым действиям, связанным с системой ЖКХ.



Если мы сами не можем принять решение, его за нас принимают другие. И особой альтернативы у нас нет



Теоретически, конечно, самостоятельность привлекательнее. Но с учетом реалий я бы, скорее, посоветовал действовать через регионального оператора

- Не будем говорить о причинах недоверия — основания сомневаться у населения есть. Но одновременно существует и выбор. Если вы не доверяете Фонду, вы можете открыть у него специальный счет для накопления денег, а не перечислять их в общий котел. Принять такое решение может собрание собственников жилья. А у ТСЖ и ЖСК есть возможность открыть специальный счет не в Фонде, а в уполномоченном банке. Но нужно понимать, что помимо возможности контроля над расходованием денег у вас появятся и все обязанности, которые заложены в законе: выполнить весь комплекс работ технического заказчика, от проектирования и составления сметы до приема работ у подрядчика и оплаты договора.
- И что бы вы посоветовали людям выбрать: поручить все региональному оператору или попытаться заняться капитальным ремонтом самостоятельно?
- Теоретически, конечно, самостоятельность привлекательнее. Но с

учетом реалий я бы, скорее, посоветовал действовать через регионального оператора. Это позволит урегулировать работы, избежать ненужных споров, рационально тратить деньги. Но повторяю: выбор есть у каждого, главное, чтобы он был осознанный и в дальнейшем люди понимали, что приняли на себя не только функции контроля, но и обязанности заказчика.

- Мы платим деньги сегодня, а ремонт получаем через 10 лет. Это как, нормально?
- Вся суть затеи сводится к тому, что деньги сначала накапливаются, и только затем тратятся. Это не значит, что ваши перечисленные в Фонд рубли лежат замороженные и дешевеют вместе с инфляцией. Деньги в первую очередь тратятся на ремонт тех домов, которые находятся в критическом состоянии. Как если бы у вас взяли в долг, а затем этот долг отдали. Или вы у соседнего дома занимаете деньги на то, чтобы сегодня провести ремонт, а завтра отдаете свой долг. Причем, отдаете по частям, ежемесячно перечисляя установленную сумму региональному оператору.
- А что со спецсчетами? Деньги, которые скапливаются на них, тоже можно взять в долг?
- Нет, на спецсчете деньги только накапливаются. Но тут уж каждому решать: доверить распределение денег Фонду или держать их неприкосновенными, но рискнуть потерять на инфляции.
- Тем не менее, как-то не логично тратить деньги, собранные с владельцев квартир в Рыбинске, на ремонт домов в Ярославле или Пошехонье.
- Отчего же, все очень логично. Региональный оператор владеет информацией обо всех домах Ярославской области. Другой вопрос, что могут быть несколько операторов. Один из них может действовать только на территории Рыбинска и оперировать рыбинскими деньгами и рыбинской информацией. Это тоже будет общий котел, но только для городских многоквартирных домов. И заимствования станут не межмуниципальными, и междомовыми.

О ПЛЮСАХ И МИНУСАХ



— Почему, по вашему мнению, УК исключены из системы капремонта?

- Сложный вопрос. Одним из озвученных аргументов являлось то, что доверия к управляющим компаниям нет. Но я считаю этот довод необоснованным. Сейчас в ходе проведения собраний мы столкнулись с тем, что многие дома хотят открыть спецсчета, хотят понять стоимость работ, которые можно провести в рамках программы. На всех встречах звучало, что Фонд не дал ни одной сметы, не озвучил цены. Как людям реализовать свое право — не понятно. Старшие по домам задают вопросы, но ответов не получают.

Задача Фонда — сделать расчеты, предъявить их людям, объяснить и рассказать. Фонд этого не делает. Люди обращаются к нам. И мы выполняем эту работу.

Основная задача управляющих компаний — не провести торги и поставить своих подрядчиков. Наша задача — в короткие сроки сделать крыши, отопление, чтобы люди лишний раз к нам не ходили и не жаловались.

У нас есть специалисты, которые могут обследовать дом, назвать стоимость работ, защитить права собственников. Вот этим мы может быть и неудобны. Потому что, если мы начнем разбираться во всем и давать людям четкие комментарии, то этот закон будет трудно реализовать.

Задача Фонда — за минимальные средства сделать максимальный объем. И в этом причина конфликтов между Фондом и управляющими компаниями. Мы-то хотим сделать

В отношениях, выстроенных между жителями и региональным оператором, как-то неожиданно потерялись управляющие компании, до сих пор почти единолично распоряжавшиеся деньгами ЖКХ. В чем дело? Почему УК оказались за пределами капремонта? Об этом — наш разговор с директором ОАО «Управляющая компания» Сергеем Ситниковым.

ремонт так, чтобы потом можно было дом качественно эксплуатировать лет 30. А они хотят отчитаться по объемам сделанных работ.

— Есть ли необходимость в той схеме сбора денег на капремонт, какую предлагает закон?

— Деньги собирать надо. Вопрос — как? Сейчас уже из практики Рыбинска можно сказать, что по отдельным квитанциям денег будет собираться меньше. Это тоже проблема. Если жители платят в среднем 90 процентов, то открыв спецсчет, мы поймем сразу, сколько за 5 лет мы примерно соберем. Если же платит меньше половины дома, то мы и за 10 лет нужную сумму на ремонт не получим.

Люди, получая две квитанции, имеют ложный выбор: что-то оплатить, а что-то отложить. Мы уже столкнулись с подобным явлением, когда «Теплоэнерго» и «Водоканал» начали выставлять отдельные счета. Когда люди платят по единой квитанции, то процент платежей гораздо выше. Если же мы будем печатать отдельные «бумажки» и присылать их из области, как сейчас хотят сделать, я думаю, что процент сбора будет ниже 70 процентов. А в единых квитанциях он может быть выше 90 процентов.

— В чем минусы и плюсы наличия регионального оператора для жителей? Для управляющих компаний? Что лучше: один региональный оператор или несколько, закрепленных по территориям?

— Для нас минусов и плюсов особых нет, так как мы из закона

Главный плюс – мы начинаем занимать-ся капитальным ремонтом. Главный минус — эта деятельность будет вестись без участия рыбинских профессионалов, которые давно этим занимаются и напрямую в этом заинтересованы



исключены и влиять на него не можем. Да и он на нас тоже. А для жителей разница существенная, так как речь идет об их деньгах.

В Рыбинске всего 39 домов вошло в программу этого года, а только в Кировском районе Ярославля — 127. Если бы мы сами сейчас начали сбор денег, то за 2014 год с помощью бюджета можно аккумулировать около 300 миллионов рублей. В то время как по региональной программе расходная часть для Рыбинска чуть больше 100 миллионов. Вот это и есть прямой интерес жителей, чтобы деньги оставались в нашем городе, чтобы все те деньги, которые рыбинцы платят, тратили на ремонт тех домов, где они живут. У нас же прямой интерес сделать ремонт кровли, фасадов, подвалов, систем отопления. И мы против того, что нашими деньгами будут пользоваться другие муниципальные образования.

Поэтому мы предлагаем организовать в Рыбинске местного оператора. Но когда наши депутаты и администрация вышли в областную Думу с этим предложением, а федеральный закон позволяет иметь несколько региональных операторов, то в ответ услышали, что это лишние расходы. Достаточно, дескать, одного на весь регион. Но в то же самое время в проекте закона есть статья, по которой допускается создание бюджетного учреждения, которое будет деньги считать и квитанции печатать. То есть получается, что на отдельного оператора для Рыбинска денег нет, а на целое учреждение они находятся. В чем логика?

— Могли бы УК справиться с работой по капремонту, которая сегодня переходит региональному оператору?

— Я думаю, управляющие компании сделали бы капремонт более качественно, чем региональный оператор. Последние работы по капремонту, которые проводила наша компания, показательны. Мы отобрали поставщиков через конкурс. И в состав конкурсной комиссии по каждому дому входили старшие по домам. Они получали всю информацию: кто будет работать и на каких условиях.



В том случае, если дома остаются в общем котле, подрядчика выбирает региональный оператор самостоятельно. Нам говорят, что работы должны быть сделаны качественно. Но одно дело, если подрядчик рыбинский, которого мы знаем, который работает уже не первый год, у которого хорошая репутация, он заинтересован в качественной работе. А если нет? Кто придет из области и найдем ли мы такого подрядчика? Примеров в Рыбинске достаточно. Вспомним хотя бы улицу Чкалова, на строительстве которой работали ярославцы. Она до сих пор не принята заказчиком.

Управляющие компании заинтересованы в том, чтобы ремонт был сделан качественно, так как нам самим потом эти дома эксплуатировать всю оставшуюся жизнь. Рыбинск на капитальный ремонт никогда не получал 300 миллионов в год. Это очень большая сумма. Если бы рыбинские компании контролировали отбор подрядчиков, а затем и работы, особенно скрытые, это было бы в разы качественнее, чем неизвестные нам люди, неизвестно откуда приехавшие, с непонятно какой репутацией, с неизвестно какими материалами.

Мы уже сталкивались с тем, что такое срок реализации программы. Сначала подрядчик что-то не успевает, потом что-то быстро лепит, а когда начинаются претензии к качеству, нам говорят: ладно, и так сойдет, бюджетный год заканчивается, принимайте побыстрее, а то больше



ничего не получите. Это неправильно. Управляющие компании знают область работ, они видят дома, они с ними работают. Они смогут своевременно составить смету, дефектную ведомость по каждому дому, поработать с населением, рассказать о работах и материалах. Это качественная работа.

— Участвовали ли УК в составлении реестра многоквартирных домов и определении года проведения работ?

— Никаким образом не участвовали. Единственное, что у нас запросили, так это техническую документацию. В том виде, в каком она была, по некоторым домам данные еще советского периода. Более того, в реестр попали дома, где вообще нет жилых помещений. Понятие многоквартирного дома говорит само за себя: квартир должно быть много. Ну, хотя бы две. А нет ни одной. Позже Фонд признал ошибку, они ведь эти дома в глаза не видели.

Мы находимся в сложной ситуации, когда денег мало, а проблема серьезная — капитальный ремонт не делался 30 лет. Дома не соответст-



Прямой интерес жителей в том, чтобы деньги оставались в нашем городе, чтобы все те деньги, которые рыбинцы платят, тратили на ремонт тех домов, где они живут

вуют требованиям времени, ремонт нужен незамедлительный. Ждать 20 лет нет возможности. Мы предлагаем минимальными средствами удовлетворить потребность большинства.

— Видят ли УК возможности для совместной с региональным оператором деятельности по капитальному ремонту?

— Управляющие компании заинтересованы в совместной деятельности. Хотя бы потому, что все, что сейчас сделает Фонд, достанется нам в эксплуатацию. Если учесть, что один дом попадает в программу раз в 30 лет, у нас долгое время не будет возможности вернуться к ремонту той же самой кровли. Мы заинтересованы работать вместе и качественно.

Но мы сейчас подготовили массу документов для старших по домам для того чтобы люди определились, нужен ли им спецсчет, достаточно ли они соберут денег. С одной стороны, это работа Фонда, а не наша. А с другой — мы должны людям дать информацию, чтобы у них был выбор.

Если Фонд сейчас скажет: давайте включим в процесс управляющие компании, пусть они готовят сметы, ездят в Ярославль их согласовывать, утверждать экспертизы, это уже другой порядок расходов. Мы готовы работать, но пусть тогда региональный оператор оплатит нам стоимость этих работ. На оператора деньги из областного бюджета выделяются, а мы иных источников, кроме денег населения, не имеем. И тратить их на ту работу, которую должен выполнять кто-то другой, нам не интересно. Мы лучше крышу сделаем или подъезд отремонтируем.

—Разделяете ли вы мнение, что предложенная схема капремонта — финансовая пирамида, где последние дома и их жители обречены на убытки?

— В Фонде не только деньги населения, но и бюджетные средства. И говорить, что это финансовая пирамида, было бы некорректно.

Я доверяю цифрам. Как можно сосчитать бюджеты на 2017 год и дальше, если они еще не приняты. Не будут помогать власти, значит, можно будет сказать, что это фи-

нансовая пирамида. И это зависит от местного Совета, от областной Думы, сколько они готовы вложить денег в наши дома.

— Чего в законе больше: плюсов или минусов?

Да как в любом деле, наверное, есть и положительное, и отрицательное. Но есть главный плюс — мы начинаем заниматься капитальным ремонтом. И есть главный минус эта деятельность будет вестись без участия рыбинских профессионалов, которые давно этим занимаются и напрямую в этом заинтересованы. Закон однозначно требует доработки. Думаю, к нему мы будем возвращаться еще много раз. Уже есть поправки губернатора, областных депутатов. Готовит свои предложения муниципалитет Ярославля. Мы будем вносить вопросы с учетом проведенных собраний. Они все обоснованы цифрами и нормами. Нет ни одной субъективной поправки из разряда «нравится — не нравится».

Возвращаться к изменению закона мы будем, но начинать капитальный ремонт нужно сейчас. Потому что еще 30 лет наши дома не простоят. •



ДЕЛО ЛАСТОЧКИНА: ОСТАВИЛИ ПОД СТРАЖЕЙ И ПЕРЕВЕЛИ В МОСКВУ

Кировский районный суд Ярославля продлил содержание под стражей до 24 апреля временно отстраненного от должности главы Рыбинска Юрия Ласточкина.

Об этом перед судом ходатайствовало следственное управление СК РФ по Ярославской области. Аргументом следствия стала необходимость проведения экспертиз в количестве 15–17 штук (по другой версии, число экспертиз доходит до 46). Кроме этого, к моменту суда не был проведен повторный допрос обвиняемого, инициированный им самим.

Еще один повод следствие видит в возможности Юрия Ласточкина повлиять на ход следствия. Такие выводы сделаны из предположения, что глава обладает достаточными финансовыми средствами и может подкупить свидетелей. Также существует возможность давления на них с помощью административного ресурса.

Защита главы ходатайствовала об изменении меры пресечения на залог в 10 млн рублей либо домашний арест. По мнению адвокатов, предположения о возможности давления и подкупа свидетелей являются домыслами и не могут быть доказательствами, а значит, их нельзя использовать в качестве аргументов для суда.

Более того, адвокаты считают, что следствие затягивает работу по проведению экспертиз, и ходатайство практически полностью повторяет предыдущий акт о продлении ареста, предъявленный два месяца назад и удовлетворенный судом.



Однако суд отказал защите и принял сторону следствия: «Необходимо выполнить ряд следственных действий — получить результаты экспертиз, дополнительно допросить обвиняемого. В связи с этим доводы следствия обоснованы, суду представлено достаточно данных о событии преступления и возможной причастности к нему Ласточкина. Оснований для изменения меры пресечения не имеется».

Решение Кировского суда Ярославля оставлено в силе вышестоящей инстанцией. А само уголовное дело в отношении Юрия Ласточкина, где он обвиняется во взятке, передано из Ярославля в СКР по ЦФО и объединено с первым уголовным делом, возбужденным летом прошлого года по обвинению в превышении должностных полномочий.

В ближайшее время Юрий Ласточкин будет направлен в один из следственных изоляторов Москвы. По предположению адвокатов, это будет «Матросская тишина».

ДОМ НА УЛИЦЕ СОВЕТСКОЙ ПРОДАН ЗА 11 МЛН РУБЛЕЙ

Объект культурного наследия на Советской, 2, а также прилегающий к нему земельный участок площадью 6000 кв. м, теперь принадлежит рыбинскому ООО НПЦ «Сфера». Цена сделки — 11 млн рублей. Между новым собственником и департаментом культуры Ярославской области заключены условия об охранных обязательствах по

содержанию, сохранению и использованию объекта. Владелец здания приступит к проектированию после того, как будет сформировано техническое задание.

Здание было построено в середине XIX века. В дореволюционные времена здесь размещалось рыбинское отделение Государственного банка России и ссудосберегательная касса, в советское время — суд, прокуратура, бюро технической инвен-



таризации. В течение нескольких лет помещения пустовали, что привело к разрушению особняка. В 2000 году объект был передан в собственность Москвы для организации гостиницы, в 2011 году возвращен в муниципальную собственность, внесен в план приватизации, неоднократно выставлялся на торги.

КТО ПЛАТИТ БОЛЬШЕ: ГРАЖДАНЕ ИЛИ НЕФТЯНКА?

Доходы консолидированного бюджета России в 2013 году выросли на 4,3%, это на треть ниже инфляции и в 2,5 раза медленнее, чем годом ранее. Доходы федеральной казны и регионов росли примерно одинаковым темпом: 1,3 и 1,2% соответственно.

Налоги на доходы физических лиц и страховые социальные взносы превысили доходы бюджета от сырьевой ренты — налогов на добычу полезных ископаемых и экспортные пошлины на нефть, газ и нефтепродукты. Рентные доходы стагнировали — их рост составил всего 1,2%,



а доходы от налогов на труд росли быстро — на 13% — из-за роста заработных плат. В итоге доля ренты в совокупном бюджете России сократилась до 27,4%, а налогов на труд возросла до 28,8%. При этом поступления от НДФЛ впервые превысили собранный налог на прибыль.

НОВАЯ ТРАНСПОРТНАЯ СХЕМА РЫБИНСКА

В городской администрации состоялась презентация разработки комплексной транспортной системы Рыбинска. Проект выполняли специалисты ЗАО «Научно-исследовательский и проектный институт территориального развития и транспортной инфраструктуры» из Санкт-Петербурга.

В основу разработки положен принцип системного подхода: новая схема — это не только перераспределение существующих маршрутов, но и перспективы дорожного строительства, снижение убыточности муниципальных транспортных предприятий. В результате были выявлены высокие временные затраты на перемещение по территории города, наличие большого числа дублирующих маршрутов. Явно пе-

регруженными потоком общественного транспорта оказались улицы Крестовая, Горького, Гражданская, проспект Серова, проспект Ленина, Скоморохова гора.

На математической модели новой транспортной схемы удалось сократить загруженность почти в полтора раза при сохранении качества обслуживания пассажиров. Снижение нагрузки специалисты предложили за счет развития дорог-дублеров. Преимущество отдается беспересадочным маршрутам.

«Предложения по изменению транспортной схемы города ни в коем случае не говорят о немедленном ее внедрении. Это призыв к горожанам, транспортным предприятиям к конструктивному диалогу, поиску совместных оптимальных решений», — говорит заместитель главы Денис Добряков.

В случае утверждения новой схемы движения общественного транспорта, ее внедрение планируется провести в течение двух лет с учетом максимального удобства населения.

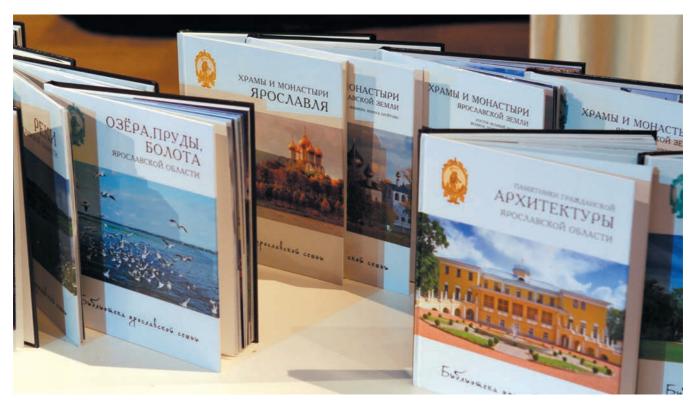
ТАРИФЫ НЕ ЗАМОРОЗИЛИ

В феврале Ярославская областная Дума рассмотрела проект закона «О замораживании коммунальных тарифов до проведения независимого аудита». В декабре прошлого года он был принят в первом чтении, но впоследствии депутаты не согласовали его реализацию.

Закон предполагал, что поставщики коммунальных услуг не могут увеличивать тарифы без проведения экспертизы. Для принятия закона не хватило всего двух депутатских голосов.

Инициатором акта стал депутат Борис Немцов, который обещал ввести обязательный аудит для коммунальщиков еще в период предвыборной кампании.

Депутаты объясняют свой отказ проголосовать за закон несоответствием его текста нормам федерального права. Однако Борис Немцов утверждает, что ко второму чтению все статьи закона были переписаны, включая название, которое в момент обсуждения на Думе звучало так:



«О независимой экспертизе тарифных предложений и инвестиционных программ организаций, осуществляющих деятельность в сферах электроэнергетики, теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения и снабжения населения сжиженным газом».

БИБЛИОТЕКА ЯРОСЛАВСКОЙ СЕМЬИ



В Международный день родного языка состоялась презентация научно-популярной книжной серии «Библиотека ярославской семьи». Жителям области были представлены первые пять изданных томов и 17 сигнальных экземпляров 22-томной книжной серии, посвященной истории, культуре, природе и выдающимся людям Ярославского края.

Библиотека подготовлена к изданию рыбинским арт-холдингом «Медиарост» и является результатом двухлетней работы авторского коллектива из 200 специалистов из Рыбинска, Ярославля и других городов региона.

«Библиотека ярославской семьи» является первым в России опытом создания многотомной книжной

серии, описывающей все культурное, историческое и природное многообразие отдельно взятого региона. В 22 томах книжной серии содержится около девяти тысяч уникальных иллюстраций.

Книги серии «Библиотека ярославской семьи» должны быть переданы во все районные и школьные библиотеки области.

ДОЛГИ ЖИТЕЛЕЙ РЫБИНСКА ПРЕВЫШАЮТ 2 МЛРД РУБЛЕЙ

В Рыбинске растет число должников. В прошлом году на исполнении судебных приставов города находилось свыше 80 тысяч производств. Эта цифра почти на 10 тысяч больше показателей 2012 года. Сумма долгов — больше 2 миллиардов рублей.

Четверть всех долгов приходится на сферу ЖКХ. Не вовремя оплачиваются штрафы Госавтоинспекции — за прошлый год в Рыбинске не оплатили штрафы 25 тысяч водителей.

Однако самые большие долги у тех, кто не платит налоги или берет в банках кредиты, которые вовремя не возвращает.

ОБЛАСТНОЙ БЮДЖЕТ УВЕЛИЧИТСЯ НА 1 МЛРД РУБЛЕЙ

— Бюджет региона на 2014 год принят с дефицитом, и ожидать каких-то источников извне, которые бы кардинально улучшили наполняемость казны, не приходится. Необходимо искать источники для получения дополнительных доходов. На 2014 год мы ставим задачу увеличить поступления в бюджет на 1 млрд рублей, — заявил губернатор Сергей Ястребов.

Одним из источников дополнительных доходов может стать налог на землю. Сейчас на территории Ярославской области сложилась ситуация, при которой региональный бюджет недополучает средства в силу многочисленных технических ошибок кадастровой оценки земельных участков. Департамент имущественных и земельных отношений ЯО уже начал работу по инвентаризации земельных участков и выявил значительное число земельных наделов, налог на которые начислен некорректно.

Работа по инвентаризации земельных участков будет продолжаться в течение всего года.

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЯРОСЛАВСКУЮ ОБЛАСТЬ СОКРАТИЛИСЬ

По данным Ярославльстата, общий объем иностранных инвестиций, поступивших в нефинансовый сектор экономики Ярославской области в 2013 году, составил 274,2 млн долларов США. Этот показатель годом ранее составлял 464,5 млн долларов США, сокращение составило почти 200 млн.

Объем не учитывает органы денежнокредитного регулирования, коммерческие и сберегательные банки, включая рублевые инвестиции, пересчитанные в доллары США.

В 2013 году в экономику области поступили инвестиции из 45 стран. Основными странами-инвесторами, на долю которых приходилось 93,2% всех вложений, являлись Сингапур, Виргинские острова, Дания, Кипр, Германия, Китай и Нидерланды.

Из области за рубеж в 2013 году было направлено 305,8 млн долларов США. Это составляет 108,8% к уровню 2012 года. Весь объем инвестиций выражался в виде торговых кредитов.

НЕДОСТРОЕННЫЙ КАРДИОЦЕНТР МОЖЕТ СТАТЬ ЖИЛЫМ ДОМОМ

Здание недостроенного кардиологического корпуса на улице Солнечной в Рыбинске планируется выставить на инвестиционный конкурс. Недострой с земельным участком площадью около одного гектара в план приватизации включали с 2011 года. Желающих единовременно вложить средства в незавершенное строительство, а это 28,5 млн рублей, не нашлось.

В администрацию поступило предложение завершить строительство объекта без внесения первоначального капитала. Средства будут вкладываться постепенно в ходе реализации проекта. В результате вместо кардиоцентра на ул. Солнечной может быть жилой многоквартирный дом с помещениями под офисы.

В результате инвестиционного конкурса город заинтересован в получении 32 одно-, двух-, трехкомнатных квартир общей площадью 1200 квадратных метров. Остальные квадратные метры отойдут застройщику. Земельный участок позволяет организовать дворовые территории и территории обслуживания офисов. Срок реализации инвестиций — три года.

«голые» цифры

4 150 000

га

такую площадь занимают все российские свалки. Это немногим меньше территории Нидерландов. Общий объем хранящихся на свалках отходов составляет около 90 млрд тонн и каждый год увеличивается на 5 млрд тонн.



столько инвестиций в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства) в 2013 году сделали предприятия Рыбинска. По прогнозам на 2014 сумма должна достичь 14 млрд

столько жителей Земли хотели бы сменить страну проживания

столько россиян обслуживают четыре и более кредитов одновременно

677 000

столько двигателей SaM146 выпустило НПО «Сатурн» с начала серийного производства изделия

100

1000 CTO,

столько машиномест собирается организовать НПО «Сатурн» на земле, полученной от муниципалитета взамен объектов, принадлежащих предприятию на территории ЦЛС «Демино»

15

незаконных мигрантов задержали в Рыбинске в феврале сотрудники ОУФМС. 13 из них — граждане Украины, двое из Молдовы.





Павла и двух его сестер мама воспитывала одна. После школы он, не раздумывая, пошел учиться на маляра-оформителя, потому что в ПТУ была большая стипендия — 70 рублей. Служил в Литве в железнодорожных войсках, а после армии стал матросом на «Путейском-14». Выучился в Воронежской школе водолазов, потому что у подводника зарплата как у капитана. Работал водолазом Рыбинского района гидросооружений, на спасательной станции, в изыскательской партии на Байкале. 10 лет, тысячи две часов под водой. А когда врачи запретили ему экстремальную работу, оказался перед выбором: искать работу на берегу или идти в бизнес. Он выбрал второе, и о своем выборе ни разу не пожалел.

ОТ «КОЛЮЧКИ» ДО ПЛАВДАЧИ

— Вы начали бизнес в лихие девяностые. Причем, выбрали в качестве партнеров исправительные учреждения. Почему?

Да просто люди пошли на контакт. У меня была тогда тысяча

«подводных» долларов, вот их и вложил в дело. Попробовал — получилось, стал работать. Я поставлял в ИТУ сырье, металл, магнитные материалы, а оттуда забирал готовую продукцию и реализовывал ее. Тогда денег не было, царствовал бартер. Потом организовал свое производство колючей проволоки. Сначала

сделал профиль для «колючки», потом стал его модернизировать. К примеру, по старой системе за одну минуту «обжимается» один метр проволоки, а я разработал такую технологию, которая за минуту выдает уже 18 метров. То есть в 18 раз увеличил производительность. Использовал привод максимальной мощности, добавил роликов, направляющих, процесс стал более направленный и скоростной. Да, это мои разработки, запатентовал. Я ж всю жизнь с техникой на «ты». Ну, и группа механиков у меня отличная.

- То есть, вот с этой «колючки» и начался ваш «Атлант-Медиа»? Какова сегодня линейка продукции, и кто основные покупатели?
- Да, так вот и вырос «Атлант-Медиа» в крупнейшего поставщика систем безопасности для нужд МВД, ФСБ, Министерства обороны и Минюста. Покупатели и в России, и в странах ближнего зарубежья. Еще в линейке шанцевый инструмент, монтажные ленты, бытовой металл для туризма, отдыха. А сейчас мои креативные коллеги работают над созданием оригинальных металлических скульптур в 3D с подсветкой для ландшафтного дизайна.
- Большая у вас команда? И как вы ее собирали?
- Вся команда 16 человек, в том числе механики, менеджеры, которые умеют и продавать, и рисовать. С основным составом работаем вместе уже 14 лет, сколько пудов соли съели... Есть и молодежь, которая меня очень радует. Недавно девушка пришла всего 21 год, а это уже фонтан идей и решений. И уже есть результат. Стабильный коллектив и на производстве, всего работают 150 человек.
- Как возникла идея взяться за создание плавучей дачи? Я так полагаю, что и здесь не обошлось без ваших изобретений, или это чужие разработки?
- Все просто однажды я купил катер с каютой, покатался одну навигацию... И что? Постоянно грязный, мокрый, качка — мне такой отдых не понравился. И я решил сделать такое судно, которое станет плавучим домом, причем он должен плавать не только по морю, но и по реке. Изучил опыт Франции, Голландии, где производство плавучих домов давно на потоке. Но ставить дом на металлическую платформу — очень дорого. Думал, как удешевить. Придумал! Мы заменили металлический корпус системой из 62 отдельных плавучих полиэтиленовых модулей, скрепленных между собой. Модуль -

это емкость из прочного полиэтилена с толщиной стенки в 10 мм. Они ставятся на конструкцию снизу в два ряда, получается катамаран длиной 16,5 метра, шириной — 6 метров. Весит такая платформа всего 900 кг.

А металлическая весила бы порядка 12 тонн. Себестоимость моей платформы — 2,6 миллиона рублей, металлическая яхта обошлась бы в полтора миллиона евро, или миллионов 65 наших рублей.

— Ну, во Франции такие суда на воде круглый год, а у нас зима, морозы, вашу плавдачу во льдах не затрет? Да и дно по берегам водохранилища и рек непредсказуемо. Как полиэтилен выдержит такой экстрим?

— Согласен, можно на арматуру налететь или на очень острый камень. Но
этот материал не просто прочный — он
эластичен. В прошлом году спустил
платформу на воду, специально на мели
залезал, испытывал в экстремальных
обстоятельствах. Результат — отличный, ни одного блока не повредил за
всю навигацию. Мы эту платформу
нечаянно уронили при погрузке, и ни
один модуль при этом даже не треснул.
Испытания продолжаются и сейчас,
уже в зимних условиях. Плавдача на
приколе, как вы говорите, затертая во
льдах. Ждет весны.

— Дача — это реально? С кухней, комнатами, набором удобств?

— По сути это однокомнатная квартира-студия на воде с постоянно меняющимся пейзажем за окнами. Вот, смотрите: это модули, нос, корма — здесь крепятся двигатели. Первый этаж — холл, слева — диван, справа кухня, газовая плита, мойка, шкафчики — все как положено. Дальше — спальня на двоих, еще дальше — душевая кабина с парогенератором, можно париться. Полноценный туалет, какого на яхте нет. Комната для оборудования. Вот лестница на второй этаж, и здесь уже палуба для отдыха и спальный

пенал на 8 человек. Оба этажа отапливаются с помощью обогревателей Webasto.

— А источник энергии?

— На платформе действуют бензогенератор, аккумуляторы и

Однажды я купил катер с каютой, покатался одну навигацию... И что? Постоянно грязный, мокрый, качка! И я решил сделать такое судно, которое станет плавучим домом

солнечные батареи. Генератор работает четыре часа в сутки, а потом аккумулятор выдает энергию 20 часов без подзарядки. Солнечные батареи — польские, установлены

наверху и прекрасно работают. Для автономности нужен только запас бензина и воды.

- На каких покупателей рассчитана ваша плавдача? Даже при невысокой себестоимости цена будет по силам состоятельным людям, а они привыкли отдыхать за границей...
- Да, это предложение для обеспеченных людей, среди которых немало любителей рыбалки и активного отдыха. Обычно как захотелось порыбачить, снасти в машину, едем на базу отдыха. Снимаем номер, садимся в лодку и плывем до места рыбалки. А потом обратно, снова база, дорога...

Здесь все проще. Никаких отелей, охотничьих домов, санаториев, путевок. Садимся с друзьями или семьей на плавдачу — и сразу на рыбное место, куда душа просит. Отдохнули, сварили уху, пожарили шашлычков, стоим на воде или плывем, любуемся пейзажами. Такой дом на воде берет на борт больше 30 человек, грузоподъемность около четырех тонн. Кстати, интерес к моей плавдаче уже проявили частные компании на юге России. Курорты, базы отдыха...

- То есть, это ваша разработка чертежи, конструкции? И кто инвестировал?
- Я автор идеи, а рисовали все. Так что это работа коллектива и талантливых специалистов судостроителей. А инвестиции мои. Мы построили опытный образец плавдачи, заложили еще одну платформу.

— Кроме использования в туризме, в индустрии отдыха есть еще идеи, где ее применить?

— Есть. Земснаряды, плавучие заправочные станции, водное такси со скоростью до 15 км в час. Их производство будет дешевле в 2,5 раза, чем то, что есть в нашей стране сейчас. В общем, это новаторство в судостроении, которое в России пока базируется на металлических корпусах. Аналогов нашей платформе нет вообще. Плавдача на «железке» весит 25 тонн, а это значит, что ходить она может только в фарватере, к берегу уже не подойти — сядет на мель. Какая уж тут рыбалка... У моей плавдачи осадка с носа всего 15 см, с кормы — 35 см. У берега она вполне обойдется без причала.

Или взять ремонт: пробили железный корпус — заходи в док, поднимай платформу, сливай воду, потом сварка. Это опять же очень дорого. Если у моей платформы все же пробьет несколько модулей, она не потеряет устойчивости, плавучести. Нам не надо заходить в док — просто идем на мель, пробитый модуль заполняем водой, снимаем, потом новый заливаем водой и ставим на место. Все! В доке ремонт обойдется в 800 тыс. рублей и займет немало времени. На мели — своими силами, сразу и совершенно бесплатно.

- И какой у плавдачи статус?
- Она зарегистрирована в ГИМС как маломерное судно, есть свидетельство государственного образца все как положено.
- Если эта дача так хороша, то уж наверняка кто-то предлагал купить у вас патент?
- Желающие были. Но я ее не продам. Весной будем завершать испытания и эту тему продолжим для Рыбинского водохранилища. Буду организовывать производство в Рыбинском районе на 200–300 рабочих мест, уже подыскиваем участок с акваторией.

О ВЛАСТИ

— А как развивается ваш строительный бизнес? Вы планировали участие в малоэтажном строительстве, в свое время даже программу для района разрабатывали.

— Строительный бизнес я оставил. Построил немного, не понравилось. Посчитал — невыгодно. К тому же я не строитель, а производственник. Но главное — нет в стране нормального закона для малоэтажного строительства, его нужно принимать на федеральном

потому что рядом с бюджетом работать выгодно. Только в Тихменеве участок под стройплощадку в 35 соток ушел на аукционе за 5 миллионов рублей! А начальная цена была всего 300 тысяч.

— Качество строительства у вас не вызывает сомнений?





уровне. А сейчас еще до начала строительства такая волокита с оформлением участков, межеванием, регистрацией... Множество согласований — это и удорожание проекта, и колоссальная потеря времени. Плюс проблема с коммуникациями: если есть возможность недорого сделать автономную канализацию, скважину или колодец, то газ и электроэнергия очень затратны. Так что на периферии малоэтажное строительство в упадке, а цены на жилье заоблачные. Человек с деньгами строит себе сам. А ипотека — крепостное право, особенно в провинции. В общем, это не мое.

Но жилищному строительству на селе я поспособствовал как депутат Муниципального Совета Рыбинского района. Но это уже не малоэтажное строительство. В районе полным ходом идет реализация федеральной программы расселения аварийного и ветхого жилья. В Тихменеве уже четвертый дом строится, на Красной Горке дом достраивают, в Песочном, в Глебове, на Судоверфи уже живут новоселы. Интерес к этим проектам у частных инвесторов большой,

— Сначала — да, качество было не на уровне. Сегодня есть конкуренция, и это очень хорошо. Более ответственный инвестор приходит в эту отрасль, и мы этого ждали. Ну, и закон ужесточает требования.

— A зачем вы стали депутатом, причем уже второй раз?

— Чтобы лучше разбираться в законах. Ну, и скажу крамольную мысль — депутатство можно назвать моим хобби. Работа на производстве требует моего присутствия часа по четыре в день, у меня хорошая команда, спецы высокой квалификации. Остальное время я — свободный художник, есть возможность посвятить себя обществу, району — я же сельский житель.

— Вам приходилось лоббировать в Совете свои интересы или интересы бизнеса в районе?

— Нет, не приходилось. Да и не обращались ко мне с этим предприниматели. А вот интересы района я лоббирую, потому что считаю, что он должен стать территорией развития. Какие еще проекты? Например, вопросы безопасности дорожного движения. Много лет назад были

уложены первые «лежачие полицейские» в деревне Сидорово, и аварийности там больше нет. Сейчас их уже много на дорогах района. Но тут другая проблема — каждый второй хочет у своего дома такие сооружения, потому что дорожный знак для многих водителей — не закон.

качество продукции не зависит от проверок, его добиваются только конкуренцией. А проверками можно его как раз снизить. Когда приходят контролеры и целый месяц «докапываются», отвлекают от работы половину команды, разве ты думаешь про качество? И даже если ты все

провал пошел по многим отраслям, и это уже ощущается. Плюс совершенно не понятны перспективы.

Само по себе ВТО не приведет к модернизации производства, это нужно было делать до вступления, чтобы подняться на новый качественный уровень. Хотя, смотрите, в



Плавдачи могут применяться не только в туризме. Земснаряды, плавучие заправочные станции, водное такси со скоростью до 15 км в час. Их производство будет дешевле в 2,5 раза, чем то, что есть в нашей стране сейчас



— В бизнесе вы пользовались какой-то государственной поддержкой?

- Поддержка государства? Нет. Металлообработку государство точно не поддерживает, ни единой дотации не было. Тут власть только налоги берет и налоговые проверки посылает. Да, поддерживают новичков, а я-то уже динозавр. Только представьте приду в область и скажу: я вот такой-то, хочу поддержки. Я и не обращался даже. Зачем? Дадут 300 тысяч, а нервов испортишь при этом на три миллиона.
- В таком случае, какой должна быть господдержка, чтобы она реально помогала бизнесу?
- Энергосбережение вот что нужно дотировать бизнесу, чтобы он переходил на новые сберегающие технологии. Стимулировать их применение, хотя бы компенсировать проценты по кредитам. Два-три миллиона все равно нужно вложить, даже чтобы проводку, светильники поменять и т.д. Знаю, потому что мы сами постепенно переходим на эти технологии.

Еще? Поменьше проверок. Нет, отпускать совсем тоже нельзя. Но

сделаешь, что предписано, они все равно найдут к чему придраться.

- Что, взяткоемкие проверки?
- Нет, взятки стараюсь не давать.
- Не просят?
- На заре бизнеса просили. Сейчас нет статус у меня не тот. Хотя это было и будет всегда. Предпринимателя контролируют 48 разных служб. Даже если все они по разу в три года будут проверять, ты будешь постоянно под колпаком.
- И что, бизнес будет добиваться снижения этого государева «догляда»? И вообще, как вы оцениваете сейчас взаимоотношения государства и бизнеса?
- Думаю, бизнес уже притерпелся. Проверки нужны, но обоснованные. Но прежде чем требовать, государство должно помогать, а оно только берет. Экономика это не точная наука. Есть какой-то сбой и пошел кризисный снежный ком, глобальный на уровне страны или, к примеру, единого таможенного пространства. Все равно ответственность лежит на бизнесмене по налогам, по зарплате, по результативности. В ВТО вступили —

районе огромные птицефабрики еще до ВТО провели мощную модернизацию, вложились в лучшие европейские технологии. Но им сейчас несладко, работают на пределе. А что говорить про обычное сельское хозяйство? Или тот же металлургический кластер. В моем бизнесе уже аукнулось, из прибыли остается 4–4,5 процента.

Сейчас в стране общая экономическая депрессия. Люди не понимают, что впереди, и как планировать свои инвестиции. Я не буду вкладывать, если не понимаю, что происходит. Но деньги-то обесцениваются, если не работают! Так что ВТО — это для России большой эксперимент с неясным концом.

- Кто-то устраивает запасной аэродром, покупая недвижимость за границей, открывая счета в иностранных банках... У вас они есть?
 - Нет
 - Не модный вы какой-то...
- А зачем мне там недвижимость? Мне и здесь хорошо. Я предпочитаю работать в России, а за рубежом можно отдыхать.



ПРАВИЛА ЖИЗНИ

- Социально ответственный бизнес. Это реальная потребность предпринимателя или своего рода «отвязка» в угоду собственному имиджу, действующей власти?
- Думаю, это реальная потребность любого бизнеса. Для меня, во всяком случае, это обычное дело. Я многим семьям помог и помогаю, когда есть возможность. Нет возможности, говорю — извините. Знаете, и в районе, и в городе у бизнеса есть прекрасное приложение сил и финансов — это детский спорт. Мы создали в Рыбинском районе комплексную детскую спортшколу, организовали секции самбо и кудо, закупили спортивное оборудование. И теперь у мальчишек и девчонок в поселках Октябрьский, Тихменево, Судоверфь есть прекрасная возможность заниматься спортом по-настоящему. Уже два года подряд проводятся турниры по самбо на приз главы района. А ведь сначала администрация приняла идею в штыки. У нас, мол, в районе и так все нормально со спортом. А что там нормально — футбол и чуть-чуть шахматы с шашками. Учитель пения в школе не научит ребенка вокалу. Как и учитель физкультуры не вырастит спортсмена. Это должен быть профессиональный тренер.

— Недавно узнала, что вы — советник главы района. По каким вопросам?

- Это вопросы территориального развития района. Один из них развитие туризма. Есть очень интересный проект создания музея в селе Погорелка Глебовского поселения. И уже есть человек, который за это возьмется. Исследователь, увлеченный краевед, создатель частных музеев. Пока не буду раскрывать карты, ведем переговоры с потенциальными партнерами.
- Что посоветуете молодым в бизнесе? Как сейчас проявить себя в жесткой конкуренции, когда вроде все ниши уже заняты?
- Все ниши были заняты? Этого не может быть никогда. Вот смотрите раньше была глиняная посуда. Потом появился фарфор, стекло, а завтра это будут уникальные композитные материалы, и за это обязательно возьмется какой-нибудь продвинутый пацан без комплексов.
- Этим пацанам сразу в бизнес ринуться или все же сначала стоит поднакопить опыта в работе по найму?
- Тут все зависит от человека. Если он фантазер, если он постоянно в поиске... Знаете, есть такой тип человека странник. Кто-то всю жизнь будет искать и ничего не найдет. А кто-то найдет обязательно, и будет находить каждый раз, когда

отправляется на поиски. Человек сам поймет, готов он или нет. Может, работал на дядю, а потом сказал — хватит, и пошел дальше сам. В Европе в обеспеченных семьях детей в семейный бизнес сразу не пускают. Через пять лет они возвращаются, получив образование, и уже видно, можно ему доверить или нет семейное дело. Так что молодым простой совет — больше учиться, читать, считать и не сидеть на шее у родителей.

— А вы к какому типу предпринимателей себя относите?

Я в бизнесе — стопроцентный странник. Постоянно ищу, много чем увлекаюсь. И нахожу что искал. Вообще, конечно, бизнес отнимает много времени, сил, нервов, но это твое детище, и ты его оберегаешь от бед. Бизнесмен — это раб работы, раб времени. Но это рабство для себя, для семьи, любимых своих. Я же многодетный отец, вот ждем скорого пополнения — будет дочка. Диме скоро 13, увлекается гимнастикой. Платон — шахматист и в свои десять лет только так отца обыгрывает! Оба уже владеют английским. Маленькая Есения — замечательный ребенок, сущая папошница. Кем они будут? Пока не знаю. Старший хочет учиться в Англии. Я их неволить не буду, в этом отношении я очень демократичен, просто доверюсь их выбору, а они сами решат. Я могу помочь, но запрещать не стану. Жестким воспитанием и запретами можно убить в человеке искателя, самостоятельность, лидерские качества.

— Что в семье берете в свои руки?

- Я очень люблю готовить. Мясо, рыбу готовлю только я, жена — макароны. Люблю овощи на гриле. А особенно хаш — студень по-нашему. Армяне подают его горячим. Раньше им кормили рабов, которые отлично работали в снег и дождь. Хорошая еда для спортсменов, для тех, кто много работает физически. Я, правда, уже оставил занятия спортом. Как-то пришел к доктору, а он мне заявляет — ты восемь лет нырял, сердце колотилось, а тут тяжелее ручки ничего не поднимаешь. Тебе драйв нужен. В машину! И езди по ночам, причем там, где обязательно застрянешь. Вот и езжу... Ф





Будущее с Prysmian Group



ИНВЕСТИРУЙТЕ В СЕБЯ. SAY YES.

YES - Программа приобретения акций группы компаний Prysmian Group (ESOP). Она предоставляет сотрудникам возможность приобрести акции Prysmian Group по сниженной цене.



Prysmian

Генеральный директор Prysmian Group Валерио Баттиста мечтает о том, что однажды каждый сотрудник будет владеть частью компании. Первым шагом на этом пути является план владения акциями для сотрудников компании, который носит название YES. Он предоставляет возможность приобретать акции компании Prysmian Group со скидкой. В частности, в течение последующих трех лет Prysmian Group предложит всем своим сотрудникам возможность приобрести акции по цене до

Об этой инициативе мы разговариваем с генеральным директором Группы Валерио Баттиста.

— Не могли бы вы рассказать, каким образом родился «План владения акциями для сотрудников компании»?

25% ниже рыночной стоимости.

— Планы владения акциями для сотрудников компании являются общими для компаний, зарегистрированных на бирже. Они предоставляют сотрудникам возможность владеть частью компании, в которой они работают, обычно по льготной ставке. Такая политика зачастую считается одной из дополнительных привилегий для сотрудников, а с точ-

ки зрения компании, такие привилегии помогают объединить силы сотрудников для достижения общей цели. Программа YES разработана Фабрицио Рутшманном, директором по персоналу всей Группы. Как только он объяснил мне преимущества такой схемы, я начал всецело ее поддерживать.

- Почему вы приняли решение приступить к выполнению этой инициативы?
- Успешные компании являются результатом того, что их работники вдохнов-

лены, мотивированы и им далеко не безразлична работа, которую они выполняют, независимо от их должности. Мы можем находиться в различных точках земного шара, но у всех нас должен быть объединяющий момент — быть полностью вовлеченными в выполняемую работу.

Таким образом, мы хотели сделать то, что не только послужило бы людям наградой за их старания, но и помогло бы дать им еще более крепкую связь с компанией и друг с другом. Надеюсь, что однажды 5% или 10% акций Prysmian Group будут принадлежать самим сотрудникам, которые делают нас теми, кем мы являемся.

На наши вопросы также отвечает директор по персоналу в России Саша Марнати:

— Саша, скажите, пожалуйста, какие у вас ожидания от программы на заводе «Рыбинскэлектрокабель»?

— Мы надеемся, что сотрудники воспримут программу YES положительно, потому что это прекрасная возможность самостоятельно владеть частью предприятия, и кроме того — по льготной ставке, которая до 25% ниже рыночной стоимости. Также 6 дополнительных акций выдается в подарок. Если у вас есть доля в компании, это дает вам дополнительный стимул для занятия своим делом и выполнения его на самом высоком уровне, поскольку вам доведется совместно пользоваться еще большими благами от успеха компании.

Мы являемся твердыми сторонниками обмена и совместного использования навыков и знаний. Предлагая сотрудникам доли участия в компании, мы даем им дополнительное основание для более глубокого участия в компании в целом, а также надеемся, что даже вдохновим их на развитие или диверсификацию их навыков внутри Группы. В России в этом году в программе приняло участие более 20% сотрудников, большая часть которых из Рыбинска.

Мы уверены, что в следующем году количество участников станет значительно больше, так как страте-

гия, направленная на развитие, приводит к увеличению дохода.

В октябре 2013 года состоялось открытие новой производственной площадки в городе Рыбинске. Инвестиции в размере 55 млн долл. позволили начать производство кабелей среднего и высокого напряжения для передачи и распределения энергии. Прогнозируемые продажи Prysmian составляют около 200 млн евро в России в 2016 году. Причем плюсы от подобных проектов отразятся и на самом городе — это и выплата налогов, и дополнительные рабочие места в международной компании. Компания направлена на развитие как в технологическом плане, так и в отношении персонала.

— Скажите, если вернуться немного назад, изменилось ли чтото для сотрудников с приходом Prysmian в Рыбинск?

— Конечно, прежде всего, это стабильность. Улучшены условия труда, повышена система безопасности, организован транспорт для сотрудников от и до завода. Постоянно развивается социальный пакет — введено дополнительное медицинское страхование, внедрены бонусные системы по успешным коэффициентам, что увеличивает доход сотрудников. Уже запущен проект создания столовой.

Будучи международной компанией, мы обучаем персонал английскому языку, уже многие рабочие побывали на предприятиях в других странах мира с целью повышения квалификации.

И, конечно, увеличена заработная плата: 35% рабочих из тех, кто у нас работал с самого начала, то есть с 2010 года, получают заработную плату от 30 тысяч рублей, все остальные — более 20 тысяч рублей. Помимо этого, у нас производится регулярное увеличение окладов.

— Каким вы видите будущее Prysmian Group?

— Как компания мы находимся в процессе постоянного развития. Поскольку мы адаптируем свое пред-



Саша Марнати, директор по персоналу в России

ложение для соответствия переменчивым потребностям населения по всему миру, наша универсальность является одной из причин нашего успеха. В будущем я вижу нашу компанию как компанию, способную оставаться лидером. Наше положение будет становиться еще более прочным, поскольку мы направляем развитие в этой сфере в соответствии с лучшими практиками корпоративной социальной ответственности и нашей приверженности росту сотрудников.

Потребность в энергии и информации будет существовать всегда. Пока мы будем способны оставаться эффективными, квалифицированными и сбалансированными, я уверен, что это будущее, в которое мы можем верить совместно.

еклама

HE FONCS HE X IN

Говорят, в России невозможно вести бизнес. Говорят, все ниши уже давно и прочно заняты. Еще говорят, что банковские кредиты для предпринимателей недоступны, а все, что связано с лицензированием, окутано чуть ли не государственной тайной.

Впрочем, говорят о проблеме, как всегда, больше, чем она существует на самом деле. Вот, например, сколько раз вы слышали, как стонет под гнетом налогов бедный рыбинский предприниматель, а затем, скромно потупив взгляд на выходе из нового джипа, открывает очередной магазин? Или, вдоволь

наплакавшись на плече чиновника по поводу отсутствия государственной заботы о его драгоценном бизнесе, бодро идет в банк и берет кредит под любые проценты. В общем, говорят одно, делают другое. И делают, оказывается, не только те, кто начал свой бизнес в лихие девяностые, когда капиталы

приобретались так же легко, как впоследствии рушились и приобретались заново.

Можно ли сегодня открыть новое дело в Рыбинске? Насколько трудно найти именно ту нишу, в которой еще есть резерв потребления? Забегая вперед, скажем: можно. Надо только напрячь свою фантазию и попытаться выделиться чем-то оригинальным из общего ряда конкурентов. И тогда даже традиционные услуги могут стать востребованными, товары — покупаемыми, а бизнес если не процветающим, то с вполне определенной перспективой.

Имя мастера — «Багет Багетыч«

— Я амбициозна, — говорит о себе Наталья Золоткова. — Я не могу позволить себе топтаться на месте и получать маленькую зарнлату.

У Натальи два высших образования. Она — школьный учитель и психолог. Окончив санкт-петербургский вуз, она несколько лет отработала в рыбинской школе. Но в начале девяностых, когда зарплата стала символической, ушла из образования. Некоторое время сидела с ребенком дома. А потом обнаружила в себе творческие наклонности.

— Заинтересовалась оформительской работой, окончила дизайнерские курсы, съездила на мастер-классы и семинары и в 2011 году впервые начала предлагать услуги по багетному оформлению, сначала — в компании единомышленников, а сейчас самостоятельно, — вспоминает Наталья.

Можно ли делать деньги на багетах? Кажется, простенькие деревянные и пластиковые рейки, которые вполне можно купить в любой фотомастерской по размеру, цвету, форме и разумной цене. Хочешь — зеленый, хочешь — синий, любой подходящий вашим обоям на домашних стенах и мебельной отделке. Ну, какие деньги можно сделать на фоторамках?!

Оказывается, можно, и неплохие. Правда, не на фоторамках, а все-таки на багетах, и не абы каких, а профессионально подобранных к картине, вышивке, фотографии.

В октябре прошлого года Наталья Золоткова зарегистрировалась как индивидуальный предприниматель, получила небольшой грант центра занятости на открытие собственного дела — около шестидесяти тысяч рублей, два месяца назад арендовала помещение на углу Волжской набережной и улицы Гоголя и повесила на входе вывеску -«Багет Багетыч» — собирательный образ русского умельца, профессионального, доброго и уважаемого.

— Вы удивитесь, но основные мои клиенты — это вышивальщицы, — рассказывает Наталья. — Я сама поразилась, насколько в наше время развита индустрия рукоделия. Приносят картины, вышитые крестиком, бисером, лентами. Живописи гораздо меньше. Ну, и, конечно, фотографии, в основном, с торжественных событий.

«Подсесть на швейную иглу» может и пенсионерка, и студентка — любой, кого увлекает долгая кропотливая работа. На стенах уютного, очень женского офиса Натальи, действительно, в основном вышивки. Простенькие, почти детские картинки, профессиональные художественные произведения, иконы из бисера.



Наталью Золоткову не пугают грудности работы частного предпринимателя — глаза боятся, руки делают. Она не боится экономических проблем — под лежачий камень вода не течет

— Порой такие шедевры приносят — залюбуешься, — рассказывает Наталья. — Довелось оформлять вышитую крестиком картину, над которой вышивальщица работала два года. Там такие мелкие крестики, что их практически не видно, полотно, скорее, похоже на тканый гобелен. И каждым крестиком мастерица дорожит.

Такие произведения передаются из поколения в поколение. Их с гордостью демонстрируют гостям и дарят самым дорогим близким. Но чтобы вышитая на мягкой основе картина приобрела законченный вид, нужна рама — багет, который защитит ее от света и пыли, подчеркнет достоинства, а самое главное — не навредит.

— В современном художественно-оформительском деле большое внимание уделяют тому, чтобы сохранить произведение, не повредить ему, — Наталья показывает, как аккуратно крепится к раме полотно. —

▲ Наталья Золоткова

Мы не используем ни металлических скобок, ни агрессивных клеев. Мастерицы в любой момент могут снять багет без ущерба для полотна и оформить картину заново.

Само оформление — дело вкуса либо владельца картины, либо Натальи. Сегодня она — профессиональный дизайнер, и в своей работе учитывает и тему картины, и сочетание цветов и материалов, и интерьер помещения, для которого картина предназначается. При этом она следит за современными тенденциями в оформительском искусстве, поскольку часто бывает на профессиональных форумах, семинарах и мастер-классах.

В мастерской «Багет Багетыч» трудятся два человека. Помимо Натальи, которая занимается дизайном, здесь работает мастер. Специальные станки позволяют ему натягивать на основу мягкое полотно, резать длинные рейки багета, крепить паспорту и стекло. Вариантов оформления — множество. Одна стена в офисе «Багета Багетыча» целиком увешена образцами. Но Наталья намерена расширять ассортимент, когда финансы позволят, в конце концов, два месяца — не тот срок, когда можно подводить итоги.

— Еще хочу приобрести компьютерную программу, которая поможет заказчику увидеть, как будет выглядеть его произведение после оформления, — говорит Наталья. — Дорого, конечно, около миллиона рублей, но очень нужно для работы. Далеко не каждый может четко представить себе, что он хочет получить в конечном счете. А здесь можно сразу выбирать из нескольких вариантов. Ничего, вот подрастем и купим.

...Два слоя паспорту, стекло, тонкая рамка — и маленькая вышивка с лошадьми как по волшебству становится завершенной картиной. Наталью не пугают трудности работы частного предпринимателя — глаза боятся, руки делают. Она не боится экономических проблем — под лежачий камень вода не течет. Она обязательно привезет в «Багетыч» так называют салон постоянные клиенты — новые образцы паспорту и багетов, расширит мастерскую, «подрастет» и купит за миллион компьютерную программу.

Что в этом деле обеспечивает путь к успеху? Амбиции человека, свободный рынок, умелое ведение бухгалтерии? Наталья считает, что самое главное — это умение работать с клиентами. Ее любят, ей доверяют, поэтому круг заказчиков постоянно растет. А значит, растет и «Багет Багетыч».

«Панацея« от болезней и безденежья

Три месяца для жизни предприятия — срок слишком малый, чтобы делать выводы и подводить итоги. Но за это время вполне можно предсказать, насколько жизнеспособен бизнес и сможет ли он преодолеть трудности стартапа и двинуться дальше.

Медицинский центр «Панацея» на улице Зои Космодемьянской работает всего три месяца. Но обдумывалось все долго и серьезно. ООО «Панацея» было зарегистрировано около двух лет назад. Затем — покупка на аукционе помещения, ремонт, приобретение медицинского оборудования, оформление лицензии — все это занимает много времени, сил и денег. Последних у учредителей не хватило, и они привлекли банковский кредит.

Медицинская лицензия «Панацеи« позволяет не только вести прием вэрослых больных, но и оказывать помощь детям, и даже выдавать больничные листы

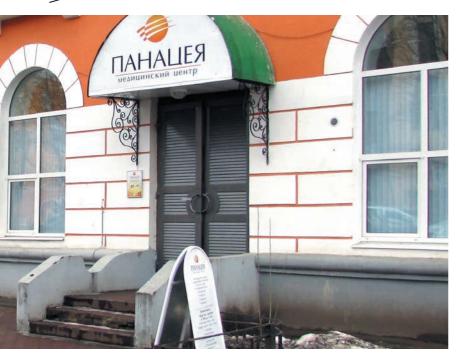
— Конечно, искали банк, где выгоднее условия, — вспоминает Мария Митякина, врач-отоларинголог и один из собственников «Панацеи». — Необходимость платить проценты не испугала, все равно деньги нужно было где-то занимать. Помещение, ремонт, оборудование — все это дорого стоит.

Организационная работа легла на плечи директора Елены Кудряковой. Выяснилось, что она не только хорошая операционная медсестра, но и отличный организатор. Административная работа стала сегодня для директора основной, а для того чтобы стать настоящим профессионалом, она в свои почти 40 лет поступила в РГАТУ на экономику.

Лицензирование — головную боль любого медицинского учреждения — «Панацея» прошла без проблем. Мария Митякина считает, что

Диетолог — отдельная гордость «Панацеи». Во-первых, врач-диетолог обучен не только работе с гипертониками, диабетиками и вседля диетологии. Мария Митякина мечтает для себя о специальном ЛОР-комбайне — оснащенном всем необходимым для диагностики лечения комплексе отоларинголога. Для кардиолога помимо имеющегося прибора ЭКГ предполагается приобрести холтеры для суточного мониторирования работы сердца.





Вместе с платными услугами зарплата в поликлинике у Марии Митякиной была около 14 тысяч рублей. А ставка врача — 6800 — это те деньги, на которые может рассчитывать выпускник вуза без стажа

В «Панацее» считают, что цены здесь доступные. Первичный прием специалиста стоит 500–600 рублей, дальнейшие — дешевле. Стоимость процедур и обследований зависит от сложности их проведения и стоят от 50 рублей до нескольких сотен. Готовы ли больные платить за диагностику и лечение?

Мария Митякина — отоларинголог с 13-летним стажем работы, считает, что должен быть выбор. Сама она до сих пор работает на четверть ставки в поликлинике больницы №6. Не потому, что не уверена в успехе «Панацеи». Просто больше в госучреждении работать некому, все отоларингологи уже уволились, а пациентов она бросить не может.

— Врачи уходят из государственной медицины не только из-за низкой зарплаты, — рассказывает Мария. — За все тринадцать лет, что я работала в поликлинике, ЛОРоборудование ни разу не меняли. Нагрузки на медиков очень высокие. Я проводила одновременно профосмотр и прием больных и принимала за день до 80-ти человек. При этом вместе с платными услугами зарплата у меня была около 14 тысяч рублей. А ставка врача — 6800 — это те деньги, на которые может рассчитывать выпускник вуза без стажа.

Может быть, будь в государственной медицине приличная зарплата и хорошее оборудование, Митякина не ушла бы из поликлиники. С другой стороны, есть люди, для которых важен не только доход, важна свобода действий и выбор решений. А если к этим человеческим качествам добавить умение считать на некоторое время вперед, отсутствие панической боязни кредитов и оптимистичную уверенность в успехе, наверное, можно попробовать открыть свое дело. Хотя, и этого мало. Один из факторов успешного бизнеса — это, конечно, кадры, специалисты, квалифицированные работники.

Кофейня «Братья Люмьер» для избранной публики

Общепит — дело серьезное. Судя по тому, сколько предприятий общественного питания закрываются, не успев открыться, этот бизнес требует особых условий. А высокая конкуренция в среде кафе и ресторанов предполагает некую уникальность. Кухня, дизайн, качество обслуживания — все здесь имеет значение. И если хотя бы одно из этих условий не будет выполнено, посетители обой-



дут заведение стороной. И уютно устроятся там, где красиво, вежливо и вкусно.

Тем не менее, из любого правила существуют исключения, когда отсутствие, например, кухни компенсировано избытком философии. По такому пути пошли собственники кофейни «Братья Люмьер», предпочтя традиционную сытость посетителей созданию духовной атмосферы.

— Это место для творческих людей, — говорит о своей кофейне директор и один из владельцев предприятия Алексей Тюлькин. — Для музыкантов и фотографов, любителей литературы, поэзии, кино.

Александру 33 года. Он окончил речное училище, работал в различных сферах бизнеса, но собственное дело открыл впервые. Конец лета — начало осени прошлого года стало для него и его друзей жарким

временем. Они зарегистрировали предприятие «АТРИ» — Алексей и два Александра, взяли в аренду помещение на улице Гоголя, сделали ремонт и 1 декабря открыли кофейню «Братья Люмьер».

ку кофе или чая, перекусить сладким десертом. Еще здесь есть пиво.

Где может показать свои работы фотограф-любитель? Разве что под лестницей в музее, и то нужно пройти жесткий отбор. Мы же даем воз-Сегодня здесь можно выпить чашможность показать свое творчество публике. Да, публика эта ограничена стенами кофейни. Но для молодых исполнителей музыки и фотохудожников небольшая аудитория — уже неплохо.

> Конечно, стены «Братьев Люмьер» не для всех музыкантов и не для каждого фотографа. Импровизированный кастинг проводят сами владельцы. Музыка должна быть интеллектуальной, приветствуется джаз, блюз и рок. И фотографии должны нести смысл, а не отражать <mark>мелкие с</mark>емейные моменты.

> ку для общения творческой молоде-

жи, — рассказывает директор. —

Здесь уже успели собраться любители кино из «Современника» во главе с Борисом Крейном, поклонники чайных церемоний с известным в городе музыкантом Владимиром Хробыстовым. Молодые литераторы провели здесь вечер поэзии, посвященный Анне Ахматовой. И теперь среди фотографий на стенах висят их рисунки — иллюстрации к произведениям великой русской поэтессы.

Уютом в кофейне занимались сами собственники. Дизайн — это идеи Алексея Тюлькина, воплощение дело рук друзей и добровольных помощников. И результат того стоит. Достаточно сказать, что в заведении целая коллекция старых проигрывателей и фотоаппаратов, полное собрание произведений Чайковского на вышедших из массового употребления виниловых пластинках, книги и журналы, которые можно почитать прямо в кофейне, а можно взять с собой, оставив на полке взамен другую интересную для посетителей литературу.



«Братья Люмьер» — это творческая молодежь. Здесь собираются молодые музыканты со своими друзьями, любители кино, литературы, поэзии

<mark>— Но только брендовое и дорогое</mark>, – говорит Алексей Тюлькин. — Мы бы не хотели, чтобы в нашей кофейне обосновались любители алкоголя.

Охотники до высоких градусов обходят кофейню стороной— ни тебе выпить, ни закусить. Зато здесь уютно устраиваются те, кому нужно спокойное место для встреч и переговоров, кто хочет быстро подкрепиться кофе, пробегая мимо по делам, немного отдохнуть с чашкой чая от суеты рабочего дня. Но основная публика «Братьев Люмьер» — это творческая молодежь. Здесь собираются молодые музыканты со своими друзьями, любители кино, литературы, поэзии. Они общаются, демонстрируют свое творчество, читают стихи и смотрят кино. А работами начинающих фотографов увешаны все стены кофейни.

 Мы с самого начала поставили перед собой задачу создать площад-







Еще здесь есть проектор для демонстрации фильмов и слайдшоу, уютные огороженные местечки с диванчиками, несмотря на небольшое пространство. Каждый закуток здесь открывает что-то новое. И даже в туалете, простите за интимные подробности, прищепленные на бельевую веревку, висят фотографии уборных, сделанные в разных странах мира, которые вместе с необычным освещением и зеркалами создают эффект будуара.

Впрочем, описывать интерьеры — дело неблагодарное. А вот деньги считать — это для стартапа в самый раз.

— В общей сложности вложили меньше миллиона рублей, — говорит директор. — Это включая оформление разрешительных документов, закупку оборудования, ремонт помещения. Кредиты не брали, обошлись своими силами.

Теперь эти «свои силы» требуют отдачи. Пока кофейня прибыли не приносит, но и убытками не расстраивает. Однако развитие — непременное условие любого успешного

в оощей сложности в кафе вложили меньше миллиона рублей, включая оформление разрешительных документов, закупку оборудования, ремонт помещения. Кредиты не брали, обошлись своими силами

бизнеса. Организовывать кухню руководители не планировали изначально, а вот разогрев полуфабрикатов сегодня в планах кофейни. Ну, и привлечение новых посетителей.

...У Алексея Тюлькина в «плюсе» — опыт работы поставщика в различные кафе и рестораны Рыбинска. Еще у него была оригинальная идея, которую поддержали друзья. В «минусах» — ограниченность финансов и сложности оформления документов, которые кофейня пока до конца так и не преодолела. Ну, и еще у него трое детей и жена, требующие внимания и времени. С последним у Алексея плохо, времени на все не хватает, и кафе становится вторым домом. А семья... Семья все решает просто: когда дети начинают скучать по главе семейства, они просто приходят к папе на работу, в кофейню «Братья Люмьер».







Стартап — это тяжелая и трудная деятельность, но в то же время это самый большой драйв в жизни после секса. Так говорят те, кто накопил свою историю провалов и успехов. И сформулировал правила, позволяющие пройти этот сложный путь более легким способом.

Проверьте себя и инвестора на совместимость

Деньги — это важная вещь, <mark>но будьте аккуратны</mark> с ними и правильно выбирайте источник. Поскольку большинство инвесторов могут забрать у вас часть предприятия, можно сказать, что в течение всего периода существования стартапа вы будете «женаты» на них. Поэтому своего инвестора лучше любить. Заранее проверьте, подходите ли вы друг другу. Если у вас есть какие-либо сомнения по этому поводу откажитесь от сделки.

Никогда не действуйте в одиночку

Большинство индивидуальных стартапов проваливается — об этом говорит статистика. Вам нужно иметь сильную команду сооснователей. Не начинайте проект, если у вас нет специалистов именно в той деятельности, которую вы намерены развивать. Не считайте людей в стартапе наемными работниками. Они — сооснователи и партнеры в вашем общем деле, и относиться к ним стоит именно так.

Не факт, что топ-менеджерь

Нельзя считать, что топ-менеджеры крупных компаний по умолчанию являются великими предпринимателями или менторами. Крупный бизнес и стартап — абсолютно разные вещи. Также не стоит быть уверенным, что советчик из интернета поможет вам легко выйти на инвесторов или партнеров.

Восторгайте!

Ваша обязанность как основателя проекта — сделать так, чтобы люди были в восторге от вашего продукта или услуги. Вам нужно быть страстным, активным и зажигательным. Чем больше вы рассказываете о себе и своем проекте на публике и в СМИ, тем проще будет убедить всех, что вы круты. Всегда проверяйте результат

рекламы в СМИ, смотрите на реакцию, слушайте, получайте отзывы, учитесь на ошибках, улучшайте продукт. Вы должны вдохновлять людей на работу с вами или на вас, на использование продукта и на инвестирование в проект.

Делайте все быстро или закрывайте лавочку

Идеи ничего не стоят, пока они не реализованы.

Не стесняйтесь сказать, что затея провалилась

Поставьте перед собой четкие цели с самого начала. Делайте несколько подходов, прислушивайтесь к отзывам клиентов, переделывайте и тестируйте услугу или продукт, пока не добьетесь нужных показателей. Но если спустя 6 месяцев вы не добьетесь никаких результатов, остановитесь. Провал — это тоже норма для стартапа. Не бойтесь и не стесняйтесь его. Чтобы достичь больших результатов, будьте готовы к провалу каждый раз, когда рискуете. 🚥



Кубок России по кроссу на снегоходах-2014 пройдет в Рыбинске

В феврале 2013 года в Рыбинске после длительного перерыва состоялись соревнования по кроссу на снегоходах, техническим организатором которых выступила компания «Русская механика». Яркое, зрелищное мероприятие, прошедшее при поддержке правительства Ярославской области и администрации города Рыбинска, пришлось по вкусу рыбинцам и гостям города. Число зрителей, посетивших Центр лыжного спорта «Демино» в дни соревнований, превысило 10 тысяч. Гости настоящего праздника экстремального спорта с азартом следили

за разыгравшейся на снегоходной трассе борьбой. С замиранием сердца и остановкой дыхания многотысячная зрительская аудитория сопровождала взглядом фигуры высшего пилотажа, воспроизводимые звездами мирового снегоходного фристайла.

Напомним, что в одном из интервью прозвучал вопрос относительно шансов на проведения таких соревнований в 2014 году, ответ на который был дан членом исполкома комиссии снегоходов Мотоциклетной федерации России Сергеем Селяковым: «Мы только для этого все и делаем вместе с «Русской механикой», администрацией города Рыбинска и правительством области. Прицел на следующий год — вполне определенный: с каждым годом уровень и масштаб соревнований будут только расти».

И слова не расходятся с делом. Уже сейчас компания «Русская механика», вновь выступая техническим организатором снегоходных соревнований, при поддержке правительства Ярославской области ведет активную подготовку к мероприятию. 22 и 23 марта 2014 года в Рыбинске состоится Кубок России по кроссу



на снегоходах, который соберет на трассе лучших российских спортсменов-снегоходчиков.

Заместитель губернатора Ярославской области Виктор Геннадьевич Костин в ходе совещания Оргкомитета мероприятия отметил: «В прошлом году мы задали высокую планку по уровню подготовки. Это было оценено как гостями, так и участниками соревнований. Нет никаких сомнений, что в год сочинской Олимпиады мы создадим для участников еще лучшие условия, а зрителям подарим еще более захватывающее зрелище. И в итоге приведем в Ярославскую область снегоходные соревнования международного уровня».

И сомнений в этом нет. Трасса соревнований формируется с учетом требований международных стандартов и будет проложена значительно ближе к зрительским трибунам, что сделает гонку зимней «Формулы-1» еще более зрелищной. Планируемое к проведению экстрим-шоу подарит зрителям такую порцию адреналина, которой хватит на весь последующий год. Так, сценарий предстоящего мероприятия предполагает: гонки юных снегоходчиков «Бэби-спринт»,

яростную борьбу профессионалов на изобилующей трамплинами и крутыми виражами кольцевой снегоходной трассе, зажигательную концертноанимационную программу с конкурсами и призами и, конечно же, фристайл на снегоходах. Фристайл, какого в Рыбинске, уже вкусившем это завораживающее зрелище, еще не видели. Мировые звезды снегоходного фристайла продемонстрируют свое мастерство не только в одиночных фигурах, но и в парном исполнении.

Следите за новостями компании «Русская механика», где будет опубликована дата начала и места осуществления продажи билетов. Кстати, дети до 12 лет включительно смогут посетить соревнования бесплатно.

ЭКЛАМА

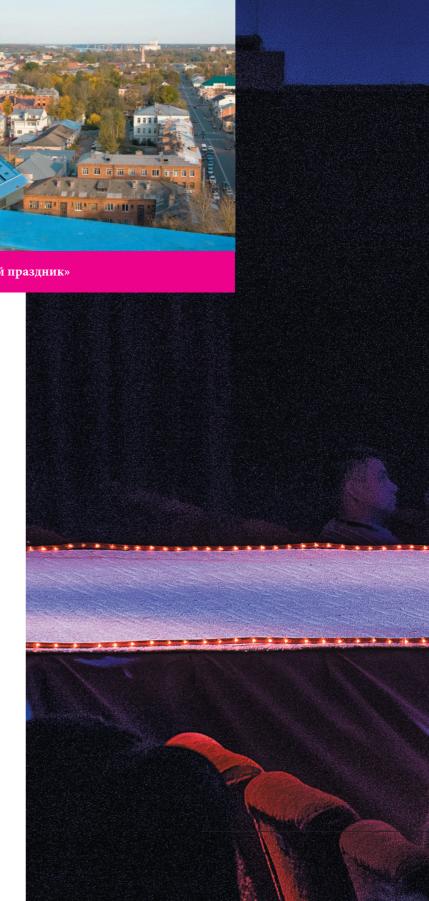
Юлия Муратова

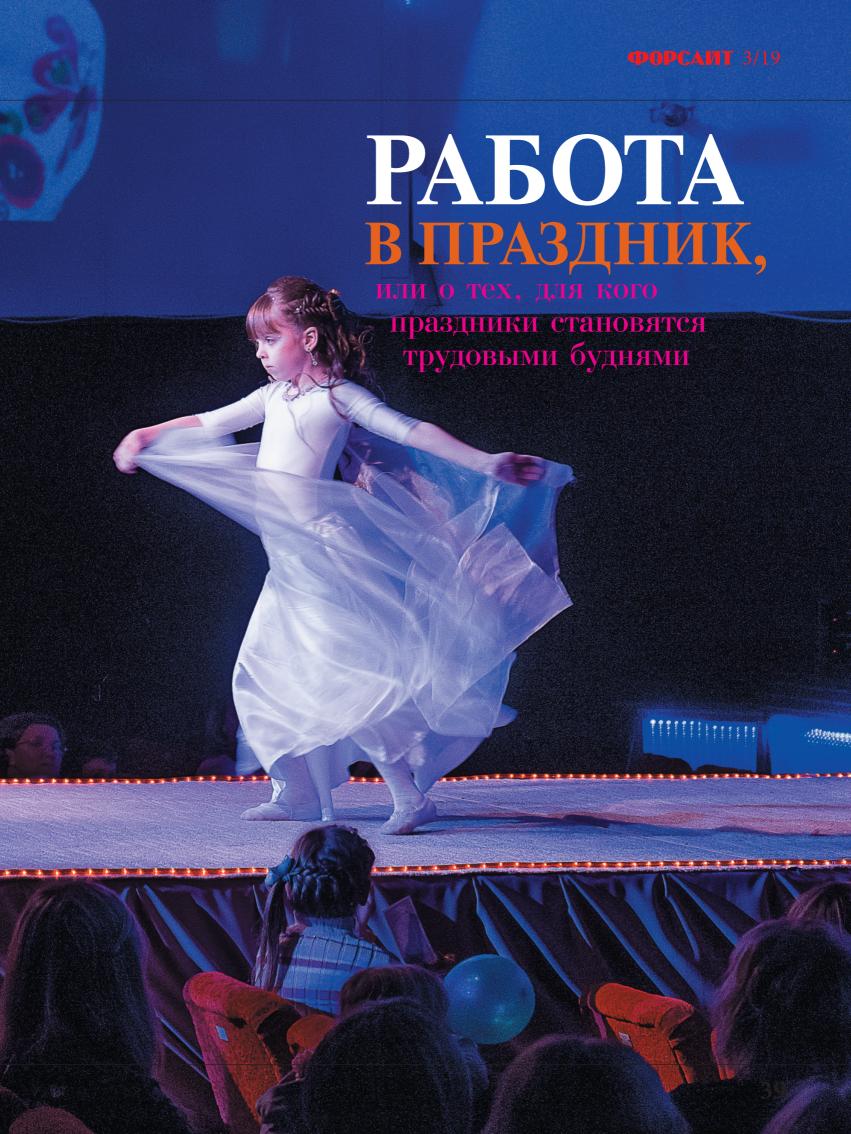


Для одних праздник — отдых, для других — работа. Да-да, бывает и так, что торжественные события становятся трудовыми буднями. Это не парадокс. Это — направление в бизнесе, которое призвано организовывать людям праздники.

кажете: что это за праздник, который требуется организовать? Сели за стол, плотно поели, выпили-потанцевали... и превратили, казалось бы, неординарное событие в банальное застолье. Тем временем, есть в Рыбинске профессионалы «праздничного дела», способные организовать событие так, чтобы оно не просто состоялось, а запомнилось надолго. Работают они в event-агентстве «Русский праздник» — отдельном направлении рекламного холдинга «Мастер Графикс». Руководит проектом Дарья Чепурина — инженер-теплофизик по образованию и организатор по призванию. Некоторое время она работала звукорежиссером на радио и именно там получила первый опыт проведения мероприятий.

— Event-агентство «Русский праздник» было выделено в отдельное направление в 2010 году, — вспоминает Дарья. — Тогда ниша индустрии развлечений в Рыбинске была практически свободна. Праздниками, свадьбами, торжествами занимались в основном в частном порядке ведущие и режиссеры, которых можно было нанять по объявлениям в газете. А мероприятия «под ключ» оставались для ры-





бинцев недоступными. У нас же в коллективе были диджеи, ведущие радиопередач, которые уже имели опыт общения с аудиторией.

Заказчикам нравилось, что их торжества, свадьбы и юбилеи проводят профессиональные ведущие, чьи голоса знакомы многим жителям города. И услуги агентства быстро стали популярными. К частным заказам добавились магазины и рестораны, которые открывались в Рыбинске. Причем, хотели они не простого тихого открытия, а радостного и запоминающегося праздника.

Начали поступать заказы из клубов на организацию тематических вечеринок. Новый год, Хэллоуин, корпоративы — все это начало приобретать особый смысл, когда праздник становился профессионально организованным событием.

— Конечно, можно самому написать сценарий собственного юбилея или корпоративного мероприятия, придумать розыгрыши, купить подарки, — рассказывает Дарья. — Но все это отнимет уйму времени и сил и не гарантирует, что все пройдет гладко, без пауз и заминок, и запомнится гостям как яркое и неординарное событие. А мы как раз и ставим цель снять заботу об организации. Мы пишем сценарии, согласовываем их с заказчиками, придумываем развлечения. Мы все время учимся, ищем информацию в интернете, ездим на семинары — для того, чтобы создать что-то новое, нужно хорошо знать опыт тех, кто давно и успешно занимается организацией событий.

Среди тех, кто воспользовался услугами «Русского праздника», — магазин «Глория Джинс», открывшийся в новом торговом центре «Сенная площадь». Там же агентство организовывало промо-мероприятие для выставки рыбинского центра «Ямаха». Трижды сотрудники проводили дни рождения магазина «Л'Этуаль». При открытии магазина «Карусель» занимались украшением помещений, промо-сопровождением, организацией кулинарного конкурса.

Отдельная тема — собственные мероприятия «Русского праздника». Несколько лет подряд агентство проводит в Рыбинске автогонки «Драг-рейсинг», а в прошлом году организовало и зимние скоростные заезды на автомобилях. Многим запомнилось прошлогоднее мероприятие «Исполни мечту ребенка», проведенное накануне Нового года, в результате которого около сорока детей получили подарки. А любимым событием Дарьи стал конкурс «Мини-мисс Рыбинск», в котором участвовали маленькие красавицы.

Почему именно такие темы выбирает для себя eventагентство? Здесь что, работают большие любители скоростей и поклонники детской непосредственности?

— Скорее, профессионалы индустрии развлечений, которым нравится что-то хорошо организовывать, — говорит Дарья Чепурина. — Причем, так, чтобы мероприятие надолго запомнилось и принесло радость.

Сегодня в агентстве работают десять человек. При необходимости привлекаются профессиональные артисты, ди-джеи, промоутеры.

За время существования «Русского праздника» ситуация на рыбинском рынке изменилась. Сегодня в городе гораздо больше желающих поручить организацию













значимого события профессионалам. А вместе с ними появились и конкуренты. Впрочем, в любом случае рынок не терпит пустоты, и всегда находятся желающие побороться за выгодные заказы. Но есть в агентстве уникальное направление, еще только начинающее развиваться в городе. Это BTL-акции, которые являются одновременно и праздником, и рекламой.

— Кроме этого, мы хотим организовать обучение клиентов, — рассказывает Дарья. — Многие даже представить себе не могут, насколько эффективны современные направления рекламы и продаж, которые вовсю используются в столице. Рано или поздно они дойдут и до Рыбинска. И мы хотим ускорить появление новых технологий в нашем городе.

...Как живет человек, для которого праздник — работа? Не теряет ли он что-то необыкновенное в своей жизни, лишая себя позиции наблюдателя? Нет, не теряет, — утверждает Дарья Чепурина. Он, превратившись из участника в организатора, заменяет присутствие на праздничном мероприятии на удовлетворение от хорошо проделанной работы. А это, согласитесь, тоже праздник — разделять радость с людьми, которые доверили тебе свое настроение.



Последние цифры зимы

В феврале в Рыбинске радовались теплой погоде, переживали о судьбе пропавших в Песочном детей и гордились успехами олимпийцев в Сочи. Месяц выдался очень неоднозначным.

ОЛИМПИАДА

■ Наивысшим достижением россиянок в женских забегах на соревнованиях по шорт-треку стал полуфинал Ольги Беляковой на дистанции 1500 метров, в котором спортсменка из Рыбинска, отобравшаяся на Игры в последний момент, заняла пятое место. После непростого финиша Ольга заявила, что можно было бы вполне бороться за попадание в финал.



- Шесть рыбинских хористок исполнили гимн России на закрытии Олимпиады в Сочи. Воспитанницы коллектива «Соколята» вошли в состав сводного хора России.
- Я живу уже 54 года и ничего подобного не видел, поделился эмоциями руководитель «Соколят» Сергей Шестериков. Я счастлив за детей... Есть сводный хор России, а может быть сводный хор мира. Вот идея сводный хор мира! И мы первая ласточка, чтобы объединяться. Мы против войны и песни поем такие, что люди плачут, потому что соскучились по такой музыке.



ДЕТИ





- Сотни волонтеров искали в феврале Дашу Жаворонкову и Ваню Мирова, пропавших в Песочном. Поиски не прекращались ни на день, но о судьбе малышей по-прежнему ничего не слышно. Версий много, а результата пока нет.
- В феврале было объявлено о повышении родительской платы за детский сад. В настоящее время в администрации готовится постановление, согласно которому она увеличится на 15%.

Последний раз плату за присмотр и уход за детьми в дошкольных учреждениях в Рыбинске увеличивали в июле 2012 года — до 1890 рублей в месяц. Предполагается, что с 1 марта ежедневная оплата за группу с 12-часовым пребыванием ребенка составит 103 рубля, за группу с круглосуточным пребыванием — 115 рублей, а ежемесячно родителям придется отдавать более 2000 рублей.

■ Семь дней. На такой срок закрыли целый корпус детского сада №73. В феврале его воспитанники заразились неизвестным заболеванием. В строю остались всего 42 ребенка из 120. Некоторым из заболевших поставлен диагноз «острая кишечная инфекция». Остальные сдают анализы в поликлинике.

Сотрудники роспотребнадзора выясняли причины эпидемии. В закрытом корпусе провели полную дезинфекцию.

БИЗНЕС

■ В Рыбинске утверждены 11 типов рекламных конструкций. Все они указаны в постановлении об утверждении Схемы размещения рекламных конструкций на территории города, подписанном в феврале. Установка рекламы допустима в разных районах города: в историческом центре, в спальных районах, на транспортных магистралях. Всего в списке 335 мест.

Количество рекламных мест на территории города за последние несколько лет не сократилось: в 2008 году было 199, в 2014 — 211 единиц.



жкх



■ Рыбинским управляющим компаниям выставили оценки за второе полугодие минувшего года. Отличников среди них не оказалось. 13 из 17-ти организаций получили «четверки», остальные — «тройки». Среди троечников — ООО «ЖКХ «Приволжье», ООО «Управдом», ООО УК «Город» и ООО «Ремонтно-коммунальное хозяйство».

Комиссия оценивала количество жалоб от жильцов, платежную дисциплину УК, состояние домов, планы относительно ремонта и другие показатели. Всего использовали 40 критериев.

■ 285 млн рублей. Столько задолжало МУП «Теплоэнерго» ОАО «НПО «Сатурн» за тепловую энергию, отпущенную с сентября 2013 года по январь 2014 года. Ежемесячно ситуация усугубляется, прирост задолженности за январь составил 83,7 млн рублей. Оплата за тепловую энергию, отпущенную в январе 2014 года, не произведена в полном объеме, сообщает прессслужба «Сатурна».

В результате грубого нарушения платежных обязательств со стороны МУП «Теплоэнерго» НПО «Сатурн» имеет задолженность перед ООО «Газпром межрегионгаз Ярославль» за природный газ в размере 143,5 млн рублей, поскольку основная доля потребляемого ОАО «НПО «Сатурн» природного газа используется для производства тепловой энергии, отпускаемой в сети МУП «Теплоэнерго» для снабжения объектов жилищного фонда и социальной сферы Рыбинска.



РАБОТА

■ В Рыбинске сократилась квота на трудоустройство подростков. Всего 600 подростков в этом году смогут трудоустроиться через рыбинское социальное агентство молодежи. По сравнению с прошлым годом, квота на рабочие места сократилась более чем в два раза.



вне закона

■ 15 нелегальных мигрантов задержали в Рыбинске сотрудники миграционной службы и полиции. Их выявили при проверке различных городских предприятий. Задержаны 13 граждан Украины и 2 — Молдовы. Все они привлечены к административной ответственности.

В ходе операции было проверено 5 объектов. Помимо нелегалов к ответственности привлечены также их работодатели.

■ В Рыбинских банкоматах обнаружены поддельные полосатые купюры. Часть банкноты напечатана одной краской, другая — другими. В итоге в инфракрасном излучении светится, как настоящая.

Как говорят в правоохранительных органах, мошенники расплатились ими в терминалах и банкоматах, а техника не смогла распознать подделки. Чаще всего это были купюры номиналом 1000 и 5000 рублей.



«Стальной шелк» — эталон для рынка кровли

Любой из нас, начиная строительство или ремонт, надеется, что работы закончатся быстро и результат его не разочарует. А результат любого строительства зависит от качества исходных строительных материалов. Специалисты компании «Северсталь» пришли к выводу, что покупателю нужна, прежде всего, уверенность в том, что, к примеру, металлочерепица не выгорит через пару лет, а профиль не погнется.

ейчас строительный рынок очень разнообразен и перенасыщен. На нем представлено огромное количество производителей. Причем значительна доля предложений низкого качества. И как правило, конечный покупатель не знает, кто является производителем исходного металла. Если вы зайдете в любой строительный магазин и поинтересуетесь у продавца, из какого металла сделан, например, металлический профиль, то вы вряд ли получите ответ.

А ведь качество любого товара складывается из качества исходных материалов. Каким бы ни был искусным портной, он не сможет сшить качественный костюм из плохой ткани. Каким бы ни был искусным повар, он не сможет приготовить вкусное блюдо из испортившихся продуктов.

Чтобы дать эту уверенность покупателю, компания «Северсталь» предложила рынку бренд, который является эталоном качества среди других аналогичных продуктов.

«СТАЛЬНОЙ ШЕЛК» — это оцинкованный металлопрокат с полимерным покрытием, специально разработанный для изготовления металлочерепицы.

«Стальной шелк» был разработан с участием архитекторов и строителей, имеет семь слоев защиты. Он соответствует экологическим стандартам и стандартам пожарной безопасности.

ХАРАКТЕРИСТИКИ «СТАЛЬНОГО ШЕЛКА»

▶ Гарантированная толщина металлопроката — 0,5 мм (сейчас основная масса проката идет с толщиной



в диапазоне 0,38-0,45 мм). Толщина 0,5 мм, определенная совместно с архитекторами и проектировщиками величина, необходимая и достаточная, чтобы гарантировать надежность и долговечность готового изделия.

➤ Использование цинка только высшего качества массой не менее 180 г\кв. м (на рынке зачастую используется цинк 80-100 г\кв. м для экономии).

➤ Использование полиэфирного покрытия только от ведущих мировых производителей (Basf, Beckers, AkzoNobel) с гарантированной толщиной нанесения не менее 25 мкм (на рынке нормой становится 16-19 мкм).

➤ Нанесение цинкового покрытия в цехе покрытий металла №2 ЧерМК («Севергал») — лучшей линии оцинкования в России; нанесение полиэфирного покрытия происходит на самом современном оборудовании — двух новых линиях.

Все это позволило предоставить гарантию долговечности на «Стальной шелк». В независимой лаборатории были проведены испытания, которые подтвердили срок службы «Стального шелка» в течение 10, 15 и 25 лет соответственно без потери декоративных свойств, до появления признаков коррозии и до сквозной коррозии.

«Стальной шелк» представлен в нескольких видах в зависимости от климатических зон. Цвета материала максимально приближены к цветам натуральной черепицы европейских городов и имеют соответствующие названия: Вена, Орхус, Порто, Манчестер, Шервуд, Измир, Верона, Лион.

«СЕВЕРСТАЛЬ» РАЗРАБОТАЛА НЕСКОЛЬКО ВИДОВ «СТАЛЬНОГО ШЕЛКА»:

Для территорий с нормальной влажностью и умеренной солнечной активностью, например, средней полосы России, лучшим выбором будет «Стальной шелк» Classic.

«Стальной шелк» WP (Water Protection) будет оптимален для регионов с повышенной влажностью – это, как правило, прибрежные территории или регионы с высоким уровнем осадков.

Там, где активность солнца высока, будет незаменима металлочерепица из «Стального шелка» SP (Sun Protection). Для климатических зон, где кроме высокой солнечной активности наблюдается еще и высокая влажность (приморские территории юга России), специально разработан «Стальной шелк» DP (Double Protection).

«Северсталь» уже выдала первые официальные сертификаты дилеров покупателям «Стального шелка». Сертификат официального дилера позволяет конечному потребителю, приобретающему металлочерепицу, быть уверенным в том, что он действительно покупает кровельный материал, произведенный из «Стального шелка».



Компания «Северсталь» предоставила «Стальной шелк» для подготовки трех объектов в телепередаче «Фазенда», выходящей на Первом канале.

На объектах телепередачи «Фазенда» под названием «Сказочный домик» и «Японская беседка» использовался «Стальной шелк» Classic. Он рекомендован для регионов с нормальной влажностью и умеренной солнечной активностью. Дизайнеры для этих объектов подобрали цвет «Орхус» — винно-красный оттенок крыш портового датского города. На объекте «Джаз» использовался «Стальной шелк» цвета «Шервуд» (зеленый мох).

клама

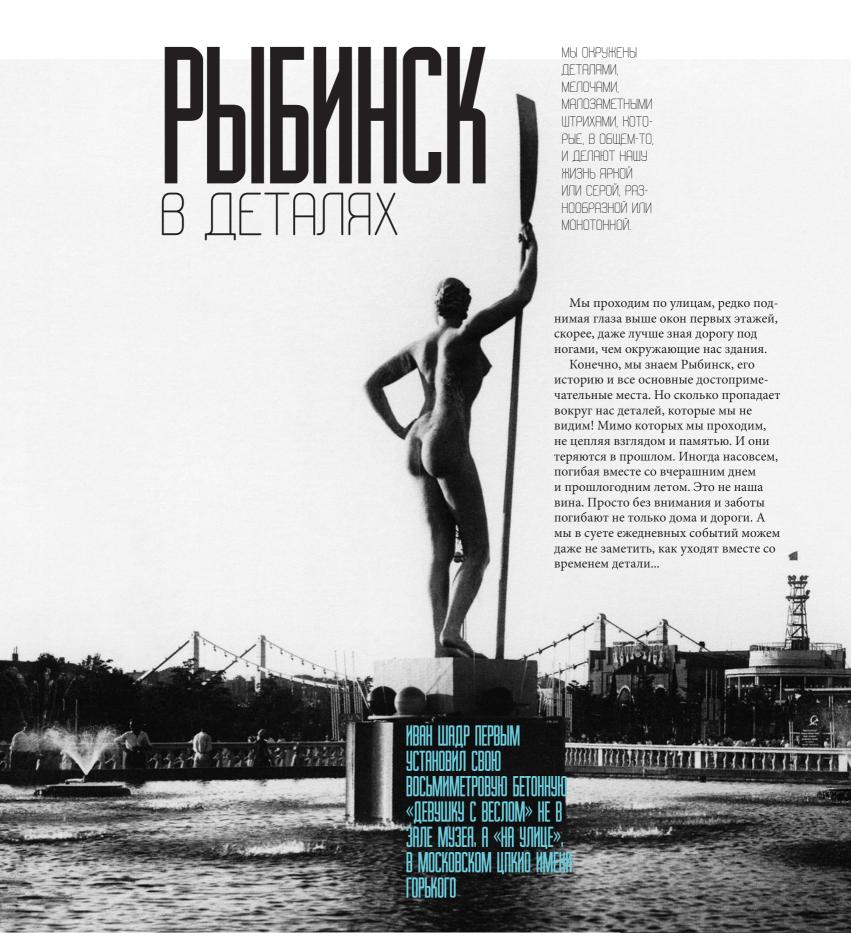


ВСЕ ПОДРОБНОСТИ О «СТАЛЬНОМ ШЕЛКЕ» ЗДЕСЬ:

http://www.severstal.ru/rus/products/new_production/12337/index.phtml

АДРЕСА ПРОИЗВОДСТВА И ТОЧЕК ПРОДАЖ СК ПРОФИЛЬ:

- > г. Рыбинск, ул. 50 лет ВЛКСМ, 32 , тел. **(4855) 285-300**
- г. Ярославль, ул. Городской вал, 2, тел. (4852) 200-924



СУМЕРКИ БОГОВ

Гипсовая скульптура считается уникальным явлением в советской художественной культуре. Особую популярность в СССР она получила в 1950–1960-е годы. Сюжеты обычно иллюстрировали советские идеалы: гордый пионер, юный мальчик с горном, спортивная девочка с мячом. Общим именем для безликой скульптуры «гипсового соцреализма», которыми украшали парки культуры и отдыха, стало название «девушка с веслом».

Чаще всего такого рода гипсовые копии делали со скульптуры Ивана Шадра, автора восьмиметровой статуи собирательного образа советской спортсменки, выполненной из тонированного бетона. Этому произведению и выпала сомнительная честь дать название такого рода искусству — «девушка с веслом».

Однако сам оригинал не дает повода для иронии — это одно из лучших произведений скульптора, выполненное в 1936-м году. В том, что оригинал забыт, но живет память о его бездарных копиях — пресловутых декоративно-парковых поделках, вины автора нет. Если только не считать дурным приме-

ром то, что их рождению невольно посодействовал сам скульптор: Иван Шадр первым установил свою восьмиметровую бетонную «Девушку с веслом» не в зале музея, а «на улице», в московском ЦПКиО имени Горького. Шадр был убежден, что скульптуры должны выйти из закрытых «хранилищ прекрасного» непосредственно к зрителям, стать частью их повседневной жизни.

Так была открыта широкая дорога гипсовым юношам в спортивных трусах, шеренгам пионеров с горнами и знаменами, атлетическим девушкам с мячами, веслами и прочими атрибутами спорта и советского образа жизни.

Естественно, и рыбинские парки и скверы были украшены всевозможными вариациями на тему шадринского шедевра. Некоторые, побитые временем и людьми, до сих пор стоят в разросшихся кустах и на бывших клумбах.

Петровский парк, некогда родовая усадьба дворян Михалковых, один из старейших зеленых уголков Рыбинска. В советское время здесь установили гипсовые фигуры юного горниста, девушки с веслом, пионеров со знаменем, девушки с кукурузой.





PHIGHHCKHM YKANOB CKPOMEH I HEBENIK — Tunc i nontopa yenobeyeckix pocta. Ctont oh b netpobckom napke noyth 60 net

Особняком стоит гипсовый памятник Валерию Чкалову. Он — единственный сохранив-шийся целиком, без потерь и утрат. Очевидно, уважение к знаменитому советскому летчику-испытателю защитило памятник от рук вандалов. Рыбинск — город авиаторов, и память о человеке, совершившем в 1937 году первый в мире беспосадочный перелет через Северный полюс из Москвы в американский Ванкувер, не удивляет.

Памятников Чкалову в России не счесть. Многометровые, бронзовые и мраморные, установленные на центральных площадях и высоких холмах, они потрясают воображение своей монументальностью. Рыбинский Чкалов скромен и невелик — гипс и полтора человеческих роста. Стоит он в Петровском парке почти 60 лет. А гипс, как известно, далеко не самый долговечный материал для скульпторы. Но, как выяснилось, и гипс живуч. Была бы память и уважение к истории, личностям и событиям.

Иная судьба у остальных «девушек с веслом» из Петровского парка. Местные жители говорят, что «юного горниста», правда, уже без горна, еще можно найти в зарослях крапивы. «Знаменосцы» и «спортсмены» утеряны безвозвратно. Памятником хрущевскому периоду осталась лишь «Девушка с кукурузой». Сельхозкультура, не имеющая в наших широтах перспектив в промышленном масштабе, тем не менее, сохранилась в гипсе. Самой девушке повезло меньше. Но поскольку слава Венеры рыбинскому образцу «гипсового соцреализма» не грозит, вряд ли кто-то из посетителей парка будет горевать над побитым временем символом советской молодежи образца шестидесятых прошлого века.

РЕТРО-ТВ: ТЕЛЕБАШНЯ В РЫБИНСКЕ

Сегодня, включив телевизор, мы выбираем программу из десятков и сотен телевизионных каналов. А до недавних пор их считали единицами, и единственным способом подачи телевизионного сигнала зрителям была эфирная передача, когда изображение по выделенным частотам передавалось от одной телебашни к другой, дальше — на антенны, которыми были усыпаны крыши жилых домов, и — на телевизоры.

Рыбинская история этой стальной решетчатой конструкции началась в 1955 году, когда строилась государственная радиорелейная линия от Москвы до Ярославля. В Рыбинском горкоме партии были собраны руководители предприятий города. Перед ними стоял вопрос: может ли город своими силами построить телевизионную башню и приобрести нужное оборудование? Оказалось может. В 1957 году протокол партийной конференции констатирует: «По инициативе

моторостроительного завода и при активном участии заводов судостроительного, полиграфзавода, судоверфи им. Володарского, завода дорожных машин в городе построена и введена в эксплуатацию ретрансляционная телевизионная станция».

Тогда рыбинцы могли смотреть только передачи Ярославского телецентра, образованного годом раньше. В 1965 г. началось строительство радиорелейной линии «Ярославль — Рыбинск». В конце 1966 г. линия была принята в эксплуатацию, что дало возможность телезрителям Рыбинска смотреть и центральные, и ярославские программы.

Ажурная башня высотой 82 метра была построена на городской территории. Уже позже ее со всех сторон окружил моторостроительный завод. И сегодня телебашня, или РРС радиорелейная станция, являясь структурой государственного предприятия «Ярославский радиотелевизионный передающий центр», стоит за забором НПО «Сатурн». Место выбрано оптимальное: центр города, самая высокая точка в Рыбинске. Это важно, поскольку расстояние передачи телевизионного сигнала зависит не только от мощности передатчика, но и от высоты подъема передающей антенны.

У основания башни — помещения, где расположены и обслуживаются передающее и принимающее оборудование. Снизу сигнал по кабелю поступает на антенну, расположенную на максимально возможной высоте. Так вещают в Рыбинске телеканалы «Культура», «Петербург-5 канал», ТВ-3, несколько радиостанций. Остальные программы город получает с телемачты в поселке Волга, которая значительно выше и современней рыбинской.

Рыбинская телебашня — далеко не самое мощное сооружение. Она проигрывает своим «сестрам» в высоте (Останки-



но — 540 метров, мачта в поселке Волга — 331 метр, башня в поселке Дубки — 265 метров). Эксплуатационные характеристики нашей башни достаточно низкие — она считается старой и не рассчитана на дополнительные нагрузки. Работники ОРТПЦ регулярно проводят осмотры металлической конструкции. Подняться на башню можно только по лестнице — лифты не предусмотрены. Те, кто добирался до самой вершины, говорят, что Рыбинск с такой высоты выглядит потрясающе красиво. Если, конечно, простирать свой взгляд за пределы промышленных зон...

ОБРОНЗОВЕВШИЙ НИКОЛАИЧ

Осенью 2009 года рыбинское монументальное искусство сделало широкий шаг навстречу народу. На территории МУП «Водоканал» появился памятник представителю одной из самых востребованных и отнюдь не элитарных профессий — водопроводчику.

Чем водопроводчик не герой нашего времени? — решило руководство «Водоканала» накануне празднования 110-летия предприятия, по пионерской методике собрало металлолом на широких просторах своего хозяйства и заказало проект памятника начинающему скульптору. Само изваяние отлили из бронзы тоже в Рыбинске, в авиационно-технологической академии. Так дешево и сердито появился в городе бронзовый укротитель сточных вод, сразу прозванный в народе «памятником половинке водопроводчика».

Среди прочих подобных скульптурных изваяний сантехников, коих в России и в мире насчитывается порядка пятидесяти, рыбинский водопроводчик выделяется тем, что имеет прототипа. Обронзовевшим Николаичем с некоторых пор зовут коллеги начальника канализационного участка Вячеслава Порунина. За кадром осталась история, как позировал Николаич: в канализационном люке или в мастерской, в рабочей форме или при галстуке. Но говорят, живой Порунин и бронзовый водопро-

водчик — одно лицо. Однако на «Водоканале» подчеркивают: памятник воздвигли не конкретному человеку, а всем легендарным укротителям сточных вод.

Для выпускника рыбинской художественной школы, 25-лет-

него инженера-технолога Александра Хмелева памятник водопроводчику стал скульптурным дебютом. До заказа «Водоканала» он писал картины: пейзажи, портреты, жанровые сюжеты. Известность пришла к Александру вместе с открытием памятника, и сегодня он намерен сделать в искусстве настоящую карьеру.

ВЯЧЕСЛАВА ПОРУНИНА

Так один памятник открыл Рыбинску сразу две «звезды»: заслуженного работника водопроводно-канализационного хозяйства Вячеслава Порунина и будущего знаменитого живописца Александра Хмелева.

Отдельная тема — крышка под бронзовой рукой. Слава люков Любарского ей, конечно, не грозит,

но где еще увидишь закатанного в асфальт над канализационными стоками двуглавого российского орла, как не в славном Рыбинске!

СРЕДИ ПРОЧИХ ПОДОБНЫХ СКУЛЬПТУРНЫХ ИЗВАЯНИЙ САНТЕХНИКОВ.

ІЕГИ НАЧАЛЬНИКА КАНАЛИЗАЦИОННОГО УЧАСТКА «ВОДОКАНАЛА»

Ну, и конечно, с бронзовым водопроводчиком сразу связали городскую легенду: если обнять фигуру бронзового человека, весело выбирающегося из канализационного люка, все бытовые проблемы обойдут вас стороной. Правда, сделать это можно только в рабочее время, поскольку памятник находится на охраняемой территории «Водоканала». Но если есть желание раз и навсегда избавиться от коммунальных неприятностей, всегда можно найти способ попасть к рыбинскому Николаичу в бронзовые объятья. 🚥





КОГДА ДЕНЬГИ ПОМОГАЮТ БИЗНЕСУ

Запустить новое направление, оплатить поставку товара или отремонтировать помешение — все это весомые деньги для малых предприятий! В этом случае на помощь могут прийти заемные средства. Но кредитование малого бизнеса — сфера тонкая. Общие требования, которые банки предъявляют при кредитовании бизнеса, не всегда легко выполнимы. Здесь нужен особый подход. Бизнесмены Рыбинска поделились успешным опытом кредитования по упрошенной программе в ОАО «Промсвязьбанк».

$HET - 3A\Lambda O \Gamma AM$

Малые предприятия часто не имеют залогового имущества, которое, как правило, необходимо при получении стандартного кредита для бизнеса. Учитывая этот момент, Промсвязьбанк отказался от требований к залогу при оформлении «Кредита Упрошенный».



Но индивипреддуальный приниматель Рыбинска Андрей Герасимов рен, что ключевой момент «Кредита Упрощенный» адекватная процентная став-Бизнесмен оформлял кредит в два транша: первый пошел на покупку земельного

участка, второй — на развитие бизнеса. «Наша компания занимается установкой систем отопления и водоснабжения. Просвязьбанк для кредитования я выбрал из-за низкой ставки — это во-первых, а во-вторых, так было проще, поскольку наша компания уже обслуживается в банке по расчетным счетами. Мне нравится пользоваться здесь интернет-банком, экономия получается хорошая — и по времени и по расходам», — говорит Андрей Герасимов.

БЫСТРО И ПРОСТО



Скорость — двигатель современной жизни. Чтобы быть успешным, нужно четко и быстро ставить задачи и принимать их решения. «Когда рождается идея — воплощать ее нужно сразу, иначе она просто затухнет», —

считает владелец рыбинской компании «Империя суши» и ООО «Ложка» Роман Маврин. Предприниматель уточняет, ему за 3 дня с момента подачи пакета документов в Промсвязьбанк удалось получить кредит на 3 млн рублей под один из самых низких процентов, чтобы открыть бар и бистро в Рыбинске. «Понравилось качество обслуживания, быстрота действий, очень удобно, что кредит беззалоговый и нет никаких комиссий — совсем никаких! Что еще важнее — минимальный пакет документов и скорость оформления. По практике знаю, порой может месяц уйти только на то, чтобы собрать документы. Здесь



было все по-другому», — де-ЛИТСЯ опытом Роман Маврин. Бизнесмен добавляет, мониторил предложения на рынке, остановившись на Промсвязьбанке, и не пожалел. Кстати, открывая свое

второе предприятие, Роман стал сотрудничать с банком и по расчетно-кассовому обслуживанию. А для посетителей его заведения банк установил платежный терминал, поэтому часть выручки сразу попадает на счет бизнесмена. На правах рекламы. ОАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России №3251.

Для тех, кто хочет примерить условия обслуживания **в ПРОМСВЯЗЬБАНКЕ** для своего бизнеса, сообшаем, что по вопросам кредитования и расчетно-кассового обслуживания можно обращаться

В РЫБИНСКИЙ ОФИС БАНКА НА УЛ. КИРОВА,16, ТЕЛ. (4855) 20-22-21, 20-22-23.

Рыбинский деловой журнал

POPCAVIT

- СПРАШИВАЙТЕ
- в киосках «МИР ПЕЧАТИ»
- **в** киосках «РОСТПЕЧАТЬ»
- в ТК «ЛИДЕР», ул. М. Горького,1
- в магазинах «ДРУЖБА»
- в магазине «КАРАНДАШ», ул. Крестовая, 34

РЫБИНСКАЯ НЕДЕЛЯ

Телефон редакции:

а предварительная понтиска. 921.
ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС 921. OTKPHTA TIPEARAPINTENHAN TOATINCKA Подписку можно оформить во всех отделениях связи г. Рыбинска.



кого учить?

Начнем с примера. Крупное ярославское производственное предприятие, занятое выпуском технической продукции. Отдел продаж абсолютно не владеет не только навыками, но и знаниями о процессе продаж. Рыночное мышление у сотрудников не сформировано, личная позиция менеджеров — «нам все должны, мы же производители!», стратегия и тактика продаж отсутствуют. Переговоры об обучении сотрудников таких компаний длятся от 3 до 6 месяцев. За то время, даже если бы 20 процентов работников из числа обученных повысили личные продажи процентов на 15, обучение уже нельзя было бы назвать напрасным.

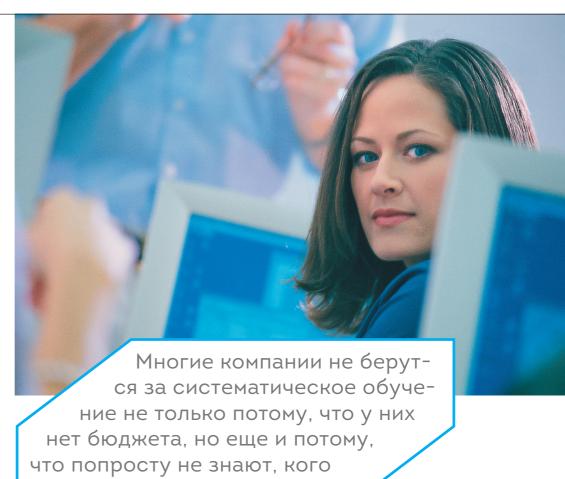
Дополнительный эффект от обучения — повышение мотивации и вовлеченности сотрудников. Эти категории сложно измеряются, но каждый руководитель их точно ощущает в поведении коллектива: сотрудник решает сложные вопросы сам, предлагает решение, ищет способы, является проводником идей и проектов компании, поддерживает изменения.

Многие компании не берутся за систематическое обучение не только потому, что у них нет бюджета, но еще и потому, что попросту не знают, кого и чему обучать.

В любой компании есть три категории сотрудников: те, кто обеспечивают финансовый оборот компании — менеджеры, торговые представители, продавцы, консультанты; те, кто генерируют прибыль — руководители; те, кто создают продукт или услугу — рабочие и специалисты.

Разделив всех сотрудников на эти категории, мы как минимум отвечаем на вопрос — кого и чему обучать.

Например, небольшая производственная компания по выпуску фурнитуры для пластиковых окон в Ярославле. Анализ причин недостижения результатов показал, что сборщики не успевают освоить все операции, так как им не хватает запчастей. Проблема была решена не столько обучением, сколько изменением процесса обеспечения



комплектующими и своевременного информирования. А обучать пришлось сотрудников смежных отделов — производство и закупки производить по новому регламенту и правилам обмена информацией. Продукция стала собираться своевременно, качество услуги и продукта повысилось.

и чему обучать

ОБУЧЕНИЕ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Сегодня наиболее активно обучают персонал всех уровней банки, розница, сотовые операторы, федеральная HoReCa (общественное питание, гостиничное хозяйство). Именно в этих сегментах изменение технологий и предпочтений клиентов очень быстротечны, и сотрудников необходимо постоянно поддерживать в хорошей рабочей форме. Но занимаются этим в основном крупные компании, где есть учебные центры, стандарты обучения, тренеры, система оценки. Кроме того, крупные ярославские производственные предприятия

организуют в первую очередь обязательное обучение по охране труда и промышленной безопасности.

А что делает малый бизнес? Сегодня обучение становится более доступным с точки зрения технических возможностей: вебинары, видеокурсы, масса литературы находится в открытом и совершенно бесплатном доступе. Изучить, проанализировать, сделать выводы и применить на практике все это совсем несложно. Но заниматься нужно систематически.

Для примера расскажем, что руководитель небольшой ярославской консалтинговой компании вообще не тратит денег на обучение, но постоянно встречается с предпринимателями на целевых дискуссионных площадках города, обменивается опытом, консультируется. А потом свои идеи применяет на практике.

Когда в компании творческая, доверительная среда, сотрудники быстрее обучаются и развиваются. Такую среду вполне возможно создать в компаниях малого бизнеса, где каждый сотрудник на виду.



специалистов обучение за свои деньги проходят в основном те, кто ориентирован на карьерный и профессиональный рост



Для этого руководитель должен стать играющим тренером, понимающим, для чего ему нужна команда победителей и какими компетенциями она должна обладать.

В то же время есть примеры, когда и малый бизнес тратит деньги на обучение. В частности, одно из рыбинских предприятий, занятых в сфере услуг, постоянно командирует на семинары руководителей подразделений. Директор считает, затраты на обучение окупаются, поскольку руководители распространяют полученный опыт на своих подчиненных. «Технологии производства и продаж шагают семимильными шагами, — говорит директор. — А мы хотим быть в Рыбинске лучшими, поэтому первыми получаем передовой опыт».

Ну, и нельзя забывать, что мы учимся каждый день: разговариваем с клиентом — учимся, общаемся с коллегой — учимся, принимаем похвалу или критику в свой адрес — учимся, ставим задачу подчиненному — учимся. Обучение – это коммуникация, и наоборот: коммуникация — это обучение.

ТЕНДЕНЦИИ ОБУЧЕНИЯ

По данным компании SuperJob, в 2013 году профессиональные тренинги или курсы повышения квалификации прошли 39% россиян старше 18 лет. Из них 20% обучались за счет предприятия, 16% — полностью за свой счет, еще 3% разделили расходы с работодателем. Каждый десятый специалист, прошедший обучение, получил повышение должности или зарплаты. При этом наши сограждане считают обучение за счет компании самой привлекательной составляющей компенсационного пакета.

Число посещавших курсы за собственные средства растет с увеличением возраста. Россияне старше 45 лет обучаются чаще представителей других возрастных групп (20% против 13% среди молодежи до 24 лет). Среди молодых специалистов обучение за свои деньги проходят в основном те, кто ориентирован на карьерный и профессиональный рост.

Оплачивать обучение работников сегодня готовы 48% компаний. Однако их представители часто уточ-

няют, что не все группы сотрудников могут претендовать на оплачиваемое повышение квалификации. В каждой компании существуют разные «фильтры», к примеру, стаж («после полугода работы в компании»), должность («возможность предоставляется ключевым сотрудникам»), серьезные изменения в профессиональной области («изменение законодательства; принципиально новые технологии в работе сотрудника») и др.

Кстати, в Рыбинске по результатам исследований в 2013 году в среде малого бизнеса готовность собственников оплачивать обучение своих сотрудников приближается к нулю. Редкие исключения, как приведенное выше предприятие услугового сектора, примером становятся слишком медленно для того, чтобы говорить об устойчивой тенденции.

За счет работодателя обучаются чаще всего работники сферы сбыта. Компании инвестируют средства в подготовку специалистов, которые в ближайшем будущем будут приносить реальные деньги, - в медицинских и региональных представителей. Велик процент работников, повышавших квалификацию за счет компании, и среди менеджеров по качеству (31%).

В Ярославской области намечается тенденция к уменьшению бюджета на обучение и развитие персонала. Руководители зачастую не видят связь обучения с результатами и задачами бизнеса.

Порой обучение носит реактивный характер: выявили несоответствие — обучили сотрудников.

В Рыбинске по результатам исследований в 2013 году в среде малого бизнеса готовность собственников оплачивать обучение своих сотрудников приближается к нулю

Местные компании еще не научились видеть возможности, которые им предоставляет реальная практика для обучения. Они воспринимают обучение как внешнюю функцию — кто-то придет и научит. Придав обучению внутреннюю направленность, руководители не только сэкономят значительную сумму средств, но и напрямую повлияют на такие бизнес-показатели, как производительность труда, текучесть персонала, вовлеченность сотрудников.





ВЕЛИКАН ЯРОСЛАВЛЬ

Ярославль, 2-й км Московского шоссе (4852) 58-12-58 www.landrover-yar.ru



facebook.com/LandRoverLife



OKCTPEMAABHBIЙ TYPESM

Карелия всегда была популярным местом спортивного туризма. Многодневный сплав на байдар-ках по рекам и озерам северной республики – это захватывающее приключение и уход от городской суеты, активный отдых и наслаждение великолепием дикой природы. Своим опытом с нами поделились супруги Самойловы из Рыбинска, которые отправились преодолевать речные пороги в большой компании друзей.

СБОРЫ

До пункта сбора, который находится в 20 км от Петрозаводска, рыбинская команда добралась на двух легковых машинах. В Карелии много туристических баз, предоставляющих байдарки, походное снаряжение и инструкторов.

Сначала для туристов проводят инструктаж и подписывают с ними договор о том, что они ознакомлены с правилами техники безопасности. Первым пунктом стоит запрет о распитии спиртных напитков на воде.

Байдарка, спасательные жилеты, шлемы, а также котелки, топоры и даже продукты питания выдает турбаза. Все это входит в стоимость путевки. Исключение составляют палатки, коврики и спальные мешки, которые бе-





рутся напрокат за отдельную плату. Поэтому их лучше привезти с собой.

Кроме этого, из дома нужно взять стандартный набор, зашифрованный в знакомой всем любителям походов аббревиатуре КЛМН: кружку, ложку, миску и нож. Из личных

Для туристов проводят инструктаж и подписывают с ними договор о том, что они ознакомлены с правилами техники безопасности. Первым пунктом стоит запрет о распитии спиртных напитков на воде

вещей понадобятся два комплекта теплой одежды. Для байдарки идеально подойдет непромокаемый неопреновый или болоньевый костюм и обувь, которая может высохнуть за ночь. Одежда желательна с рукавами, поскольку кожа от брызг и ветра быстро обгорает на солнце. Второй комплект должен быть всегда сухим, его надевают во время стоянок. Даже жарким летом в Карелии достаточно прохладно, поэтому ветровка и кроссовки необходимы, не будет лишним и термобелье. Тем не менее, купальники прихватить стоит, поскольку в Карелии есть теплые озера. Не стоит забывать и об обязательном для любого похода головном уборе.

Также потребуются репеллентные средства: на берегах много мошек, от которых трудно спастись. На всякий

случай прихватите и нужные вам лекарства, которых может не оказаться в аптечке инструктора.

Все продукты питания распределяются по байдаркам.

— В одном из походов у нас перевернулась байдарка, и утонула вся картошка, — делится опытом Игорь Самойлов. — Поэтому надо в каждую байдарку положить всего понемногу, чтобы потери были минимальными.

Весь багаж упаковывают в герметичные мешки, вместе с вещами следует положить фотоаппараты и телефоны. Количество мешков неограниченно, и дополнительной платы за них не берут.

Любителям рыбалки советуют захватить рыболовные снасти. Кстати придется и фляга с водой, которая удобна во время движения на байдарках.

Расход на заправку одной легковой машины составил 5 000 рублей (1 500 рублей на человека).

Стоимость недельного тура (включая питание) — 7 500 рублей.

Дополнительные расходы: прокат палатки — 500 рублей, спального мешка — 100 рублей, коврика $\Pi\Pi\Theta$ — 50 рублей.

ВОДНЫЙ МАРШРУТ

Прежде чем отправиться на поиски приключений, нужно реально оценить свои силы, чтоб отдых был в удовольствие, а не в тягость. Туристические базы предлагают маршруты 1, 2 и 3 категории сложности. 4 и 5 уровень — только для профессионалов. Чем выше категория, тем длиннее маршрут и опаснее речные пороги.

Рыбинская команда, состоящая в основном из выпускников группы физического воспитания педагогического колледжа, спортивные и закаленные походами ребята, для

За 8 дней и 7 ночей на байдарках предстояло проплыть 100 км

первого раза выбрали маршрут второго уровня сложности. Порогов на нем не так много, большую часть пути составляют озера. Зато есть возможность полюбоваться видами Карелии. За 8 дней и 7 ночей на байдарках предстояло проплыть 100 км.

Место старта находилось чуть дальше сборного пункта. До него рыбинских туристов довезли на «газели» за 2 часа. На базе встретили хорошим обедом с калитками — карельскими пирожками.

— Первый переход — с берега Сям-озера до острова — был озна-комительный, инструктору нужно было оценить наш уровень подготовки, — рассказывает Татьяна Самойлова. — Казалось, переплыть озеро легко и до острова рукой подать, но на самом деле без быстрого течения это тяжело и долго.

После первой стоянки начались пороги, которые во время всего маршрута чередовались по уровню сложности. Инструктор всегда шел впереди, показывая траекторию движения.

Поначалу ребята невнимательно следили за маневрами своего предводителя, не надевали спасательные жилеты и каски. Но после нескольких трудных моментов, когда







В бурлящей воде не видно препятствия, поэтому на мелководье легко наехать на камень или сваленные бобрами деревья

байдарки стали натыкаться на камни и даже переворачиваться, вняли советам профессионала.

— Мы, как истинно русские, надеялись на «авось» и надевали каски только на сложных порогах. А вышло так, что переворачивались на ровных местах, и ни разу — на порогах, — говорит Игорь Самойлов.

В бурлящей воде не видно препятствия, поэтому на мелководье легко наехать на камень или сваленные бобра-

ми деревья. Так наши путешественники наскочили на плотину, и байдарка накрыла Татьяну с головой. Ей пришлось добираться до берега без жилета и каски, Игорю — спасать байдарку, в которую набралось уже достаточно воды, а подоспевшим на помощь друзьям — ловить вещи.

— К тому же, я неправильно плыла, - рассказывает Татьяна. — Инструктор потом еще раз объяснил, что нужно лечь на спину и плыть по течению ногами вперед, иначе

можно стукнуться головой о камни. Хорошо, что байдарку не утопили - туристы несут ответственность за имущество базы. Лишились только пилы, которую забыли привязать.

После этого приключения рыбинская команда старалась соблюдать траекторию и повторять маневры инструктора.



Опытные туристы, ребята сразу отказались назначать дежурных за костер и обед. Друзья привыкли в походах все делать вместе и не делить обязанности.

Кроме того, рыбинцы удивили инструктора своей выносливостью. Даже на берегу они продолжали отдыхать активно, устраивая на каждой остановке то веселые старты, то соревнования по подтягиванию, то водные конкурсы.

На одной из стоянок ребята нашли кем-то сложенный деревянный каркас и затеяли баню. Разожгли костер, чтобы нагреть камни, из туристических ковриков быстро соорудили стены парилки, а из тента — крышу.

— Продуктами нас снабдили хорошо, — рассказывает Татьяна. — На завтрак готовили кашу и бутерброды, на обед — каждый день новый суп, вечером — макароны, картошка, на второй ужин ловили окуней и щук. Было все, и сахар, и сгущенка, и свежий хлеб. Даже фисташки на костре жарили.

Супруги до сих под впечатлением от красоты дикой карельской природы, живописных мест, где не ступала нога человека и которыми можно любоваться только с воды. Удивили их огромные стрекозы и море бабочек.

За все путешествие только однажды остановились в населенном пункте и побывали в музее под открытым небом, где выставлены каменные статуэтки, сделанные жителями местной деревни.

...Несмотря на все приключения, рыбинская команда закончила маршрут на день раньше. Финишировали на базе, где и провели последний день, парясь в бане и вспоминая свой поход. Кстати, с последним порогом, который показался непреодолимым в самом начале путешествия, рыбинцы справились в два счета, и только тогда осознали, какой хороший опыт получили в Карелии. •





SUBWAY — ВСЕГДА СВЕЖЕЕ!

BPIPEDN COAC.



вкус любимых продуктов. При желании хлеб можно заменить на мексиканскую лепешку с пониженным содержанием соли, или вовсе превратить саб в салат.

SUBWAY - 3TO:

- **→** БОЛЕЕ 39 000 РЕСТОРАНОВ В 102 СТРАНАХ МИРА
- → ЛИДЕР ИНДУСТРИИ ФАСТ-ФУДА
- → ЛУЧШАЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВАЯ СИСТЕМА В МИРЕ (ПО OLIEHKE ENTREPRENEUR'S MAGAZINE).

APOMAT свежеиспеченного хлеба встречает вас еще на входе. Хлеб — главная гордость и визитная карточка каждого из 39 тысяч ресторанов международной сети **SUBWAY** в 102 странах мира. Его готовят по особой рецептуре, каждые четыре часа выпекая в специальных печах для приготовления знаменитых сэндвичей — «сабов» — новую

порцию хлеба — мягкого, теплого, с хрустящей корочкой. По форме он напоминает подводную лодку, отсюда и название «саб» — производная от слова «субмарина».

→ ФИРМЕННЫЙ ХЛЕБ ВЫПЕКАЕТСЯ НЕСКОЛЬКО РАЗ В ДЕНЬ ПО СПЕЦИАЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИИ SUBWAY

Готовят сэндвичи прямо при вас. Это еще одна отличительная особенность **SUBWAY**. Те, кто предпочитают правильное питание, оценят очень вкусный, но легкий саб с овощами, индейкой, куриной грудкой или ветчиной. Любители ярко выраженных вкусов выбирают «горячий» итальянский саб, вегетарианцы — овощной, а обладатели отменного аппетита — сытный сэндвич с сочными кусочками копченой свинины в ароматном соусе «Барбекю». Диетические морепродукты, салями Геноа, пепперони, горячий стейк, нежные ломтики сыра, тонкий бекон, ароматные овощи, — вы без труда выберете себе наполнитель по вкусу. Более того, здесь учтут все ваши пожелания относительно количества того или иного продукта, и сделают вам персональный саб, исходя из ваших пищевых предпочтений. А широкое разнообразие соусов подчеркнет

Но самая важная особенность **SUBWAY** заключается в том, что сэндвичи являются здоровой альтернативой жирной пище, приготовленной из полуфабрикатов. Все продукты, используемые при приготовлении знаменитых сэндвичей, не содержат никаких «специальных» усилителей вкуса и «особых»

ингредиентов и продаются в обычных магазинах. Основной критерий отбора соответствует главному принципу **SUBWAY** — про-

дукты должны быть всегда свежими. Поэтому здесь за сроками годности установлен пристальный контроль. Очень строго соблюдается и рецептура, одинаковая для всех странмира. Процесс формирования сэндвичей жестко регламентирован и стандартизирован, чтобы в любой точке планеты, заходя в **SUBWAY**, вы получали свой любимый саб. При этом меню мировой ресторанной сети учитывает культурные особенности на-

→ СЭНДВИЧИ ИМЕЮТ ДЛИНУ 1 ФУТ (30,5 СМ) ИЛИ 6 ДЮЙМОВ (15 СМ)

ции и знаковые события, происходящие в том или ином государстве. Например, специально для россиян был разработан саб «Свинина Барбекю», а во время проведения Олимпиады появился уникальный сэндвич для чемпионов «Криспи Чикен». А вот акция «Саб дня» проходит во всех без исключения ресторанах SUBWAY. Каждый день один из фирменных бутербродов можно получить по сниженной цене — 99 рублей!

Реклама

Ресторан SUBWAY в Рыбинске ждет вас с 10 до 21 часа по адресу: УЛ. КИРОВА, 18, РЦ «ДЖОКЕР».









В конце февраля ежегодные российские соревнования по сноукайтингу прошли на Рыбинском водохранилище. Кайты помогают спортсменам мчаться по льду до 133 км в час. Но состязались участники не только на скорость, но и в фристайле, слаломе и курс-рейсе.

В Рыбинске сноукайтингом увлекаются около двадцати человек. К ним присоединились любители и профессионалы из Москвы, Санкт-Петербурга, Костромы, Иванова, Череповца и Вологды. В этом году программа ежегодных российских соревнований «Рыба-2014» включала в себя марафон на Мологу.

Порцию адреналина можно было получить и на аэродроме «Южный» в Кстово, где состоялся зимний мотокросс. На профессиональной и любительской технике, на квадроциклах и мотоциклах с колясками участники мчались по снежным равнинам и горкам, обдавая зрителей снежной пылью на крутых поворотах.

Рыбинские мотоциклисты победили в открытом классе на шипах и в любительских гонках на квадроциклах, а также стали призерами в классе ветеранов на шипах и в классах мотоциклов с небольшими объемами двигателей — 50 и 65 кубов.





Сноукайтинг. Так называются соревнования горнолыжников и сноубордистов. Но скорости здесь развивают не на горных склонах, а по гладкой снежной поверхности вслед за воздушным змеем.





POCTS

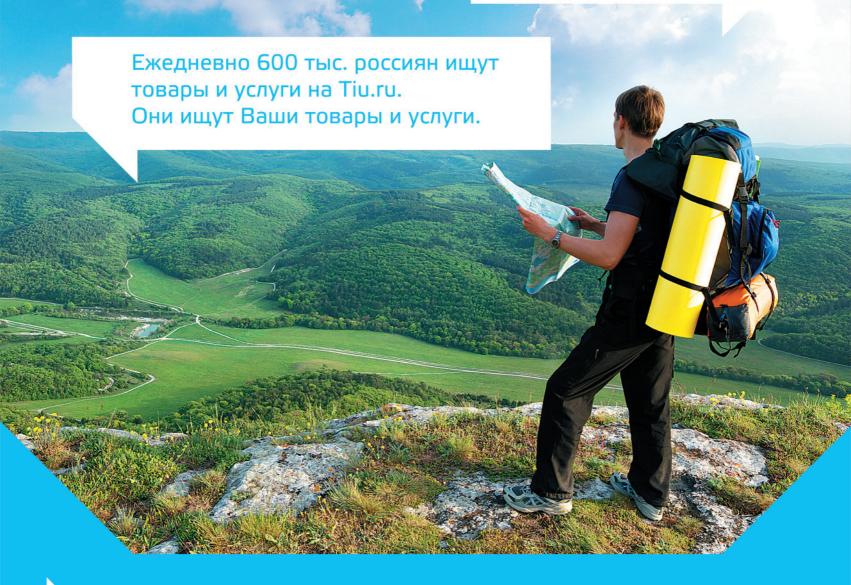








Ежедневно миллиарды людей ищут верный путь.



TIU.RU
Портал товаров
и услуг

Добавьте свои товары и услуги

Зарегистрируйтесь на <u>Tiu.ru</u>

промокод: 76

БОНУС + 2 МЕСЯЦА PRO-ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Возникли вопросы?

Свяжитесь с официальным представителем Tiu.ru РА "Мастер Графикс" по телефону: **(4855) 295-195**