

Легче некуда!



Потребительские кредиты БАНКА УРАЛСИБ:

- без залога и поручительства;
- на любые цели;
- выбор оптимального пакета документов;
- без комиссий;
- срок рассмотрения заявки – 1 день.

Узнайте подробности и оформите заявку

8 800 500 00 00

(круглосуточно, бесплатно)

www.bankuralsib.ru



УРАЛСИБ | БАНК

Кредиты на любые цели без залога и поручительства предоставляются без ежемесячных и единовременных комиссий на любые цели в рублях РФ, долларах США и евро на срок от 12 до 60 месяцев. Суммы кредитов – 50 000–750 000 рублей (эквивалент в долларах США или евро); ставки по кредитам в рублях РФ – 17,5–26,5%, в долларах США и евро – 15,0–23,0% годовых в зависимости от комплекта предоставляемых документов. Указанные процентные ставки применяются при оформлении в Банке договора страхования жизни и риска потери трудоспособности на весь срок кредита. При отказе от страхования процентная ставка увеличивается на 3%. Подробная информация, включая требования к заемщикам и перечень необходимых документов, доступна на www.bankuralsib.ru или по телефону Контакт-центра 8-800-500-00-00. ОАО «УРАЛСИБ». Генеральная лицензия Банка России № 30. Реклама

Корпоративные НОВОСТИ



№ 5 (84)
декабрь 2011



26 ГЛАВНЫЕ ЦЕННОСТИ

Екатерина Успенская,
директор по управлению
персоналом ОАО «УРАЛСИБ»,
о самом важном

40 ЧТО ЖДЕТ НАС В 2012 ГОДУ?

Финансовый прогноз
начальника управления
аналитических исследований
Александра Головцова

80 КАК СДЕЛАТЬ КАРЬЕРУ?

История успеха директора
магазина «Био-Маркет»
Натали Речкиной

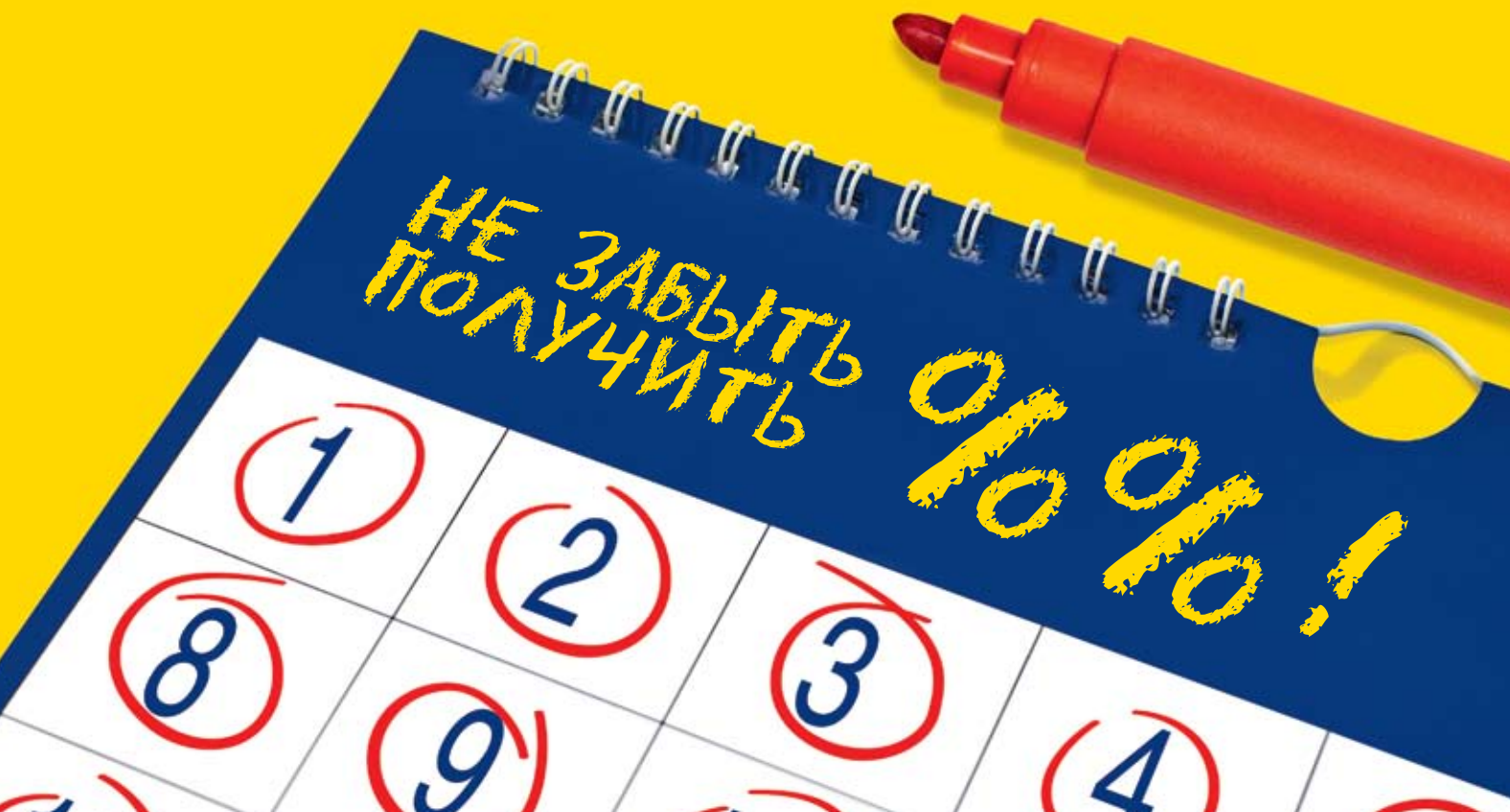
90 САМЫЙ СЕРДЕЧНЫЙ ЧЕЛОВЕК

Кардиохирург Лео Бокерия
рассказал о том, как вернуть
здоровье и долголетие

УРАЛСИБ – лучший банк для малого и среднего бизнеса

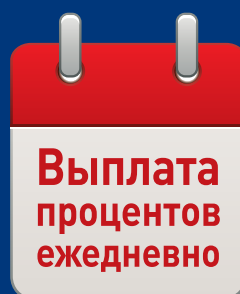
Банку «УРАЛСИБ» присуждена премия «Большие деньги» за работу с малым и средним бизнесом. Награда вручена председателю правления Ильдару Муслимову во время традиционного «Дня банкира»

Проценты каждый день!



Срочный вклад «УРАЛСИБ | ЕЖЕДНЕВНЫЙ ДОХОД»

Срок вклада	Начисляемый процент, годовых
3 месяца	8%
6 месяцев	8,2%
12 месяцев	8,2%



8 800 500 00 00
www.bankuralsib.ru



Все ставки указаны в рублях РФ. Срок действия предложения ограничен: прием средств во вклады осуществляется в период с 18.10.2011 г. по 31.01.2012 г. Валюта вклада: рубли РФ, доллары США, евро. Сроки: 91, 181 и 367 дней. Минимальный первоначальный взнос: 10 000 руб. / 300 долларов США / 300 евро. Минимальная сумма дополнительного взноса: 5 000 руб. / 150 долларов США / 150 евро. Пополнение в течение всего срока вклада. Периодичность начисления процентов – ежедневно в рабочие дни Банка. Если день выплаты процентов приходится на нерабочий день, то днем выплаты процентов будет считаться первый следующий за ним рабочий день. Начисленные проценты по выбору вкладчика:
– не увеличивают сумму вклада и перечисляются на отдельный счет;
– причисляются к вкладу, увеличивая сумму вклада (капитализируются).
Продление вклада, расходные операции не предусмотрены. При досрочном востребовании вклада начисление процентов по вкладу производится по ставке 0,01% годовых. ОАО «УРАЛСИБ». Генеральная лицензия Банка России № 30. Реклама

Вклады
застрахованы



МЫ ВСЕ – ОДНОЙ КРОВИ. ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ

Они возвращались вместе с симптомами. Расстались в аэропорту. Ольгу встречала родня, включая тринадцатилетнего сына. Радостные, они торопились домой, в Калугу. Рейс был ночной, но дома мы долго не ложились спать. Жена все рассказывала мне о поездке, о том, как интересно было общаться с азиатскими коллегами и что во многом российская косметология лучше. В который раз восторгалась Ольгой, говоря, что та в своей профессии просто ас и здорово впечатлила своим мастерством даже японских спецов...

А на следующий день, ранним июльским утром, нас разбудил телефонный звонок. Жена, еще по своей хирургической практике, умеет быстро сосредоточиться:

– Они попали в аварию. Пострадали сильно. Развезли по больницам. Я – к Ольге, она в самом тяжелом состоянии...

Днем Люба позвонила из больницы:

– Саш, нужна кровь твоей группы.
– Конечно, я сдам. Когда и где?
– На сегодня есть, а вот на завтра... Только твоей не хватит. Нужно много крови.

Много... К кому я мог обратиться? Конечно, к своим коллегам. Мы много раз проводили в корпорации День донора, и всегда находилось столько желающих. Ну а сейчас – экстренный случай, да и кровь нужна редкой группы – четвертая плюс.

Написал коротенькое сообщение, попросил поставить в «Лотус». Молодцы коллеги, сделали быстро, и вот уже засветилось красным в посте мое объявление. Тут же пошли звонки. Мужчины и женщины, не ища подробностей, сразу спрашивали, когда и куда приезжать.

Звонили из разных подразделений УРАЛСИБа, фондов «Виктория» и «МЕТА», наших партнерских компаний. Молодой, судя по голосу, парень: – Я готов, но формальности ради позвоните моему начальнику.

Позвонил. Тот: – Конечно-конечно... Женский голос: – У моей мамы четвертая группа. Она штатный донор. Она в Подмосковье, но обязательно приедет. Еще звонок: – У моего друга как раз такая кровь. Он готов.

Из Санкт-Петербурга: – Сообщите, когда нужно. Я могу прямо сегодня сесть в поезд. Звонили из разных регионов, шли письма по электронной почте.

Мы стали формировать список – конечно, брали тех, кто поближе. Одновременно создавали и резерв: кто мог знать, как сложится дальше? А от Любы вести приходили такие: надежд мало. Но все-таки они есть!

На станции переливания крови надо было быть к 8 утра, а сама больница – на Каширке, не ближний свет. Как добраться? Коллеги из департамента поддержки бизнеса сразу откликнулись – дали микроавтобус.

...Мы встретились на проходной, и для меня вчерашние голоса обрели лица. Большинство я видел впервые.

Саму станцию на больничной территории пришлось поискать. По дороге я рассказывал о подробностях аварии. Но, оказывается, некоторые видели этот сюжет в «Дорожном патруле»: на кольцевой у эвакуатора оторвалось колесо, и он остановился без опознавательных знаков. В него на всей скорости и врвался автомобиль, а в момент удара сверху еще упал каток, который везли на эвакуаторе. Трудно даже представить такую картину.

В тот страшный миг, едва осознав, что происходит, Ольга прижимала к себе руки – главный инструмент в ее работе. Руки целы, а вот ноги... И страшная кровопотеря. А врачи не могли приступить к операции, пока состояние не стабилизируется. Ей постоянно переливали кровь, а она все время вытекала из ран, и надежда была только на то, что эта вновь вливаемая и проходящая по телу кровь все же даст ослабшему организму свою живительную силу.

В первые сутки кровь нашей редкой группы собирали по всей Москве. А на вторые пришли мы. Сдать кровь, оказывается, дело небывстрое. Сначала – заполнение документов, анкет.

– Для кого сдаете? – звучит вопрос из окошка регистрации.
– Для Ольги.
– Для Ольги.
– Для Ольги.

И так двадцать раз. Я – двадцать первый. Дальше – прием у врача. Снова очередь. Мы уже как-то познакомились друг с другом. Возникают общие разговоры.

– Интересно, передается ли с кровью наша позитивная энергетика? – спрашивает красивая, нарядно одетая женщина. – Я когда сдаю кровь, всегда настраиваюсь посылать мысленные сигналы, пожелания выздоровления...

Собеседницы дружно поддерживают ее.

Конечно, ясно: только что сданная кровь не идет сразу в дело – она попадает в карантин. Кровь для Ольги берут из резерва, который, в свою очередь, пополнят нашей. Но как хочется, что наш общий душевный посыл помог страдающему человеку! Ведь известно поверье, что когда хотя бы двое думают об одном и том же, сила мысли возрастает в семь раз. А нас вон сколько!..

Кстати, я отметил, что когда нам звонили, редко кто спрашивал, наш ли это сослуживец в беде или кто-то

другой. Потом я это обдумал и понял: конечно, важна корпоративная солидарность, но наш случай показывает, что важнее всего – корпоративные ценности, во главе которых – просто человек.

...Двоих из списка не допустили к сдаче по медицинским показаниям, и они уходили огорченными, еще раз уточнив свои координаты и выразив желание вновь прийти при первой же необходимости. А вот одну из наших, очень молодую и очень изящную девушку, сразу же поставили на весы: сомневались, хватит ли килограммов до норматива. Она вышла от врача, улыбаясь. Хватило, хоть и едва-едва.

– Вы первый раз? – заглянув в мои бумаги, спросила заведующая станцией, пожилая и очень милостивая женщина.

Вообще-то я с детства плохо переношу эту процедуру, даже когда из пальца. И в зрелом возрасте не раз впадал в обморочное состояние, чего всегда ужасно стыдился.

– Такое бывает, и это не вина ваша, а особенность, – замечает доктор. А потом, по-матерински взяв меня за руку, участливо так говорит: – Так, может, вам не надо и сейчас сдавать? Сегодняшних доноров уже достаточно...

– Да вы что? Обязательно буду! Без меня этот список неполный.

Думаю, в тот момент я смог мысленно зарядить позитивом и направить свое пожелание в адрес того, кому понадобится моя кровь. Бодро встал с кресла. Прошел несколько шагов и... меня повело. Когда очнулся, почувствовал какое-то дунновение.

Открыв глаза, увидел, что девушка-тростиночка, только что сдавшая кровь, машет чем-то перед моим лицом:

– Меня доктор попросила пообмашивать вас, – будто стесняясь, сказала она.

Это было так душевно и мило, что мне вдруг захотелось заплакать. А как еще выразить те эмоции и чувства, которые мы с женой испытали за эти сутки? Мы случайно оказались рядом с трагедией, но на первый же наш зов откликнулось столько замечательных людей, готовых помочь в беде, и сделать это без всякого пафоса, а просто от сердца. Которые знают, что кровь у нас одна – человеческая. И ее не заменишь ничем.

...Я написал это письмо, выполняя обещание перед Ольгой, которая, конечно же, просит передать свою безмерную благодарность всем, кто принял участие в ее судьбе. А вот и свежая новость из Калуги: Ольга принимается за работу. Пока может только сидеть, но, и не вставая, уже приноровилась и приняла первых пациентов. Руки своего мастерства не забыли.

Александр Вихров

**ВАЖНО****Итоги**

04 | УРАЛСИБ назван банком года для малого и среднего бизнеса

ОРИЕНТИРЫ**Без границ**

16 | УРАЛСИБ провел в Стокгольме, Женеве, Лондоне и Токио конференции для инвесторов

В зеркале прессы

18 | Интервью руководителя главной исполнительной дирекции корпоративного бизнеса ФК «УРАЛСИБ» Александра Афонина журналу «Карьера»

Задачи

22 | «Наша стратегия – удерживать лидерство»
О бизнесе и планах компании – главный исполнительный директор управления активами УК «УРАЛСИБ» Александр Пугач

**Главная тема**

26 | Екатерина Успенская: «Внимание к сотрудникам, управление талантами и планирование деловой карьеры – наши приоритеты»
Директор по управлению персоналом ОАО «УРАЛСИБ» – о корпоративных ценностях компании

ИНСТРУМЕНТЫ**Отчет**

32 | Работа на благо
ФК «УРАЛСИБ» об устойчивом развитии корпорации

20 | Проект

«Дом со львами» возрождается
В Санкт-Петербурге открывается Four Seasons Hotel Lion Palace – первый гостиничный комплекс уровня deluxe

**Практикум**

36 | Плетите сети
Как повысить эффективность своего бизнеса с помощью социальных сетей

Аналитика

40 | Перспективы-2012: будет очень интересно
Прогноз начальника управления аналитических исследований Александра Головцова

Образование

42 | Брат и сестра Максим и Надежда Максины – о том, как интересно учиться и работать в УРАЛСИБе

люди**Состязание**

46 | Лучшие сотрудники фронт-офиса
Соревновались во всех филиалах

48 | «УРАЛСИБ» вновь стал чемпионом
Футбольная команда выиграла самый главный банковский Кубок

Фото

50 | Мир через фотообъектив
Снимки победителей конкурса «Наш мир». Смотрите и удивляйтесь

В КУРСЕ**События**

52 | Перемены к лучшему
В Путиловской школе появился новый спортзал

54 | С днем рождения!

Детский фонд «Виктория» отметил свое семилетие

59 | По особому заказу

Императорский фарфоровый завод создает уникальные коллекции

ИЗМЕНИТЬ МИР**Фестиваль**

68 | «Дорогою добра» – в будущее
Добровольцы реализуют социальные проекты

**Выставка**

71 | Коллекция главного мариниста наших дней Александра Пономарева

Семья

72 | Все получится
Как воспитать сироту

Будущее

76 | Цепная реакция доброты
В Вологодской области построили SOS-деревню для детей-сирот

Здоровье

82 | Шесть мифов о гриппе
Уберечь себя от самой распространенной болезни

**Гостиния**

90 | «Себя надо любить»
Кардиохирург Лео Бокерия рассказал, как прожить до 100 лет

Зарубежный опыт

86 | Бизнес и благотворительность
Надежный партнер в добрых делах

Выставка

88 | Православная Русь

TIME OUT

96 | Книжная полка

**Форум**

24 | Пришло время малого бизнеса
На конференции «Ведомостей» УРАЛСИБ подтвердил свой интерес к сегменту малого бизнеса

**История успеха**

80 | Жить органично
Как Наталья Речкина прошла путь от продавца до директора магазина «Био-Маркет»

Первые в малом

Банк «УРАЛСИБ» получил специальный приз «За развитие социальных инноваций» на конкурсе «People investor 2011. Искусство управления нематериальными рисками».

Конкурс организовала Ассоциация менеджеров. УРАЛСИБ представил проект «Открытые идеи для малого бизнеса», цель которого – создание условий для развития малого и среднего предпринимательства путем стимулирования предпринимательской активности населения, повышения финансовой грамотности, улучшения условий кредитования и популяризации историй успеха предпринимателей (Подробнее о программе читайте на стр. 24).

СЕРГЕЙ ЛИТОВЧЕНКО,
исполнительный директор Ассоциации менеджеров:



«Это пример эффективной работы по решению социально значимых вопросов. Ведь инвестиции в малый бизнес сегодня – это важный стратегический шаг, это

вклад в создание новых рабочих мест и стабильность в обществе, это формирование столь важного для экономики страны среднего класса».

Дивиденды – на выплату

ОАО «УРАЛСИБ» сообщило о результатах внеочередного общего собрания акционеров, состоявшегося в форме совместного присутствия 18 ноября.

Собранием акционеров было принято решение направить на выплату дивидендов нераспределенную прибыль ОАО «УРАЛСИБ» в сумме 731,4 млн рублей.

Таким образом, размер выплачиваемых дивидендов составляет 0,0025 рубля на 1 обыкновенную акцию номинальной стоимостью 0,10 рубля.

УРАЛСИБ – лучший банк для малого и среднего бизнеса



Руководители банков-лауреатов с коллегами из финансовых ведомств

В банкетном зале гостиницы «Балчуг Кемпински» в восьмой раз состоялось празднование Дня банкира и вручение премии «Большие деньги», учрежденной журналом «Итоги» вместе с рейтинговым агентством Fitch Ratings и РСПП.

Лауреаты премии определяются по результатам опроса представителей банковского и экспертного сообщества. Победителем в номинации «Банк года на рынке кредитования малого и среднего бизнеса» стал УРАЛСИБ. За наградой на сцену поднялся председатель правления банка «УРАЛСИБ» Ильдар Муслимов. Из зала аплодисментами его поддерживал председатель совета



АЛЕКСАНДР ШОХИН,
президент РСПП:

«УРАЛСИБ – один из немногих российских банков, который не просто оказывает финансовую поддержку, кредитуя представителей малого и среднего бизнеса, но и реализует для них программы повышения финансовой грамотности, тем самым выращивая надежный и стабильный класс предпринимателей, способствуя устойчивому росту и экономическому развитию страны в целом».

директоров Финансовой корпорации «УРАЛСИБ» Николай Цветков.

По данным исследования, подготовленного агентством «РБК. Рейтинги», банк «УРАЛСИБ» занял второе место среди российских банков по объему кредитов, выданных малому и среднему бизнесу (МСБ) в I полугодии 2011 года. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года объем выданных предприятиям МСБ кредитов вырос на 50% и составил 134,2 млн рублей.

Участниками Дня банкира стали представители крупнейших российских банков, банковских ассоциаций, Минфина, Банка России, рейтинговых агентств и многие другие представители бизнес-сообщества.



Кредитный портфель стал еще толще

Банк «УРАЛСИБ» за девять месяцев 2011 года нарастил клиентский кредитный портфель по российскому стандарту бухгалтерского учета (РСБУ) на 21,5% – до 268,7 млрд рублей.

При этом объем кредитов корпоративным клиентам увеличился на 26,6% – до 193,8 млрд рублей, а объем кредитов розничным клиентам – на 9,9%, до 74,9 млрд рублей. Банк продолжает уверенно наращивать клиентский кредитный портфель, сокращая объем краткосрочного межбанковского кредитования. По состоянию на 30 сентября 2011 года соотношение кредитного портфеля к средствам клиен-

тов составило 100,1%. Активы банка выросли за девять месяцев на 3%, до 420,8 млрд рублей. Чистые операционные доходы за девять месяцев достигли 20,1 млрд рублей, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 16,5%. Операционные расходы выросли на 27,6% – до 15,7 млрд рублей. Чистые процентные доходы составили 11,9 млрд рублей (рост на 15,1%), чистые комиссионные доходы – 5,2 млрд рублей (рост на 21,8%). От операций с иностранной валютой и драгоценными металлами банк получил доход в 713 млн рублей против убытка в размере 522 млн рублей за аналогичный период прошлого года.

Соглашение с китайским банком

Банк «УРАЛСИБ» заключил межбанковское кредитное соглашение с Экспортно-импортным банком Республики Китай (Эксимбанк, Тайвань).

Договор позволит осуществлять рефинансирование ранее оплаченных и финансирование будущих импортных поставок из Тайваня на срок от 180 дней до 5 лет. Развитие отношений с экспортно-импортными банками и агентствами ведущих стран – одно из важных направлений деятельности банка «УРАЛСИБ». Наличие прямых двусторонних договоров позволяет предлагать клиентам выгодные условия кредитования под поставки продукции из целого ряда государств.



АНТОН ЗУР,
руководитель департамента международного бизнеса банка «УРАЛСИБ»:

«К настоящему моменту общий кредитный портфель в рамках данных соглашений составляет порядка 250 млн долларов. В ближайших планах банка – подписание соглашений с новыми зарубежными партнерами и увеличение лимитов на УРАЛСИБ в рамках существующих отношений».

Добрые дела из года в год

Банк «УРАЛСИБ» занял первое место в рейтинге «Лидер корпоративной благотворительности – 2011» в финансовом секторе.

Рейтинг составлен в четвертый раз по итогам исследования, организованного деловой газетой «Ведомости» совместно с международной сетью аудиторско-консалтинговых фирм «Прайсвотерхаус-Куперс» и некоммерческим партнерством грантодающих организаций «Форум Доноров». В исследовании приняли участие 50 крупнейших российских компаний, чья благотворительная деятельность за 2010 год анализировалась по специально разработанной методике. При

составлении рейтинга учитывались финансовые показатели компании, концепция и стратегия благотворительности, управление благотворительной деятельностью, ее результаты и перспективы, информационная политика компании. 18 ноября в Москве на конференции, посвященной вопросам КСО, были объявлены результаты исследования и состоялась церемония награждения победителей. Приоритетами благотворительной деятельности УРАЛСИБа являются помощь детям, оставшимся без попечения родителей, а также проекты, направленные на поддержку просветительской деятельности, духовности и культуры. В бла-

готворительных программах за 2010 год приняли участие 4746 добровольцев из числа сотрудников корпорации, осуществлен 131 проект, оказана помощь 54 тысячам детей в более чем 44 регионах присутствия корпорации. Сумма расходов на благотворительность в 2010 году составила 538 млн рублей. В предыдущем исследовании, в ходе которого анализировалась благотворительная деятельность крупнейших российских компаний за 2009 год, УРАЛСИБ занял 1-е место сразу в двух номинациях: в общем рейтинге «Лидеры корпоративной благотворительности» и в субрейтинге «Лучшие благотворительные программы среди банков».

Лидеры корпоративной благотворительности в финансах

№	Название компании
1	УРАЛСИБ
2	Deutsche Bank
3	НОВИКОМБАНК
4	АВТОВАЗБАНК
5	БИНБАНК
6	citibank
7	РУССКОЙ СТАНДАРТ БАНК
8	МОСКОВСКИЙ БАНК реконструкции и развития ИМБРР
9	BARCLAYS
10	ИТБ

Источник: газета «Ведомости»

Прорыв года в ипотеке

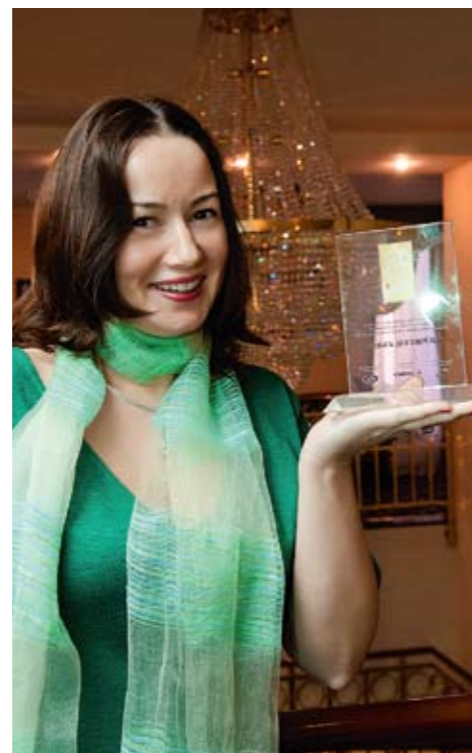


Банк «УРАЛСИБ» награжден дипломом рейтингового агентства «Эксперт РА» в номинации «Прорыв года на ипотечном рынке». Премия присуждается банку из топ-20, показавшему наибольшие темпы роста ипотечного кредитования в I полугодии 2011 года: у банка «УРАЛСИБ» этот показатель составил 908%. В этом году банк «УРАЛСИБ» расширил сеть центров ипотечного кредитования, значительно увеличил список аккредитованных застройщиков и риелторских компаний, снизил процентные ставки по ипотечным кредитам, ввел льготные условия ипотечного кредитования для семей с детьми и рефинансирования ипотечных кредитов. Организаторы конференции собрали ключевых участников рынка ипотеки, чтобы совместно разработать конкретные предложения по стимулированию этого рынка, которые могли бы способствовать устойчивому развитию ипотечного кредитования как важнейшего инструмента повышения доступности жилья в России. Выступая на конференции, заместитель председателя правления УРАЛСИБа Илья Филатов сказал, что банк прогнозирует дальнейший рост ипотечного кредитования.

ДМИТРИЙ ГРИШАНКОВ,
генеральный директор рейтингового агентства «Эксперт РА»:

«УРАЛСИБ продемонстрировал впечатляющие темпы роста в 2011 году, уверенно претендуя на место в числе сильнейших ипотечных банков».

Первая леди индустрии частных банков



В конце ноября в московском театре Et Cetera состоялась торжественная церемония награждения лауреатов SPEAR'S Russia Wealth Management Awards 2011 – первой в России ежегодной премии для участников индустрии Private Banking и Wealth Management.

Награду в номинации «Леди индустрии» получила исполнительный директор УРАЛСИБ | Банк 121 Ольга Дегтярева. Претендентами на победу в этой номинации также были Елена Логинова из Deutsche Bank и Светлана Ле Галль из Fleming Family & Partners, которые вошли в шорт-лист премии.

Ольга Дегтярева работает в ФК «УРАЛСИБ» уже более шести лет. Она обладает ценным опытом

в банковской и финансовой сферах: продажи частным инвесторам – в управляющих компаниях, привлечение крупных корпоративных клиентов – в банке, управление финансовой и инвестиционной деятельностью – в лизинговой компании, а также продажи элитных продуктов Private Banking.

SPEAR'S Russia Wealth Management Awards проводится по аналогии с премией SPEAR'S WMA, которую журнал SPEAR'S UK ежегодно организует в Лондоне. Организаторы премии в России – бренд CHIVAS, портал rbwm.ru и журнал SPEAR'S Russia.

Лучшая кадровая служба – в УРАЛСИБе



Служба человеческих ресурсов банка «УРАЛСИБ» стала победителем VII Всероссийского конкурса «Лучшая российская кадровая служба – 2011».

В рамках конкурса банк также удостоен диплома победителя в номинации «Лидер социально ответственного бизнеса».

«Награды заслужены всем нашим коллективом и особенно приятны, потому что признание получено от независимого экспертного сообщества, состоящего из специалистов рынка», – отметила руководитель службы человеческих ресурсов банка «УРАЛСИБ» Екатерина Успенская (интервью с Екатериной Успенской читайте на стр. 26).

Самый добросовестный работодатель Москвы



Банк «УРАЛСИБ» стал победителем конкурса «Лучший работодатель города Москвы» в номинации «За участие в решении социальных проблем территории и развитие корпоративной благотворительности». Также банк «УРАЛСИБ» отметили в номинации «За формирование здорового образа жизни в организации». Конкурс «Лучший работодатель города Москвы» является региональным

этапом Всероссийского конкурса «Российская организация высокой социальной эффективности», ежегодно проводимого правительством Российской Федерации. Церемония награждения состоялась в Доме кино.

В конкурсе было заявлено 11 номинаций. Заявки конкурсантов оценивались по таким параметрам, как системность подхода компании к осуществлению социальной политики,



Руководитель департамента внешних коммуникаций банка «УРАЛСИБ» Александр Бархатов получает награду

наличие концептуальных планов на ближайшие годы, длительность деятельности компании в данной номинации.

«Корпорация выступает инициатором и поддерживает многочисленные социальные, волонтерские и благотворительные программы, формирует среду и создает условия для вовлечения в эту деятельность сотрудников и членов их семей, – рассказала директор по управлению персоналом, руководитель службы человеческих ресурсов банка «УРАЛСИБ» Екатерина Успенская. – Это большая составляющая той корпоративной культуры, в которой мы живем. Нравнодушные и активная социальная позиция – это о нас».

Премия за комплаенс

В ноябре Международная ассоциация комплаенс-ассоциация (International Compliance Association, ICA) совместно с The Moscow Times и Dow Jones провела первую профессиональную конференцию «Комплаенс в России и СНГ». После завершения конференции в торжественной обстановке были вручены награды первой ежегодной премии ICA в России и СНГ «Комплаенс-2011». В номинации «Лучшее исследование по комплаенс» победил представитель ОАО «УРАЛСИБ» Алексей Тимошкин, начальник управления методологии комплаенс ОАО «УРАЛСИБ». Аудитором премии выступила компания Ernst & Young. Признание престижной премии демонстрирует высокий уровень организации функции комплаенс в ОАО «УРАЛСИБ».

КОМПАЕНС – соблюдение законов, правил и стандартов регулирующих органов, в целом охватывает ряд таких вопросов, как надлежащее соблюдение стандартов рыночного поведения, управление конфликтом интересов, справедливое обращение с клиентами и выполнение их пожеланий.

Наш журнал – лауреат премии «Серебряные нити»

В ноябре в Москве состоялась VI Национальная конференция корпоративных медиа «Серебряные нити». В рамках конференции прошла церемония награждения победителей конкурса корпоративных СМИ. Лауреатами стали 10 лучших корпоративных медиа России, а дипломантами – 25, которые были определены в семи главных номинациях: «Лучшая корпоративная газета», «Лучший корпоративный журнал», «Лучший корпоративный сайт» и «Лучший интранет-портал», «Лучший специальный проект в корпоративных коммуникациях», а также «Лучшее корпоративное радио» и «Лучшая телевизионная программа».

Журнал ФК «УРАЛСИБ» «Корпоративные новости» стал лауреатом премии и вошел в топ-10 лучших корпоративных СМИ по итогам 2011 года.



В десятке автостраховщиков!

Портал «Страхование» опубликовал рейтинг страховщиков по автокаско за 9 месяцев 2011 года. Рейтинг был составлен на основании данных Федеральной службы по финансовым рынкам РФ. Как и год назад, рейтинг возглавила страховая компания «Ингосстрах», доля которой на рынке автокаско превышает 14%. Из числа топ-20 была «Ростра» и вошли «Транснефть» и «ВТБ-страхование», которые год назад занимали 27 и 21 места соответственно. Страховая компания «УРАЛСИБ» опередила их и вошла в десятку с 133 643 действующими договорами и выплатами за девять месяцев в размере 2 453 094 рубля.



Репутация не подвела

По данным всероссийского опроса исследовательского холдинга «Ромир», проведенного по международной методике Global Reputation Index (GRI), Страховая группа «УРАЛСИБ» вошла в топ-10 рейтинга крупнейших отечественных страховых компаний, которым доверяют клиенты. Участники репутационного рейтинга оценивались по различным параметрам, характеризующим имидж и конкурентное положение на рынке. Победителями признаны компании, занявшие лидирующие позиции по совокупности ключевых показателей GRI (Global Reputation Index) – индекса узнаваемости и индекса доверия, показывающего тональность упоминаний бренда в СМИ и отношение населения к компании. Во всероссийском опросе «Ромир» в 2011 году приняли участие 1500 респондентов из восьми федеральных округов в возрасте от 18 до 60 лет. GRI разработан в соответствии с управленческими принципами New York Reputation Institute – мирового лидера в сфере репутационного аудита и консалтинга в области управления корпоративной репутацией и репутацией стран.

Новый уровень

Биржевые облигации Национальной Факторинговой Компании серии БО-01 включены в котировальный список ФБ ММВБ «А» первого уровня.

Это свидетельствует о прозрачности и открытости бизнеса НФК и позволяет в дальнейшем расширить круг потенциальных инвесторов. 15 апреля 2011 года на ФБ ММВБ был полностью размещен трехлетний выпуск облигаций НФК общим объемом 2 млрд рублей с полугодовой офертой. Биржевые облигации имеют шесть полугодовых купонов.

Пластиковые карты нарасхват

УРАЛСИБ входит в топ-5 розничных банков России по количеству активных пластиковых карт. Всего банком выпущено более 3 миллионов карт, банкоматная сеть составляет 2902 банкомата по стране. Залог популярности карт УРАЛСИБа – широкий выбор видов карточных проектов для клиента. Карты банка позволяют совершать все необходимые операции: пользоваться интернет-банком, получать дополнительные проценты, начисляемые на остаток денежных средств на счете, подключать дополнительные сервисы и бонусы (кредиты, смс-сервисы, программы защиты покупок и др.).

Клиенты банка также могут получить интернет-карту MasterCard без магнитной полосы, которая

создана специально для оплаты покупок в интернет-магазинах. Рейтинг составляется ежемесячно порталом www.credcard.ru. Всего в исследовании принял участие 131 российский банк.

Также УРАЛСИБ занял первое место в «народном рейтинге» банковских карт – к концу октября индекс доверия потребителей банка УРАЛСИБ составил 83% из 100 возможных. При составлении рейтинга применялась комплексная оценка деятельности банков в различных сегментах розничного бизнеса: автокредитовании, ипотеке, беззалоговом кредитовании, выпуске и обслуживании пластиковых карт. В общей сложности банк «УРАЛСИБ» набрал 244 балла из 275 возможных.

«Народный рейтинг» доверия

Позиция	Наименование банка	Отзывов	Сумма	Индекс доверия
1	УРАЛСИБ	5006	38547	8,30 (83%)
2	АВАНГАРД	2964	23411	8,29 (82,9%)
3	САРОВБИЗНЕСБАНК	2454	19610	8,30 (83%)
4	АЛЬФА-БАНК	2020	16278	8,29 (82,9%)
5	УХТАБАНК	1132	8717	7,85 (78,5%)
6	ВТБ 24	733	6206	8,28 (82,8%)
7	СБЕРБАНК РОССИИ	688	5837	8,27 (82,7%)
8	БАЙКАЛБАНК	669	5689	8,28 (82,8%)
9	АВТОВАЗБАНК	612	5224	8,27 (82,7%)
10	ТАТФОНДБАНК	589	4948	8,16 (81,6%)

Источник: www.credcard.ru

Три основных достижения в 2011 году



Лизинговый бизнес ФК «УРАЛСИБ»

1. Лизинговая компания подтвердила свою финансовую устойчивость повышением долгосрочного рейтинга дефолта компании от международного рейтингового агентства Fitch Ratings с «В+» на «ВВ-», прогноз «стабильный».
2. Лизинговая компания «УРАЛСИБ» увеличила объем нового бизнеса до 16,4 млрд рублей, заняв шестое место в топ-10 генерального рейтинга лизинговых компаний России, составленного исследовательской компанией «Эксперт РА» по итогам I полугодия 2011 года.
3. 2011 год для Лизинговой компании «УРАЛСИБ» важен не только бизнес-достижениями, но и большим прорывом в корпоративной благотворительности. В течение года компания активно принимала участие в различных волонтерских мероприятиях, организованных для детей подшефного приюта «Гнездышко».

Частный банк УРАЛСИБ | Банк 121

1. Завершено внедрение западной операционной платформы УРАЛСИБ | Банк 121.
2. Создано инвестиционно-консультационное подразделение.
3. Выполнен переход к новой системе продаж.

Корпоративный бизнес банка «УРАЛСИБ»

1. Реорганизована клиентская служба – создан департамент по работе с корпоративными клиентами, организованный по отраслевому признаку. Каждая команда клиентских менеджеров отвечает за отдельный сектор экономики. Это позволит им стать экспертами в своем сегменте, лучше понимать потребности отраслевых игроков и эффективно решать задачи клиентов.
2. Главная дирекция корпоративного бизнеса начала оптимизацию кредитного процесса. В частности запущен пилотный проект системы раннего предупреждения и внедрены новые требования к финансовому анализу, которые позволяют улучшить качество активов. Был изменен порядок прохождения кредитной заявки для сокращения сроков принятия кредитного решения и, таким образом, повышения уровня клиентского сервиса.
3. Корпоративный бизнес активно наращивал объемы кредитного портфеля. В I–III кварталах 2011 года – рост на 27%. Этот показатель выше, чем в среднем по конкурентной группе.

«УРАЛСИБ Кэпитал»

1. «УРАЛСИБ Кэпитал» запустил новый продукт – DMA (Direct Market Access – прямой доступ к рынку), позволяющий иностранным инвесторам получить прямой онлайн-доступ к российским торговым площадкам. Таким образом, иностранные клиенты получили гибкий и комфортный инструмент для работы на российском фондовом рынке, что позволит снизить издержки и повысить эффективность торговли.
2. В октябре 2011 года «УРАЛСИБ Кэпитал» представил новую команду специалистов по корпоративным финансам и консультированию, что позволило повысить конкурентоспособность среди российских инвестиционных банков и утвердить лидерские позиции компании на российском фондовом рынке.
3. По итогам девяти месяцев 2011 года «УРАЛСИБ Кэпитал», согласно официальному рейтингу IA Sbonods, входит в топ-5 организаторов корпоративных облигационных займов на внутреннем рынке (9 эмитентов и 14 эмиссий на сумму 43,6 млрд рублей), а также занимает первое место в рейтинге андеррайтеров по муниципальному сектору.

Сочинские встречи

В ходе X Международного инвестиционного форума «Сочи-2011» банк «УРАЛСИБ», который является его многолетним партнером, представил новые продукты и перспективные проекты.



Инвестиционный форум в Сочи, проходивший осенью 2011 года, – одно из наиболее значимых политических и экономических мероприятий в России. Традиционно в работе форума, который в этом году проходит уже в 10-й раз, принимают участие первые лица государства, руководители крупнейших российских и международных коммерческих структур, общественных организаций и аналитических центров. На форуме обсуждаются экономические перспективы развития страны и отдельных регионов.

«Меняемся мы, меняется обстановка вокруг нас, и через эти изменения нам нужно проходить вместе. В ходе форума была продемонстрирована готовность работать в едином экономическом пространстве, в рамках партнерского отношения к делу, – отметил председа-

тель правления банка «УРАЛСИБ» Ильдар Муслимов. – В этом плане форум – идеальная площадка, здесь можно пообщаться с представителями компаний, клиентами, региональными лидерами и продемонстрировать перспективные программы и проекты».

Так, банк «УРАЛСИБ», который уже 10 лет является партнером форума, в этом году представил проект «Универсальная электронная карта», который реализуется в федеральном масштабе, и новые кредитные продукты для малого бизнеса и населения.

«Недавно мы запустили новую ипотечную продуктовую линейку. Процентная ставка по ипотеке у нас начинается от 9,5% годовых, поэтому мы считаем, что до конца года наростим кредитный портфель, – сказал Ильдар Муслимов. – Кроме того, УРАЛСИБ определил для себя новые приоритеты: так, банк заявил о намерении активно кредитовать сельское хозяйство. Для

этой отрасли сейчас разрабатывается специальная продуктовая линейка».

В работе форума принял участие председатель правительства Российской Федерации Владимир Путин. Он посетил экспозиции участников форума – администраций регионов и крупных коммерческих структур, в том числе и банка «УРАЛСИБ». Генеральный директор партнера банка – Императорского фарфорового завода – Татьяна Тылевич продемонстрировала главе правительства новую коллекцию этого старейшего российского предприятия.

Делегация Финансовой корпорации «УРАЛСИБ» приняла участие в пленарном заседании форума. Как отметил Ильдар Муслимов, в своей речи Владимир Путин уделил особое внимание необходимости дальнейшего развития малого бизнеса, что созвучно приоритетам банка «УРАЛСИБ».

Леонид Чаплыгин

В «Частном банке» – новый выпускник

В УРАЛСИБ | Банк 121 завершает обучение еще один наследник, который в течение полугода проходил стажировку по одноименной программе. Это уже второй в этом году выпускник «Частного банка», который теперь знает, как работают деньги.

Во время обучения будущий наследник получает возможность полностью погрузиться в работу «Частного банка», ему выделяется персональное рабочее место и наставник из числа самых опытных частных банкиров.

Сначала стажер с помощью наставника знакомится со структурой семейных активов, оценивает их риски и разрабатывает индивидуальную стратегию управления капиталом. Затем в соответствии с уровнем финансовой грамотности

и выбранной стратегией наследнику предстоит пройти индивидуальный курс по теории финансов в сфере Private Banking.

На заключительном этапе, после защиты инвестиционной стратегии перед главой семейства, наследник получает возможность реализовать собственные идеи на практике. В свою очередь, наставник консультирует стажера и помогает своевременно вносить коррективы в его действия и решения.

Для будущих финансистов, банкиров и экономистов это уникальная возможность увидеть собственными глазами, как работают деньги, как они приумножаются, и при этом получить необходимые практические знания обо всех тонкостях управления семейным капиталом.

По завершении курса будущий наследник может продолжить обучение в партнерском банке Лихтенштейна.

Эксклюзив

ОЛЬГА ДЕГТЯРЕВА,
исполнительный директор, руководитель департамента клиентского обслуживания УРАЛСИБ | Банк 121:



За то время, что мы работаем в индустрии Private Banking, у клиентов «Частного банка» выросло целое поколение наследников. Специально для них четыре года назад и была разработана программа «Наследник», которая стала для российского рынка настоящим ноу-хау. Она позволяет молодым людям с высшим образованием освоить ключевые навыки управления финансами, используя капиталы родителей».

Деловой завтрак: приятное с полезным

Деловые завтраки с участием топ-менеджеров банка «УРАЛСИБ» пользуются все большей популярностью и все чаще привлекают внимание крупных корпоративных клиентов. Только на таких встречах можно совместить завтрак в приятной обстановке с получением новой полезной информации из первых рук.

В течение мероприятия выступают аналитики «УРАЛСИБ Кэпитал» с докладами о мировых макроэкономических тенденциях, а также о приоритетных направлениях и особенностях развития российской экономики. В ходе докладов клиенты могут задать экспертам банка любые интересующие вопросы, получить необходимые консультации у специалистов корпоративного бизнеса.

Такие мероприятия – это новый для банка «УРАЛСИБ» формат взаимодействия с корпоративными клиентами. Теперь общение происходит не только в рамках деловых взаимоотношений – клиенты становятся гостями банка. Это повышает степень их доверия, формирует позитивное восприятие банка «УРАЛСИБ», по-



Формат делового завтрака в полной мере способствует реализации синергетического эффекта от объединения усилий двух видов бизнеса – корпоративного и инвестиционного

зволяет отношениям между партнерами стать более дружескими.

В режиме личного общения клиенты могут получить помощь в решении как частных проблем каждой отдельной компании, так и глобальных стратегических во-

просов. В 2011 году были проведены четыре деловых завтрака – в Москве, Санкт-Петербурге, Уфе и Краснодаре. Все мероприятия были позитивно и с большим интересом восприняты клиентами, и в 2012 году планируется расширить географию таких встреч.

Доверие в бизнесе

Появилась новая программа беззалогового кредитования для малого бизнеса. Новый продукт банка «УРАЛСИБ» «Бизнес-Доверие» обладает целым рядом преимуществ: это беззалоговый кредит, выдача которого возможна как на собственника бизнеса, так и на компанию. Заявка на кредит рассматривается в кратчайшие

сроки – до 5 дней – при минимальном пакете документов. Важным плюсом программы является отсутствие комиссий по кредиту. В соответствии с условиями продукта «Бизнес-Доверие» индивидуальные предприниматели и юридические лица могут получить кредит на сумму от 100 тыс. до 1,5 млн рублей на срок от 6 до 24 месяцев.

Эксклюзив



ИЛЬЯ ФИЛАТОВ,
заместитель председателя
правления банка «УРАЛСИБ»:

«При разработке продукта «Бизнес-Доверие» мы ориентировались на собственников бизнеса – тех, кому нужно финансирование в кратчайшие сроки. Поэтому мы сделали условия получения кредита

максимально комфортными для заемщика. Для большей доступности кредитования при рассмотрении заявки клиента учитываются все особенности бизнеса и кредитная история в банках».



День открытой ипотеки

В ноябре дни открытой ипотеки банка «УРАЛСИБ» прошли в десяти городах России. Жители Челябинска, Уфы, Нижнего Новгорода, Казани, Перми, Воронежа, Ставрополя, Вологды, Петрозаводска и Новосибирска собрались в центральных залах своих городов, чтобы увидеть презентации и задать вопросы специалистам банка и экспертам рынка недвижимости. Консультанты банка и Страховой группы «УРАЛСИБ», представители крупных компаний-застройщиков, аккредитованных банком, и агентств недвижимости собрались вместе, чтобы сделать ипо-

теку понятнее и проще. Все желающие могли получить расчет возможной суммы кредита и ежемесячного платежа. В очередях к консультантам стояли и семьи с детьми, и молодые пары. Многие пришли, чтобы узнать о возможностях рефинансирования уже полученной ипотеки.

Эксперты провели мини-лекции с наглядными примерами по различным вопросам, связанным с выбором, приобретением и страхованием недвижимости. К примеру, в Уфе по итогам мероприятия было роздано более тысячи сертификатов на скидку при оформлении кредита, около 300 гостей смогли воспользоваться индивидуальными консультациями и расчетами, пятеро уфимцев подали заявления на ипотеку и пакет необходимых документов прямо на мероприятии.

Главная цель дня открытой ипотеки была достигнута: заинтересованные в информации гости получили ответы, расчеты и наглядные данные, которые помогут им в решении квартирного вопроса.

По всей России

В октябре УРАЛСИБ провел бесплатные образовательные семинары для малого бизнеса «Дни открытых идей» в 25 городах России. Встречи с предпринимателями прошли в рамках проекта «Время бизнеса», который направлен на изучение предпринимательства в России и повышение финансовой грамотности бизнесменов. УРАЛСИБ реализует проект совместно с фондом «Народная инициатива» и Союзом российских городов.

Октябрьские обучающие семинары УРАЛСИБа вызвали большой интерес у предпринимателей. Так, только в Башкирии (на фото) мероприятия посетили около 400 предпринимателей, более 50 из которых сразу на семинарах оформили заявки на кредит.

«Цель таких семинаров – дать людям понять, что для старта в бизнесе самое главное – это желание создать свое дело, стремление к успеху, – отмечает Эльвира Хафизова, одна из организаторов семинара в Перми. – А форму финансовой поддержки



они могут выбрать самостоятельно. Какая из них и на каком этапе выгоднее, мы подскажем».

Консультации специалистов банка в ходе встреч часто перетекали в обсуждение условий получения

конкретного кредита. Предприниматель из Красноярска Елена Коровец всерьез обдумывает возможности программ УРАЛСИБа. «Несколько лет назад я открыла парикмахерскую, сейчас планирую расширить

дело, – делится планами Елена. – На это нужны деньги, и часть суммы планирую взять в кредит. Семинар как раз и помог разобраться в программах, которые сегодня существуют для предпринимателей. Привлек индивидуальный подход к расчету процентной ставки».

Особое внимание бизнесменов вызвала и возможность воспользоваться скидкой на оформление кредита по специальному сертификату, который получил каждый участник семинаров в 25 городах страны.



Самые спортивные в гостях у самых высоких

Любимый корпоративный клиент Уфимского филиала банка «УРАЛСИБ» – чемпион России, обладатель Кубка Гагарина сезона 2010/2011 хоккейный клуб «Салават Юлаев». Команда сотрудничает с банком с 1999 года, ее члены размещают здесь депозиты, используют кредитные программы банка, а также возобновляемую кредитную линию с лимитом в 25 млн рублей. В рамках зарплатного проекта для сотрудников клуба выпущено 476 международных пластиковых карт.

11 ноября игроки, тренеры и руководство «Салавата» посетили офис банка. Сотрудники УРАЛСИБа показали хоккеистам зал депозитарных ячеек, рассказали о премиальном обслуживании, которое предполагает индивидуальный подход к управлению капиталом клиентов и членов их



Руководитель
Уфимской
территориальной
дирекции
корпоративного
бизнеса Леонид
Гафаров получает
хоккейный свитер

семей. Гости побывали на обзорной площадке офиса – это самое высокое здание в Уфе.

Затем хоккеисты и тренеры поучаствовали в необычной автограф-сессии – они расписывались на стекле, а в ближайшее время по этим эскизам на Императорском фарфоровом заводе изготовят именные

сувенирные тарелки с автографами спортсменов, и каждый игрок команды получит подарок. В свою очередь, руководству и сотрудникам банка от имени хоккейного клуба был вручен хоккейный свитер и календари с подписями игроков, а также декоративные клюшки и значки с логотипом «Салавата Юлаева».

Встреча двух гигантов

Банк «УРАЛСИБ» и международная платежная система MasterCard провели совместную практическую конференцию для банков-партнеров. Участникам были представлены новые продуктовые и технологические решения, разработанные банком «УРАЛСИБ», инновационные технологии и продукты MasterCard, а также обучающие программы MasterCard. В рамках конференции банк «УРАЛСИБ» представил ее участникам современные решения в области процессинга банковских карт и дистанционных электронных каналов обслуживания клиентов, в том числе продемонстрировал возможности подключения банковских платежных терминалов банков-партнеров

к системе платежей и переводов банка «УРАЛСИБ». Являясь одним из банков-созмитентов универсальной электронной карты (УЭК), УРАЛСИБ также провел презентацию программы по выпуску и обслуживанию карт УЭК для банков-партнеров в субъектах РФ.

Конференция проводится банком «УРАЛСИБ» ежегодно и собирает

более 100 представителей банков, крупных ИТ-компаний, вендоров, предлагающих технологические решения в сфере автоматизации банковской деятельности. Специалисты MasterCard традиционно принимают участие в конференции, а в нынешнем году международная платежная система выступила партнером мероприятия.

Эксклюзив



ИЛЬЯ РЯБИЙ,
глава MasterCard в России:

«MasterCard связывает многолетнее плодотворное партнерство с УРАЛСИБом. Совместно мы разработали и реализовали целый ряд успешных проектов, и, в частности, первая в России социальная карта была создана MasterCard в сотрудничестве с этим банком».



Пора совершеннолетия – пора совершенствования

Первого ноября Страховая группа «УРАЛСИБ» отметила свое 18-летие. В праздничной конференции приняли участие сотрудники центрального офиса. Впервые, благодаря полномасштабной телеконференции, более полутора тысяч уралсибовцев от Москвы до Владивостока смогли стать участниками мероприятия.

18-летний успешный опыт работы – преимущество, которым сегодня обладают немногие представители отечественной страховой отрасли. За эти годы компания выросла в обширную финансовую структуру, которая охватывает 8 часовых поясов, имеет более 70 филиалов и 400 точек продаж по всей стране. В команде Страховой группы «УРАЛСИБ» работают 3500 сотрудников и более чем 3500 страховых агентов. Сотрудничать с компанией, которая имеет один из самых крупных уставных капиталов на российском рынке и соответствует всем пруденциальным требованиям регуляторов, предпочитают более 2500 партнеров.

В корпоративном музее – награды престижных премий «Компания года», «Финансовая элита», «Финансовый олимп» и многих других. Среди них особое место занимает «Золотая саламандра» за лучший социальный проект. По случаю дня рождения Страховой группы «УРАЛСИБ» в Москве и регионах страны прошли благодарственные молебны.

Генеральный директор страховой группы Сирма Готовац открыла официальную часть праздничной конференции словами поздравления сотрудникам, чей день рождения совпал с датой создания компании.

Председатель правления банка «УРАЛСИБ» Ильдар Муслимов зачитал обращение председателя совета директоров Финансовой корпорации «УРАЛСИБ» Николая Цветкова: «Вы находите такие методы работы, такие инструменты, которые позволяют успешно участвовать в конкуренции страховых организаций, занимая все более прочное положение на рынке. Расширяя многообразные направления, отрасли и виды страхования, вы общими усилиями вносите существенный вклад в рентабельность бизнеса всей Финансовой корпорации «УРАЛСИБ». Желаю вам так же деятельно, энергично и творчески продолжать вашу эффективную деятельность. Радости и счастья, здоровья и благополучия вам, всем сотрудникам большого коллектива компании!».

Заместитель председателя правления банка «УРАЛСИБ» Илья Филатов подчеркнул важность многолетнего и плодотворного сотрудничества Страховой группы и банка, отметил синергетический эффект от воплощения совместных проектов.

В докладе Сирмы Готовац посредством SWOT-анализа были представлены основные точки роста компании: модернизация системы мотивации персонала, корректировка ценностного



Генеральный директор Страховой группы «УРАЛСИБ» Сирма Готовац открыла официальную часть праздничной конференции

продуктового предложения, развитие системы мультимедийной дистрибуции в рамках всей России, адаптация ИТ-системы к новым бизнес-запросам и другие проекты. Сирма Готовац отметила, что за девять месяцев 2011 года Страховая группа «УРАЛСИБ» вышла на прибыльный бизнес.

«Взрослая», совершеннолетняя жизнь становится для компании эпохой стабильной прибыли. В 2012 году планируется амбициозный прирост в целом по всей Страховой группе на уровне 20%, сокращение уровня убыточности, увеличение эффективности каналов продаж с точки зрения стоимости привлечения бизнеса.

Сирма Готовац, рассказывая о благородных инициативах сотрудников, упомянула очень важный факт: по данным исследования, проведенного специалистами Детского фонда «Виктория», более 56% сотрудников Страховой группы «УРАЛСИБ» готовы заниматься добровольчеством и волонтерством. «Пока мы в состоянии творить добрые дела, мы не потеряем уверенность в будущем наших детей, нашей страны, нашей компании. Я признательна всем добровольцам, которые участвовали, участвуют и будут участвовать в добровольческих акциях, поддерживая детей с непростой судьбой», – сказала Сирма Готовац.

Благое дело – это большая часть корпоративной культуры. Внутреннее изменение каждого менеджера способно существенно преобразить дух всей компании. Потому так важен открытый диалог между руководством и сотрудниками. В преддверии конференции генеральный директор получила более 150 вопросов и предложений по работе компании, на каждое обращение был направлен персональный ответ.

«Большой вклад в развитие общества вносит успешный бизнес, – подытожила Сирма Готовац. – Перешагнув черту совершеннолетия, Страховая группа «УРАЛСИБ» готова обеспечить своим клиентам приветливый сервис, сотрудникам – творческий менеджмент, окружающему миру – социальную ответственность и коллективную мудрость».

**Анастасия Позднякова,
Екатерина Лобанова**



Безрегрессный прогресс

Национальная Факторинговая Компания начала оказывать услуги безрегрессного факторинга компании «БАУ Мотор корпорэйшн» – первому совместному российско-китайскому предприятию по производству грузовой техники и автобусов на территории РФ.

«Эта знаковая для российского рынка сделка по безрегрессному финансированию фактором поставок автомобилей – мы выкупаем дебиторскую задолженность и ведем работу по обеспечению поступле-

ния своевременных платежей от покупателей, – говорит заместитель председателя правления НФК Корнелию Робу. – Использование безрегресса позволит компании уже на этапе стартапа избежать многих рисков, в конечном счете влияющих на эффективность бизнеса. С учетом того, что на полную мощность завод выйдет к 2015 году, мы надеемся в течение этого периода развивать сотрудничество с компанией, поддерживая выпуск доступных для населения автомобилей».



Теперь грузовики будут собирать с помощью Национальной Факторинговой Компании

Линия развития

НФК подписала очередной договор необеспеченной кредитной линии на 1 млрд рублей с «МСП банком». Это не первый кредит, предоставляемый НФК «МСП Банком» для финансирования факторинговых операций, но впервые сумма кредита достигла 1 млрд рублей (ранее максимальной была сумма сделки в 600 млн рублей). С учетом новой кредитной линии общий доступный лимит «МСП банка» на группу компаний НФК на сегодняшний день составляет 1,55 млрд рублей, что способно обеспечивать 16% факторинговых активов группы на дату получения первого кредитного транша.

НФК придает особое значение сотрудничеству с «МСП Банком», который является знаковым кредитором – банком, реализующим госпрограмму по поддержке малого и среднего предпринимательства (МСП). НФК же придерживается стратегии реализации усилий, направленных на поддержку МСП.

Многие клиенты НФК из разряда локальных компаний уже перешли в категорию средних, а затем крупных игроков в своей отрасли.

Ставки снижены Ипотечные кредиты Банка «УРАЛСИБ»

Узнайте подробнее и оформите заявку на сайте
www.bankuralsib.ru
или по телефону
8 800 200 55 20
(звонок бесплатный)



Другая экономика России: НОВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

В конце октября компания «УРАЛСИБ Кэпитал» организовала глобальную конференцию для европейских инвесторов, продолжавшуюся почти неделю и прошедшую в Стокгольме, Женеве и Лондоне.



Конференция, проводимая «УРАЛСИБ Кэпитал» уже второй год, стала площадкой для обсуждения текущего состояния российского инвестиционного рынка, а также местом для диалога между российскими компаниями несырьевого рынка с европейскими инвесторами. Среди участников конференции – такие известные в мире компании, как банк ВТБ, АФК «Система», Ростелеком, «РусГидро», «Трансконтейнер», группа компаний «ПИК», «Магнит», «Русское зерно», «М. Видео», «Евросеть», РБК, «Холдинг МРСК» и многие другие. «Мы пригласили компании, не принадлежащие к нефтегазовой отрасли, поскольку хотели показать, что в России есть и другие сектора экономики», – отметил Максим Шашенков, руководитель дирекции продаж международным клиентам «УРАЛСИБ Кэпитал».

В прошлом российский инвестиционный рынок рос за счет операций с бумагами голубых фишек, которые в основном представлены компаниями сырьевого рынка. Сейчас же, по

мнению Олега Воротницкого, руководителя департамента по операциям с акциями, в условиях низкого free float компаний сырьевого сектора «нефтяники – это больше не истории роста, они должны превратиться в дивидендные истории».

В рамках конференции состоялось более 240 индивидуальных встреч инвесторов и эмитентов. В конференции приняли участие главные аналитики компании «УРАЛСИБ Кэпитал» по всем отраслям экономики, а также руководство компании.

Конференция, по словам Марка Темкина, главного исполнительного директора компании, нужна инвестбанку еще и для того, чтобы почув-

В настоящее время в российской экономике серьезных рисков снижения активности не отмечается

Российский рынок традиционно развивался за счет сырьевого сектора, сейчас настало время перемен

ствовать настроения инвесторов: «Индустрия стала гораздо меньше. Сначала думаешь: раз бизнеса стало не очень много, значит что-то не так с качеством твоей услуги, но потом понимаешь, что это не тебе стали давать в два раза меньше бизнеса, а просто клиент сам стал гораздо меньше».

Много рассуждали о будущем экономики. По мнению аналитиков «УРАЛСИБ Кэпитал», в настоящее время в российской экономике серьезных рисков снижения активности не отмечается. Наиболее опасной ситуацией на рынке является его перегрев, когда инвесторы начинают воспринимать Россию как наиболее перспективный рынок для вложений. С одной стороны, у них возрастает аппетит к риску, с другой – резкий приток средств в страну приводит к инфляции цен на активы и акции. Сегодняшняя ситуация далека от этого, но внешние риски остаются весьма высокими.

Конференция наглядно показала перспективность российских компаний несырьевого сектора, а также живой интерес к ним западных инвесторов. По мнению Марка Темкина, «именно эта ниша является в настоящее время наиболее привлекательной как для брокерских домов, так и для инвестиций. Российский рынок традиционно развивался за счет сырьевого сектора, сейчас настало время перемен. Мы уверены, что это – перемены к лучшему».

Ольга Зенкина

Страна восходящих ИНВЕСТИЦИЙ

В Токио Управляющая компания «УРАЛСИБ» провела семинар «Инвестиции в новую Россию». Это первое подобное зарубежное мероприятие. С подробностями из Японии Николай Вуколов, руководитель дирекции продаж международным инвесторам УК «УРАЛСИБ», старший вице-президент.

Японские инвесторы начали проявлять интерес к развивающимся рынкам в 2007 году. До сих пор они отдавали предпочтение в первую очередь фондам, инвестирующим в Бразилию, Китай и Индию. Объем их инвестиций в Китай составляет \$8 млрд, в Индию – \$7 млрд, в Бразилию – \$6 млрд. Россия получила всего \$500 млн, и пока только у шести из 55 управляющих компаний Японии есть фонды российских бумаг. По словам главного исполнительного директора управления активами Александра Пугача, именно совместное управление такими фондами имеет значимый потенциал. Примером подобного сотрудничества служит фонд RSMC банка PICTET, которым успешно управляет УК «УРАЛСИБ».

В Японии понимают, что помимо традиционных нефтегазовых и энергетических голубых фишек, в России много достойных объектов инвестиций. В преддверии Олимпийских игр в Сочи и чемпионата мира по футболу предстоят серьезные вложения в инфраструктуру. В этот процесс будут вовлечены многие компании второго и третьего эшелонов, а значит, их бизнес будет динамично расти. Акции этих компаний – недооцененная возможность участия в росте российского фондового рынка.

В ходе поездки прошли переговоры с крупнейшими японскими и глобальными инвесторами. Знаковой стала встреча с Такахио Митани, президентом Государственного пенсионного фонда Японии (GPIF) – крупнейшего институционального инвестора с активами 1,3 трлн долл. С недавнего времени фонд активно вкладывает средства в развивающиеся рынки. Эту встречу, как и весь семинар, освещали ведущие мировые СМИ, включая Nikkei.



Первый вице-президент ФК «УРАЛСИБ» Александр Дементьев с японскими коллегами

Участники семинара

На семинаре с приветственным словом выступили Александр Дементьев, первый вице-президент ФК «УРАЛСИБ», и Александр Пугач, генеральный директор УК «УРАЛСИБ». Начальник аналитического управления Александр Головцов сделал обзор состояния российской экономики. Своим взглядом на Россию поделился управляющий партнер UMJ Russia Fund Юсуки Оцубо. О наиболее привлекательных объектах инвестиций рассказал Майкл Василефф, руководитель управления международных продаж. В заключение Николай Вуколов, руководитель дирекции международных продаж, представил услуги компании. В семинаре участвовали представители 40 японских управляющих компаний и дистрибьюторов (Daiwa, Nomura, Kokusai и др.).



Из жизни финансиста

На одного из лидеров рейтинга журнала «Карьера» «Топ-50 менеджеров. Банкинг-2011. Корпоративный сектор» – главного исполнительного директора, руководителя главной исполнительной дирекции корпоративного бизнеса ФК «УРАЛСИБ» Александра Афонина пал выбор редакции, которая взяла у него интервью о буднях корпоративного банкира, специфике этой профессии и общей ситуации на рынке.

Как вы попали в корпоративный банковский бизнес?

Как и многие представители моего поколения, поступившие в высшие учебные заведения в Советском Союзе, а закончившие эти же вузы в совершенно иной по своим политическим, идеологическим и экономическим реалиям стране, банкиром я стал случайно. Я осознанно учился на инженера-программиста на факультете конструирования станков с числовым программным управлением. После окончания университета даже успел поработать администратором компьютерной сети в депозитарии банка. А через некоторое время я просто не смог стоять в стороне от зарождающегося и бурно развивающегося в тот момент рынка ценных бумаг и пошел получать аттестат Минфина первой категории.

Карьеру в финансовой сфере начал в инвестиционно-брокерской компании. Драйв был колоссальный. Кризис 1998 года и фатальное падение рынка ценных бумаг навели на мысль о более фундаментальных, нежели технический анализ, предпосылках роста и падения экономики. Тогда я понял, что индикатором здорового состояния экономики и одновременно ее кровеносной системой является банковский сектор. Получив второе, уже финансовое образование, в 2000 году я пришел на работу в «Альфа-Банк», в подразделение по работе с крупными корпоративными клиентами.

Банковский бизнес зарождался в европейских портовых городах с появлением свободной торговли, предпринимательства. Банки являлись одновременно и необходимым институтом эволюции промышленности и торговли, и стимулятором появления и совершенствования делового оборота, этики ведения бизнеса, платежной дисциплины. Изменилось с тех пор многое, а истинная суть корпоративного банковского бизнеса

осталась той же: обслуживание и стимулирование развития промышленности и торговли.

Чем вас привлекает работа в финансово-кредитной сфере?

Банкир всегда находится в эпицентре трансформаций во всех сферах экономики. От его сбалансированной и ответственной позиции, особенно в моменты резкой экономической нестабильности, зависит судьба бизнеса, судьбы конкретных людей. Посмотрите, каким ростом безработицы, потерей людьми жилья, заложенного под ипотечные кредиты, катастрофическим количеством банкротств закончилось глобальное финансовое обострение 2007–2009 годов. Работа корпоративного банкира достаточно часто подчиняется общефилософским правилам и нормам из разряда «что посеешь, то и пожнешь». Ты находишься на острие сути бизнеса и видишь, как верно оцененная твоей командой совокупность материальных, финансовых, человеческих, иногда моральных и экологических составляющих может создать новый продукт, делающий мир для людей более светлым и насыщенным. Например, построенный в открытом поле прокатный стан, или современный гостиничный комплекс в центре сибирского города, или создание в российской глубинке тысячи новых рабочих мест фабрикой, которая за счет твоего финансирования увеличила выпуск продукции. Но в этом положении тяжелыми могут быть и последствия. Обратная сторона этого острия – твоя ошибка, ты неверно принял риски, поставил неверный контроль, в результате – дефолт, обманутые ожидания бизнеса, конфликты, банкротства, потерянные прибыли из-за списания проблемных долгов. Иными словами, корпоративный банкир – это колоссально интересная и ответственная работа для тех, кто умеет быстро думать, принимать решения, вести прямые переговоры и действовать.

Сейчас, через 12 лет работы в корпоративном банковском бизнесе, я остаюсь при своем мнении об особой привлекательности этой деятельности с точки зрения профессионального развития, ответственности, личностного самосознания и дисциплины.

Смогли бы вы принять предложение о сотрудничестве от иностранного банка?

В текущих условиях нет больших различий между российским и иностранным банком, если деятельность последнего ведется в России. Крупные россий-

ские банки уже выросли из коротких штанишек и используют практически те же практики, правила и методы ведения бизнеса, что и иностранные банки. Со мной работают иностранцы, россияне возглавляют иностранные банки в России. Мы говорим на одном и том же языке. Сейчас прошли времена дешевого и безудержного фондирования иностранных «дочек» иностранными «мамами». Все находятся в относительно равных условиях и вынуждены конкурировать с государственными банками, обладающими большей частью банковских активов в России. Мировая история показывает, что здоровая и сильная частная банковская система, существующая в открытой конкурентной среде, является прямым индикатором сильной и здоровой экономики в целом. В России же в последние годы мы наблюдаем усиление и доли, и роли государственных банков во всех секторах банковской деятельности.

Какие изменения на российском рынке банковских услуг для корпоративных произошли за годы вашей работы в этой отрасли?

Еще лет 10-15 назад банки часто позиционировались не как расчетно-кредитные институты, основным смыслом существования которых является оказание своим клиентам качественных финансовых услуг, а как ядра или центры финансово-промышленных групп, эдакие самостоятельные бизнес-контрагенты. Существовали достаточно устойчивые связи банковских структур и олигархических групп на разных уровнях и в разных индустриях, многое определялось «по понятиям» – с этим дружим, а с этим не дружим. Зачастую банковское обслуживание было лишь сопутствующей составляющей более значимых сделок между финансово-промышленной группой, в которую входил банк, и корпоративным клиентом. Качество сервиса и вознаграждение порой зависело от того, кто из линейных сотрудников банка или крупного

«В качестве основного триггера развития российской экономики я вижу начало выхода государства из управления бизнесом»

корпоративного клиента своевременно и более аргументированно подготовит своего акционера к диалогу по решению той или иной проблемы.

Конечно, за эти годы произошли сильные изменения. Большинство российских коммерческих банков, возраст которых не более 15-20 лет, очень быстро прошли этап взросления. Надеюсь, что мы научились работать, как и подбаивает банкам: предоставлять клиентам качественное обслуживание и своевременные новые продукты и получать за это заслуженное вознаграждение в виде процентного и комиссионного доходов, а также, что немаловажно, лояльного партнерского подхода.

Как вы думаете, какое направление развития российской экономики может привести страну к финансовой (экономической) стабильности, если это вообще возможно?

Верю, что возможно, у нас просто другого шанса не остается. Вопрос в том, сколько времени это займет. На мой взгляд, нам скорее нужно стабильное ответственное развитие, чем стабильность как таковая. Согласитесь, при нестабильности глобальной экономики в целом очень трудно сохранять устойчивость в отдельно взятой стране. Кто знает, сколько будет стоить баррель через два-три года и как верстать бюджет? В качестве основного триггера развития российской экономики я вижу начало выхода государства из управления бизнесом. И чем скорее это произойдет на фоне наметившейся политической стабильности, тем лучше. ●

«Карьера», № 41, 07.11.2011 г.



«Дом со львами» возрождается

В прославленном «Доме со львами» в Петербурге – особняке Лобанова-Ростовского – в первом полугодии 2012 года будет открыт новый гостиничный комплекс. Здесь распахнет свои двери Four Seasons Hotel Lion Palace St. Petersburg, который станет первым гостиничным комплексом уровня deluxe на территории города. Все подробности узнал журнал «Корпоративные новости».

В СОСЕДСТВЕ С ИСААКИЕМ

Для всех коренных петербуржцев и гостей города, интересующихся его историей и архитектурой, «Дом со львами» великого Огюста Монферрана – один из символов Санкт-Петербурга. Без преувеличения, он знаком и всем россиянам еще со школьной скамьи. На крыльце этого особняка происходит действие одного из самых драматичных эпизодов бессмертной поэмы Пушкина «Медный всадник»: здесь укрывается от бурного наводнения главный герой поэмы, молодой Евгений:

*...на площади Петровой,
Где дом в углу вознесся новый,
Где над возвышенным крыльцом
С подъятой лапой, как живые,
Стоят два льва сторожевые,
На звере мраморном верхом,
Без шляпы, руки сжав крестом,
Сидел недвижный, страшно бледный
Евгений...*

Существует легенда, повествующая о личном участии императора Александра I в судьбе «Дома со львами». Однажды, проезжая по городу в сопровождении своего адъютанта князя Лобанова-Ростовского, император высказал неудовольствие по поводу неприглядного вида Исаакиевской площади. Будто бы князь промолчал, а год спустя по-

казал Александру I громадный особняк, выстроенный за свой счет и по собственной инициативе.

Дом играет важнейшую роль в градостроительной планировке Северной столицы. Находясь на треугольном «острове», особняк формирует привычные очертания и исторический облик Исаакиевской площади. От него же берет начало и одна из магистралей знаменитой лучевой системы, пронизывающей историческую застройку Санкт-Петербурга.

Громадный дом, по форме напоминающий рояль, вырос за одно лето. Строительные работы – «крытье котлована, битье свай и кладка фундаментов» – начались в 1818 году, а уже в 1819 году в газетах Петербурга появились объявления о сдаче в аренду помещений «Дома со львами». Соседний Исаакиевский собор тогда только начинал строиться.

Помимо того что здание является общепризнанным архитектурным шедевром, у него еще и богатейшая история. Построенный как доходный

дом, особняк Лобанова-Ростовского являл собой пример семейного бизнеса княжеской четы. Здание было изначально построено для сдачи внаем, и сами Лобановы-Ростовские в нем никогда не жили. Здесь размещались, к примеру, литографическая мастерская, перчаточная, мучная лавка, портерная, провиантский департамент военного ведомства, жили мастера сапожного дела, закройщики, живописцы и другие петербуржцы.

«Дом со львами» пробыл в собственности Лобановых-Ростовских совсем недолго. Уже через несколько лет он был продан в государственную казну для Военного министерства, в ведении которого оставался до самой Октябрьской революции.

В советскую эпоху дом сменил множество хозяев. Здесь размещалась Военно-политическая академия, аэромузей и общежитие Восточного института, мастерские электромеханического завода и общеобразовательная школа № 239, которая одна из немногих работала во время блокады Ленинграда. В декабре 1941 года снаряд попал в парадное крыльцо и отбил хвосты у знаменитых беломраморных львов работы Паоло Трискорни. Аркада была изрешечена



Андрей Якунин, председатель совета директоров «Тристар Инвестмент Холдингс», и Николай Цветков, председатель совета директоров ФК «УРАЛСИБ», возле памятной доски с именами компаний-участниц проекта



В день церемонии почетные гости: Мартин Ромберг, главный управляющий отеля, Георгий Полтавченко, губернатор Санкт-Петербурга, Владимир Кожин, управляющий делами президента РФ, Виктория Соболевская, генеральный директор «Тристар Инвестмент Холдингс»



«Восстановленный «Дом со львами» стал символом возрождения России, и для УРАЛСИБа важно, что мы причастны к этому процессу»

осколками. Но одна из сотрудниц школы всю блокаду хранила у себя сбитые осколки львов, которые были в конце войны переданы реставраторам.

После войны в «Доме со львами» открылся Государственный проектный институт № 1, который снова изменил планировку дома. К сожалению, при этом были утрачены многие исторические интерьеры. В 60-х годах прошлого века дом был включен в Список памятников истории и культуры республиканского значения. С тех пор реставрационные работы проводились здесь несколько раз, но многие исторические фрагменты так и не были восстановлены.

НОВАЯ ЖИЗНЬ ОСОБНЯКА

В начале нашего века, после передачи здания в ведение Управления делами президента РФ, было принято решение возродить этот уникальный памятник архитектуры, вернуть его былое величие. В историческом особняке будет располагаться первый в Санкт-Петербурге отель класса deluxe Four Seasons Hotel Lion Palace St. Petersburg. Капитальным ремонтом, реконструкцией и приспособле-

нием знаменитого здания под гостиницу занимается компания «Тристар Инвестмент Холдингс». Финансовым партнером проекта выступает ФК «УРАЛСИБ». В ноябре партнеры объявили о переходе к завершающей стадии работ и поэтапной передаче зон гостиницы под управление Four Seasons Hotels & Resorts. По словам Владимира Кожина, управляющего делами президента РФ, «воссоздание «Дома со львами» – это отличный пример успешной реализации проекта, когда инвесторы, девелопер и их партнеры придают правильное и необходимое значение сохранению культурного наследия и исторического облика города».

Основатель международной гостиничной сети Four Seasons Hotels & Resorts Исадор Шарп высоко оценил масштаб проделанных на объекте работ: «На наших глазах старинный особняк с двухсотлетней историей превратился в современный отель, соответствующий всем стандартам Four Seasons. Это выдающийся, уникальный проект, и именно так к нему относятся и девелопер, и финансовый партнер, и собственник».

В ходе реставрационных работ по архивным документам были воссозданы считавшиеся навсегда утраченными скульптурные горельефы, восстановлены парадная лестница Огюста Монферрана и знаменитые беломраморные львы, проведена реставрация лепного декора, отреставрирована Зеленая комната, найденная в ходе строительных работ в декабре 2008 года, и многое другое. «Проект по воссозданию исторического облика дворца и его современное наполнение – пример предпринимательского искусства. Реализация проекта стала возможна благодаря великолепной работе команды «Тристар Инвестмент Холдингс». Восстановленный «Дом со львами» стал символом возрождения России, и для нас важно, что мы причастны к этому процессу», – отметил председатель совета директоров ОАО «Финансовая корпорация «УРАЛСИБ» Николай Цветков.

В первой половине 2012 года Four Seasons Hotel Lion Palace St. Petersburg распахнет свои двери для первых гостей. В новом статусе «Дом со львами» ждет и новая жизнь: в великосветский особняк вернутся приемы, балы и музыка. ●

Леонид Чаплыгин

Александр Пугач: «Наша стратегия – удерживать лидерство»

Управляющая компания «УРАЛСИБ», лидер рынка доверительного управления, в этом году отмечает 15-летие. О бизнесе и планах компании рассказал главный исполнительный директор управления активами Александр Пугач.

15 лет – приличный срок. С какими результатами компания подходит к своему юбилею? Вы всем довольны?

В этом году УК «УРАЛСИБ» вошла в тройку лидеров рейтинга Russia's TOP 20 Money Managers журнала Institutional Investor. Мы номер два на рынке ПИФов, а «УРАЛСИБ Фонд Первый» по-прежнему самый большой. В июне мы получили премию «Финансовая элита» в номинации «Надежность», а в апреле – звание управляющей компании фондов акций от НЛУ. Мы также одна из самых «пенсионных» УК: сотрудничаем с пятнадцатью НПФами, а по накоплениям ПФР занимаем пятое место. НПФы сравнивают результаты своих кэптивных управляющих компаний с нашими. Фактически мы для них – рыночный бенчмарк.

Какой из сегментов бизнеса приносит компании основную прибыль?

Как универсальная компания, мы работаем во всех сегментах. ПИФы обеспечивают основную часть регулярных доходов. В кризис они служат подушкой устойчивости, поскольку по ним платится стабильная комиссия, в отличие, скажем, от пенсионных активов, где вознаграждение зависит от доходности. Тем не менее комиссии от НПФов также составляют значительную часть доходов. Кроме того, мы активно развиваем бизнес с иностранными институциональными клиентами.

Изменилось ли поведение клиентов и их предпочтения за 15 лет?

Наша индустрия, несомненно, становится более зрелой. Совершенствуются инфраструктура, инвестиционные процессы, технологии управления рисками, а вместе с ними расширяется линейка предлагаемых продуктов. Меняется и подход клиентов к инвестированию. И все-таки до развитых рынков нам далеко. Для российского инвестора ПИФ – сверхрискованный инструмент. А если смотреть на структуру спроса, большинство все еще предпочитает валюту, депозиты и недвижимость.

Как ваша компания пережила кризис 2008 года?

Я считаю, что мы пережили кризис лучше многих других. В 2008 году мы запустили пять отраслевых ПИФов, чтобы клиенты могли диверсифицировать свои риски и воспользоваться ростом рынка после провала. Более того, мы нарастили объем пенсионных активов и не потеряли ни одного ключевого клиента из числа НПФ. Наша доля

рынка ПИФов также выросла. Этому способствовали прозрачность нашего инвестиционного процесса и ориентированность на клиента.

Какие задачи вы ставите перед компанией на следующие два-три года?

На мой взгляд, основная проблема индустрии – это тупик с точки зрения продуктов. Дело в том, что 75–80% активов ПИФов вложено в акции, а предпочтения инвесторов скорее консервативны. Очевидно, и мы, и индустрия в целом должны уделять больше внимания удовлетворению этого спроса.

Еще одна задача – диверсификация каналов продаж. Российский рынок движется к западной модели, когда управляющие компании в основном занимаются созданием продуктов, а финансовые сети – их продажей. Мы недавно начали продажи через «Ситибанк». Пройти международный due diligence – по-настоящему большое достижение. Переговоры идут и с другими крупными национальными и региональными банками.

«Мы недавно начали продажи через «Ситибанк». Пройти международный due diligence – по-настоящему большое достижение»



«Я сам инвестирую в ПИФы УК «УРАЛСИБ». Я верю в этот продукт и считаю, что он абсолютно правильный для розничных инвесторов»



Александр Пугач: «Наша доля рынка ПИФов выросла. Этому способствовали прозрачность нашего инвестиционного процесса и ориентированность на клиента»

Какова текущая ситуация на рынке?

Ситуация очень непростая. Кризиса в Европе вряд ли можно избежать. И хотя развивающиеся экономики чувствуют себя лучше многих развитых, настроения в мире влияют и на наш рынок. При нестабильности и низкой прогнозируемости единственный выход – максимальная диверсификация. С другой стороны, после стабилизации мировых рынков российская индустрия доверительного управления, без сомнения, вырастет в разы. Достаточно посмотреть на соотношение объема ПИФов к ВВП России (0,25%) и Польши, Венгрии, Турции, Мексики (5–10%).

Как вам удается конкурировать с иностранцами и тяжеловесами, за спиной которых стоит государство?

Разумеется, конкуренция обостряется. Приходится только сожалеть об уходе иностранных игроков. Похоже, они пока

не видят потенциала нашего рынка. А вот присутствие Сбербанка и ВТБ позитивно, поскольку они привлекут много новых розничных инвесторов. Это пойдет на пользу всем, и прежде всего крупным игрокам, поскольку новые инвесторы будут рассматривать именно их. Соответственно, наша стратегия – удерживать лидерство, наращивать активы и улучшать сервис.

Сейчас клиентов интересует не только доходность, но и возможность выбора и качество обслуживания. Чем вы привлекаете пайщиков?

Мы собираемся предложить клиентам консервативные стратегии, продукты с абсолютной доходностью и стратегии, слабо коррелирующие с традиционными активами. Мы также разрабатываем продукты для корпоративных клиентов. Помимо этого, мы улучшаем сервис. Скоро обновится наш сайт, на нем будет

запущен кабинет клиента. В следующем году начнем регулярные исследования удовлетворенности нашими услугами.

Какие факторы, на ваш взгляд, уско-рят развитие рынка?

Развитие индустрии зависит от уровня финансовой грамотности и инвестиционной культуры. Здесь главная роль принадлежит государству, которое должно объяснить своим гражданам, что они сами ответственны за свое будущее. Ни в одной стране государственная пенсия не является основным источником дохода пенсионеров.

В среднесрочной перспективе решающий фактор – это развитие банковской дистрибуции. Банки заинтересованы не только в классических (депозиты и кредиты), но и в комиссионных продуктах (ПИФы, страхование), приносящих стабильный непроцентный доход.

Вы сами инвестируете в ПИФы? Поделитесь опытом, как стоит действовать во времена волатильности на финансовых рынках перед угрозой второй волны кризиса?

В периоды волатильности ключевое правило – инвестировать частями и диверсифицировать портфель. На нестабильных рынках такой подход себя оправдывает. Нужно помнить, что любое инвестирование – это долгосрочное вложение. Покупая фонд акций, не нужно ждать результатов через год или два. Основное назначение ПИФов – это забота о будущем. ●

Элла Егорова



Время малого бизнеса

Малый бизнес в России показывает устойчивую положительную динамику, и потенциал для его развития огромен, а банк «УРАЛСИБ» готов содействовать предпринимателям, заявил председатель правления банка «УРАЛСИБ» Ильдар Муслимов на третьем ежегодном форуме «Развитие малого и среднего бизнеса: директивы правительства и реальная практика». Что ждет бизнесменов и какую помощь им могут оказать банкиры, узнавал на форуме корреспондент «Корпоративных новостей».

О том, что малый и средний бизнес (МСБ) – это основа конкурентной экономики, говорят и итоги недавнего, самого трудного для мировой экономики периода. В кризис доля налоговых отчислений крупных компаний сократилась более чем на 20%, а фирмы, где работают до 250 человек, свои взносы в бюджеты всех уровней, наоборот, увеличили на 5%. Во многом из-за этого в большинстве развитых стран не крупные корпорации, а именно малый и средний бизнес обеспечивает львиную долю ВВП и создает большинство рабочих мест.

Сегодня и в России прослеживается положительная тенденция: за несколько лет вклад малого и среднего бизнеса в ВВП России вырос с 20 почти до 30%. Господдержка малых и средних предприятий составляет порядка 20 млрд рублей. В этом году финансовые вливания решили еще увеличить. Но даже крупные инвестиции не могут справиться со всеми трудностями, которые преследуют предпринимателей.

Сергей Борисов, президент организации «Опора России» (общественное объединение, в которое входят около 350 тысяч предпринимателей),

в своей вступительной речи выделил три основных проблемных блока: нехватка кадров, финансирование и тарифы. «В правительстве сказали, что из-за инфляции нужно повышать тарифы. Сразу после этого в разных регионах России тарифы на электроэнергию для малого бизнеса увеличивают до 80%. Считать, что малый бизнес – это тот объект, на котором можно отыгрываться, я думаю, совершенно неправильно», – заявил в своем выступлении Сергей Борисов.

Как решить все эти вопросы, обсуждали между собой владельцы и руководители предприятий МСБ, представители крупных компаний, ассоциаций, федеральных органов исполнительной власти, администраций регионов России, контролирующих служб, съехавшиеся со всей России на деловой форум, организованный газетой «Ведомости».

В этом году УРАЛСИБ усилил акцент на работе именно с сегментом малого бизнеса, в частности выделив кредитование МСБ в отдельное направление с целью оптимизации продаж

БОЛЬШЕ ПОЛОВИНЫ ВЕРЯТ В ЛУЧШЕЕ

Открывая третий ежегодный форум «Развитие малого и среднего бизнеса: директивы правительства и реальная практика», председатель правления банка «УРАЛСИБ» Ильдар Муслимов представил результаты исследования, проведенного недавно Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ) по заказу банка «УРАЛСИБ». Объектом изучения стали настроения 1800 предпринимателей и руководителей компаний малого бизнеса в 15 городах России. Результаты этого исследования вполне обнадеживающие – в основном малый бизнес довольно оптимистично смотрит в будущее: 54% предпринимателей полагают, что в ближайшие 5 лет финансовое положение их бизнеса улучшится, и только 4% настроены на негативный сценарий развития событий. А тот факт, что больше половины предпринимателей ни разу за всю свою бизнес-практику не прибегали к такому инструменту финансирования, как банковский кредит (причем в некоторых городах, например Москве и Санкт-Петербурге, количество таких бизнесменов и вовсе превышает 70%), говорит о том, что банки пока еще не смогли достучаться до клиентов из сферы малого бизнеса, не смогли предложить им приемлемые и удобные условия обслуживания и кредитования. «А значит, потенциал рынка кредитования малого бизнеса огромен», – резюмировал Ильдар Муслимов.

Впрочем, среди участников форума нашлись и скептики. Представитель одного из частных банков заявил, что кредитовать МСБ не настолько выгодно, как принято считать. «По кредитам МСБ маленькие ставки, а на выходе – низкая маржа», – сообщил он. С такой оценкой не согласилось большинство участников форума, в том числе и представители ведущих банков. Так, заместитель председателя правления банка «УРАЛСИБ» Илья Филатов назвал этот сегмент «перспективным и выгодным». В этом году УРАЛСИБ усилил акцент на работе именно с сегментом малого бизнеса, в частности выделив кредитование МСБ в отдельное направление с целью оптимизации продаж. «По итогам I полугодия 2011 года прирост кредитного портфеля МСБ в банке «УРАЛСИБ» составил около 10%», – заявил Илья Филатов. При этом малый бизнес нужно стимулировать не только деньгами, но и повышая финансовую грамотность,



С предложениями банка «УРАЛСИБ» можно было ознакомиться прямо во время конференции у фирменного стенда

рассказывая в СМИ самые значительные «истории успеха», – считает Илья Филатов.

Основная проблема представителей малого бизнеса, по мнению Филатова, заключается в том, что они не всегда могут правильно сформулировать свои идеи. Задача банков заключается в том, чтобы подготовить банковские продукты, ориентированные на нужды представителей малого бизнеса, и помочь выбрать подходящее для них финансовое решение. Илья Филатов отметил, что работа, которая ведется банками для повышения грамотности и расширения знаний о возможностях финансирования, будет способствовать росту кредитования малого бизнеса в целом в России.

НАВСТРЕЧУ ДРУГ ДРУГУ

Основные шаги, которые предпринимает УРАЛСИБ в этом направлении – разработка удобных кредитных продуктов и программ лояльности, применение конвейерных технологий обслуживания клиентов и интерактивных систем выбора финансовых

решений, проведение специализированных информационных мероприятий для представителей малого и среднего бизнеса.

За примерами далеко ходить не надо. Сейчас банк «УРАЛСИБ» реализует программу «Время бизнеса». Этот проект, направленный на повышение уровня финансовой грамотности российских предпринимателей, уже охватил 25 крупных городов. В поддержку акции УРАЛСИБ проводит социальную рекламную кампанию, которая популяризирует идеи малого предпринимательства. Эта кампания проходит на федеральном и региональном уровне с использованием различных рекламных носителей.

«Проведенное по нашему заказу исследование продемонстрировало, что предприниматели в целом довольно оптимистично смотрят в будущее. При этом в различных регионах существует своя специфика и в отношении эффективности программ государственной поддержки малого бизнеса, и в отношении использования предпринимателями банковских кредитов. Результаты исследования позволяют нам предлагать субъектам малого предпринимательства наиболее актуальные продукты», – отметил Илья Филатов.

Ильдар Муслимов призвал малый бизнес к диалогу с банками, ведь этот процесс должен быть двухсторонним. «Банки, в свою очередь, должны понимать, как работает малый бизнес. Нам необходимо двигаться навстречу друг другу и найти правильные точки соприкосновения, которые позволят эффективно вести бизнес», – резюмировал Муслимов. ●

КРЕДИТЫ МАЛОМУ БИЗНЕСУ

- Объем рынка кредитования МСБ в I полугодии 2011 года превысил **1 трлн руб.**
- На 1-м месте – Сбербанк, выдавший МСБ кредитов на сумму 385 млрд рублей. На 2-м месте со значительным отрывом от остальных конкурентов – **УРАЛСИБ: 134 млрд рублей** кредитов, выданных МСБ.

Александр Митяев

Ценности и бизнес

ФК «УРАЛСИБ» – одна из наиболее социально активных финансовых структур. Причем ее деятельность охватывает самые разные сферы – от продвижения идей здорового образа жизни до помощи вчерашним выпускникам в трудоустройстве. Директор по управлению персоналом УРАЛСИБа Екатерина Успенская рассказала о главных корпоративных ценностях компании.



На финале конкурса «Лучший сотрудник фронт-офиса» [подробности читайте на стр. 46] шла здоровая корпоративная борьба

Компания известна на рынке своей приверженностью к формированию сильного корпоративного духа. Недавно в был принят Кодекс корпоративной этики. Каковы основные ценности УРАЛСИБа? Почему именно они были взяты за основу?

Действительно, в УРАЛСИБе традиционно сильная корпоративная культура – это то, что делает людей сообществом, командой, способной решать задачи любого уровня сложности и принимать внешние вызовы, объединив свои усилия. Кодекс корпоративной этики – это нравственная основа жизни УРАЛСИБа, декларация нашего отношения к самим себе и окружающему миру: финансовому рынку, обществу, стране. Вся наша корпоративная жизнь освещена миссией, с нее и начинается кодекс: «Финансовые услуги и энергия денег на благо Человека и Общества». Эту миссию разделяют все сотрудники корпорации. Она пришла не сверху, а родилась изнутри коллектива и по результатам общего голосования получила наибольшее количество голосов.

Первый кодекс появился в УРАЛСИБе еще в 2003 году. С тех пор он дважды актуализировался: в 2007-м, после завершения процессов интеграции банковской и страховой группы корпорации, и в нынешнем году, в соответствии с новым стратегическим видением, обусловленным переходом от управления по целям к управлению на основе ценности.

Ключевой корпоративной ценностью мы назвали «самоосознание», под которым в первую очередь понимаем искреннюю устремленность каждого к осознанию собственного предназначения. Ясное понимание своих внутренних побуждений, желаний и намерений, своего места в мире, обществе и семье, в профессии и компании наполняет работу и жизнь смыслом.

Принципы и убеждения, служащие опорой при принятии решений, определяют характер нашего движения к целям. Ведь важно не только, куда идешь, но и зачем и как. Мы выбрали для себя шесть точек опоры, которые также нашли отражение в нашем кодексе: эффективный социально ответственный



«Команду УРАЛСИБа объединяет не только единая стратегия, но и искренняя устремленность к самоосознанию, общие духовные ценности и жизненные ориентиры»

ный бизнес, партнерские отношения с клиентами, здоровый образ жизни, позитивное мышление, приверженность и, как результат, мотивированная, вдохновленная команда. Эти точки опоры определяют особенности деятельности и развития корпорации.

Следование кодексу создает в УРАЛСИБе среду для включения искреннего стремления к познанию себя и мира. В таком коллективе легко работается и многое достигается.

Кто был инициатором создания кодекса? Какова роль основного владельца ФК «УРАЛСИБ», Николая Цветкова, в разработке ключевых моментов корпоративной культуры УРАЛСИБа?

Над кодексом мы работали всем коллективом. Он пришел изнутри, от нашей повседневной жизни, и сконцентрировал в себе все то, что для нас особенно важно.

Естественно, что главный акционер Николай Цветков задает тон в нашей корпоративной жизни, поскольку мы – его команда. Обращаясь к сотрудникам, он так сказал о создании нового Кодекса корпоративной этики: «УРАЛСИБ – это особый стиль бизнеса и жизни, особая философия. Это мироощущение, которое остается с тобой навсегда. Наш новый Кодекс корпоративной этики, в создании которого принимал участие каждый сотрудник, отражает его в полной мере».

Видите ли вы реальную отдачу от внедрения этих принципов с точки зрения бизнеса корпорации? Что дает их применение в управлении компанией?

Принципы, которыми мы руководствуемся в нашей жизни и работе, изложены в кодексе предельно ясно: достижение результата, доверие как залог успеха, честность, открытость и публичность, ответственность, благодарность, возможности и стимулы для саморазвития. Это не просто слова, а суть нашей жизни, отраженная в кодексе.

Для бизнеса корпорации следование единым принципам, которые разделяют все сотрудники, дает безусловный положительный эффект – эффект сплочения, единства в достижении общих целей. Бизнес не может быть успешным, если внутри него нет общего понимания, куда мы движемся, как действуем в тех или иных ситуациях, что для всех нас важно и ценно. Внедрение новых принципов корпоративной культуры напрямую влияет на вовлеченность сотрудников, то есть их готовность достигать целей, поставленных руководством корпорации, стремление выполнить свою работу на высшем уровне. Если человек не вовлечен в жизнь корпорации, а служит в ней «от звонка до звонка», исключительно выполняя свои должностные инструкции, то, согласно международным исследованиям, проведенным компанией Hewitt, работодатель теряет до 10 тысяч долларов в год на каждого невовлеченного

сотрудника. В УРАЛСИБе исследования по методикам этой компании проводятся с 2008 года, и с каждым годом вовлеченность и удовлетворенность сотрудников растут.

Насколько сотрудники разделяют эти принципы? Проводили ли вы какие-то исследования на эту тему?

Как вы думаете, будут ли люди разделять то, что ими же и сформулировано? Разработка новых корпоративных точек опоры и принципов деятельности стала масштабным проектом по развитию корпоративной культуры, и в эту работу был вовлечен каждый. Все предложения сотрудников по точкам опоры и принципам, нравственным границам принципов, поощряемые и недопустимые действия в рамках каждого из них были обобщены.

С октября по декабрь 2009 года эти предложения обсуждались во всех подразделениях центрального офиса и региональной сети корпорации. Было проведено более 112 сессий, участниками которых стали более 12 тысяч человек, то есть порядка 88% сотрудников.

Проанализировав и обобщив предложения по содержанию новых корпоративных точек опоры, ценностей и этических принципов деятельности, служба человеческих ресурсов разрабо-

тала анкету и организовала на внутреннем портале голосование, в котором приняли участие почти 8 тысяч человек – более половины штатных сотрудников корпорации.

Как видите, мы находимся в едином информационном поле, потому что слышим друг друга и уважаем мнение каждого сотрудника: специалиста или топ-менеджера, сотрудника из Москвы или из любой точки России...

Какие перспективные направления развития корпоративной культуры существуют в УРАЛСИБе?

Корпоративная культура УРАЛСИБа – особая, уникальная, глубокая, многогранная, она поддерживает в сотрудниках стремление к развитию, создавая условия для раскрытия потенциала, задавая ту высокую планку, которой хочется достичь.

Культура нашей корпорации фокусирует внимание на трех основных направлениях: это персональное развитие сотрудников корпорации, корпоративные социальные программы и социально ориентированная деятельность компании. Этот подход полностью доказал свою эффективность и позволяет УРАЛСИБу соответствовать международным стандартам эффективности и качества бизнеса.

Преобразования в корпоративной культуре компании всегда опираются на видение и стремления нашего главного акционера Николая Цветкова: «Команду УРАЛСИБа объединяет не только единая стратегия, но и искренняя устремленность к самоосознанию, общие духовные ценности и жизненные ориентиры. В этом наша сила, залог нашей стабильности, наш главный капитал».

В качестве приоритетного направления в кадровой стратегии нового года выбрано повышение интереса к потенциалу наших собственных сотрудников – это тоже отражение нашей корпоративной культуры. Внимание к сотрудникам, управление талантами и планирование деловой карьеры – наши приоритеты. С этим связано начало деятельности Института агентов изменений и реализации проекта «Золотой фонд компании», цель которого – воспитание кадрового резерва внутри корпорации.

С помощью агентов изменений мы транслируем основополагающие идеи и принципы в области развития корпоративной культуры, каскадируем знания в сфере стратегического планирования, управления проектами, временем, распространяем лучший практический опыт работы с клиентами.



В таком коллективе легко работается и многое достигается



На социальные программы расходуется значительная часть чистой прибыли УРАЛСИБа

деятельность сотрудников и членов их семей.

Среда формирует сознание, а сознание побуждает действовать. В таком коллективе, как наш, трудно остаться равнодушным к тем, кому нужна помощь и защита. Наши добровольческие команды помогают обездоленным детям, сдают кровь, по первому зову откликаются на просьбу о помощи. Это тоже важная составляющая той корпоративной культуры, в которой мы живем. Нравнодушие и активная социальная позиция – это о нас.

Каковы основные направления и приоритеты внутренней социальной деятельности ФК «УРАЛСИБ»? Почему были выбраны именно они?

Внутренняя социальная ответственность, как я уже говорила, предполагает ответственность за сотрудников, которые работают в компании. Только в этом случае бизнес может успешно и динамично развиваться. УРАЛСИБ продолжает совершенствовать внутреннюю социальную политику, делая все больший акцент на укреплении здоровья сотрудников и профилактике заболеваний, при этом, конечно, сохраняя все возможности для получения сотрудниками квалифицированной медицинской помощи при лечении заболеваний по корпоративной медицинской страховке.

В целом на программы внутренней социальной политики расходуется значительная часть чистой прибыли, что характеризует корпорацию как социально ответственную компанию.

Приоритеты нашей внутренней социальной политики: улучшение условий труда и отдыха сотрудников корпорации, здоровый образ жизни, укрепление здоровья и профилактика заболеваний, социальные льготы и социальная защищенность сотрудников.

ПОПУЛЯРИЗАЦИЯ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ

Почему ФК «УРАЛСИБ» уделяет столь пристальное внимание пропаганде здорового образа жизни среди сотрудников (кампании по борьбе с курением, лишним весом и т. д.)?

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Социальная ответственность бизнеса – тема сейчас достаточно модная, но каждый ее понимает по-своему. Что этот термин означает для УРАЛСИБа?

В центре нашего внимания – внешняя (перед обществом) и внутренняя (перед сотрудниками) социальная ответственность. Внешняя ответственность – это социально ориентированная деятельность, которая направляет и удерживает фокус внимания на благородных мотивах поведения. Внутренняя ответственность включает в себя развитие личности, укрепление устремленности сотрудников к самоосознанию, а также корпоративные социальные программы, которые делают социальную защиту сотрудников эффективной и доступной, соответствующей лучшей практике на рынке. Это ключевые направления нашей корпоративной культуры.

Социальная ответственность перед обществом, являясь корпоративным приоритетом, непременно идет от сердца каждого нашего сотрудника. Мы живем в мире, в котором многим нужна помощь, и мы продолжаем развивать благотворительную деятельность, делаясь теплотой своих сердец, знаниями, опытом, средствами.

УРАЛСИБ является партнером ФСФР (Федеральная служба по финансовым рынкам) в реализации Национальной программы повышения финансовой

грамотности населения Российской Федерации.

УРАЛСИБ выступил с инициативой расширить рамки национальной программы и провести серию игр для школьников. Мы особенно гордимся тем, что совместно с Детским фондом «Виктория» провели несколько игр для детей-сирот, которые воспитываются вне семьи. В ближайшее время запланировано проведение игр для детей с инвалидностью, которые учатся в домах-интернатах и московских вузах. Иногда на занятиях происходят достаточно курьезные случаи. Так, во время одного из семинаров, который проводился для старшеклассников, мы с изумлением «узнали» от наших слушателей, что люди, которые берут в банке кредиты, потом возвращают только проценты по ним!

4 июля 2011 года на корпоративном совете представитель Федеральной службы по финансовым рынкам Вячеслав Крылов вручил УРАЛСИБу диплом «За существенный вклад в развитие финансового просвещения в Российской Федерации».

УРАЛСИБ активно подключает к своим социальным проектам сотрудников, развивая корпоративное добровольчество. Что это дает корпорации?

Корпорация выступает инициатором и спонсором многочисленных социальных, волонтерских и благотворительных программ, формирует среду и создает условия для вовлечения в эту



Корпорация выступает инициатором и спонсором многочисленных социальных, волонтерских и благотворительных программ



Согласно многочисленным исследованиям, около 70% населения подвержены трем и более факторам риска, среди которых – неправильное питание, малоподвижный образ жизни, вредные привычки. Это значительно увеличивает риск заболеваемости, влияет на качество и, главное, продолжительность жизни. А что означает частая заболеваемость для нашего сотрудника? Это плохое самочувствие, систематическое обращение к врачам, скрытое отсутствие на работе, то есть человек физически присутствует, но фактически он работает неэффективно, например, из-за банальной головной боли. Поэтому все наши программы направлены на улучшение самочувствия сотрудников, сокращение случаев заболеваемости, что, в конечном счете, увеличит производительность труда наших коллег.

Изучив мировой опыт, корпорация взяла на вооружение самые современные подходы и технологии, которые рекомендуются для внедрения Всемирной организацией здравоохранения и ведущими российскими институтами в профилактической медицине. Главная концепция укреп-

ления здоровья – это интегральное влияние на него различных факторов риска, среди которых – артериальная гипертония, курение, повышенный уровень холестерина крови, избыточная масса тела, низкое потребление овощей и фруктов, низкая физическая активность и др. Разработанные программы укрепления здоровья направлены на снижение влияния этих факторов риска, а следовательно, и на улучшение здоровья, снижение заболеваемости. Это, прежде всего, программы, направленные на ограничение курения, на оздоровление питания, повышение физической активности, снижение избыточной массы тела. Наш проект «Интегральная программа по здоровому образу жизни» признан лучшим корпоративным проектом во Всероссийском конкурсе по ЗОЖ, организованном Министерством здравоохранения и социального развития РФ в 2010 году.

В 2012 году мы планируем сосредоточиться на таких программах, как «Зрение офисных работников», «Профилактика остеохондроза», «Профилактика стресса», и в разработке – «Мужское здоровье».

Каковы результаты таких программ? Как вы измеряете их эффективность?

За последний год, по данным внутреннего опроса, 38% сотрудников стали физически более активными, 43% стали употреблять больше фруктов и овощей, 22% снизили потребление соли, 35% снизили потребление жиров и сахара, 9% отказались от курения. Почти 95% сотрудников считают реализацию программ по здоровому образу жизни необходимой. Оценка проводится по данным ежегодного мониторинга здоровья.

Об эффективности здорового образа жизни наших сотрудников судите сами: благодаря тому, что мы активно проводим кампанию «Некурящий офис», количество больничных листов в нашей корпорации находится на уровне 1,5% от численности сотрудников (что значительно ниже среднего показателя по России, который в настоящее время составляет 4,5%). Считается, что один человек тратит на перекуры до полутора часов в день. По подсчетам наших специалистов, в среднем в год мы экономим на перекурах 280 800 рабочих часов только за счет тех сотрудников, которые бросили курить. Это дает экономии денежных средств

в размере 78 975 000 рублей в год из расчета по средней заработной плате в корпорации.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ, ПРОГРАММЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА

В корпорации уже не первый год функционирует собственный корпоративный университет. Каковы основные результаты его работы? Сколько сотрудников прошло в нем обучение? По каким направлениям и специальностям в основном производится обучение сотрудников?

Корпоративный университет ФК «УРАЛСИБ» был создан в 2004 году, в этом году ему исполнилось семь лет. За эти годы корпоративный университет стал методологическим центром обучения, развития и оценки персонала корпорации.

Корпоративный университет организует очное, дистанционное и онлайн-обучение. Активно развивается обучение и в регионах: мы открыли семь региональных учебных центров по всей России.

В корпоративном университете и региональных учебных центрах за предыдущий год прошло обучение 74 тысячи слушателей по всем направлениям банковской деятельности.

Особенно большая доля участников обучения приходится на дистанционную форму, которая по количеству курсов (более 500 актуальных профессиональных курсов) и учебных мероприятий не имеет равных среди программ повышения квалификации финансовых учреждений России. Дистанционное обучение является обязательным для новых сотрудников, при модификации продуктов и услуг, при внедрении новых технологий.

В УРАЛСИБе внедрен такой инновационный формат онлайн-обучения, как вебинары. За прошлый год в вебинарах по профессиональной деятельности участвовало 3800 слушателей.

Можно с уверенностью сказать, что мы создали все условия для саморазвития сотрудников, только учись! Большое количество информационных источников размещено на внутрикорпоративном учебном портале «Знание»: общедоступные мультимедийные курсы, электронная библиотека, материалы по корпоративной культуре и ориентационной программе для новых сотрудников, деловая электронная библиотека издательства «Альпина публицерс», тесты по различным про-



Праздники – одна из важных составляющих корпоративной культуры

граммам. Все это доступно на персональном компьютере каждого нашего сотрудника.

Какие подходы к материальной и нематериальной мотивации персонала используются в УРАЛСИБе? Насколько, по вашим оценкам, они эффективны?

В корпорации действует система материальной мотивации, настроенная на коллективно-индивидуальный результат и направленная на достижение стратегически важных показателей.

Структура совокупного вознаграждения сотрудников корпорации основана на правилах классических мотивационных программ и одновременно соответствует лучшей рыночной практике, использующей принципы прозрачности и рыночности.

Система мотивации разработана нами в соответствии с утвержденной структурой корпоративного управления, охватывает все бизнес-единицы, виды бизнеса, подразделения, отдельные категории персонала, отличается периодичностью, понятным расчетом и распределением бонусного фонда. Все системы мотивации основаны на единых базисных принципах, утвержденных в УРАЛСИБе, и имеют точечную настройку на специфику того или иного подразделения.

В расчете бонусных фондов используются методы математического моделирования, которые позволяют определять не только возможный экономический эффект, но и риски для корпорации. В целях устранения слабых мест и выявления зон развития

«Мы развиваем благотворительную деятельность, делись теплотой своих сердец, знаниями, опытом, средствами»

действующие мотивационные программы ежегодно анализируются и по итогам – актуализируются. Как и все в нашей жизни, система мотивации не стоит на месте, мы быстро реагируем на ситуацию на рынке и меняемся вместе с ним.

К нематериальному стимулированию мы относим систему гласности достигнутых результатов труда, участие в конкурсах на звание лучшего сотрудника фронт-офиса и других, размещение фотографий на Доске почета, а главное – участие во внутренних социальных программах корпорации.

УРАЛСИБ стал одним из первых банков, который в федеральном масштабе запустил программу сотрудничества с региональными центрами занятости, причем сделал это еще в кризисном 2009 году. Как обстоят дела с этой программой сейчас? Каковы ее итоги за 2011 год?

Сегодня программа имеет федеральный охват и реализуется в 38 филиалах банка по всей стране. Выстроены партнерские отношения с региональными центрами занятости населения, которые содействуют подбору и направлению

в банк выпускников на стажировку, а также отвечают за возмещение банку затрат на оплату труда стажеров. В самом УРАЛСИБе сформированы четкие требования к стажерам, разработана программа обучения с обязательным закреплением наставника на весь период стажировки. Это позволяет готовить профессиональный кадровый резерв молодых специалистов, а лучших стажеров принимать в штат на постоянной основе.

В 2011 году в УРАЛСИБе прошли стажировку порядка 650 выпускников вузов по всей стране. На сегодняшний день уже 40 выпускников-стажеров приняты в штат на постоянной основе. В программе наставничества над стажерами заняты 305 сотрудников УРАЛСИБа.

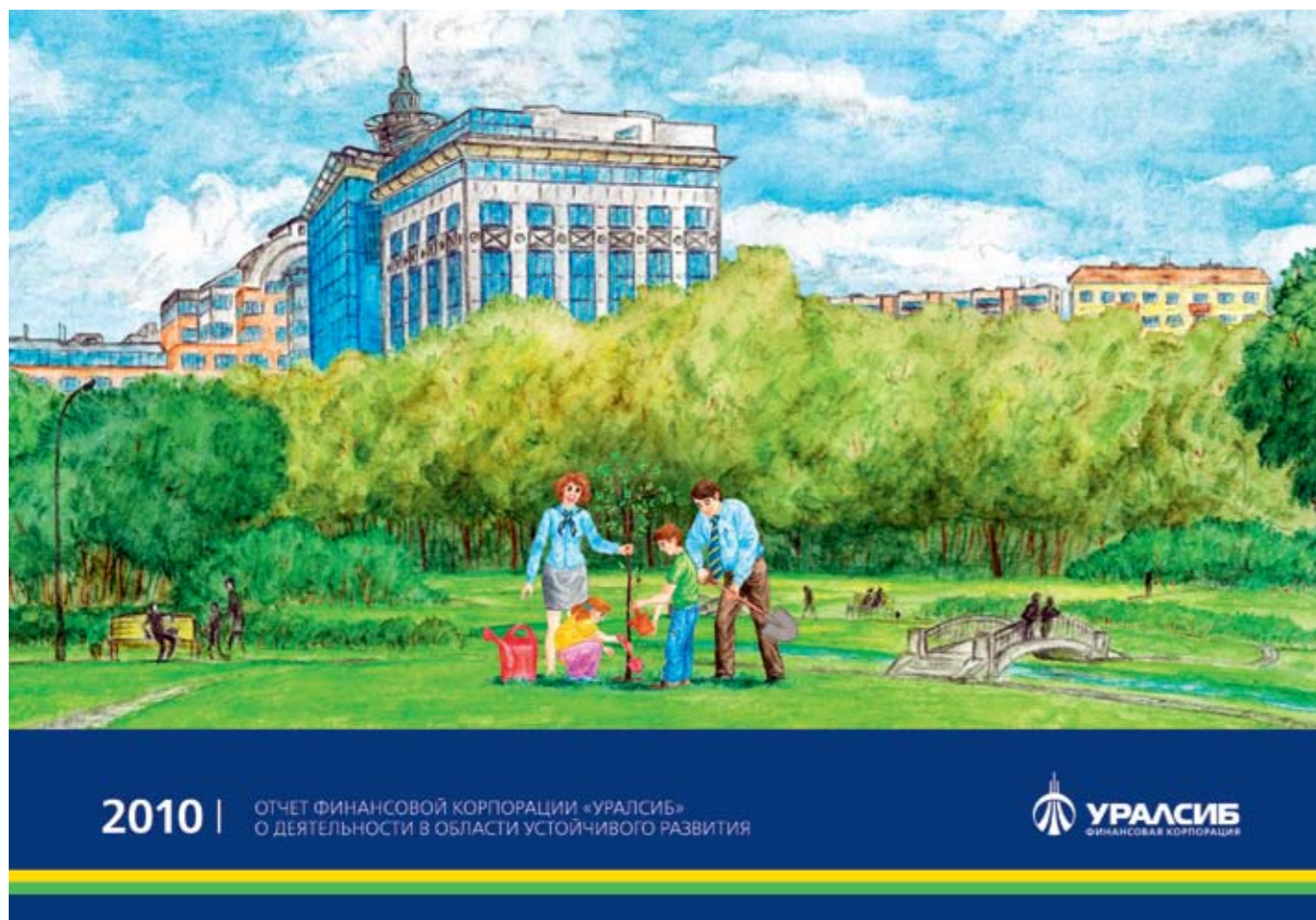
Зачем УРАЛСИБ обучает выпускников и предоставляет им возможности для стажировок? Ведь понятно, что не все из них потом остаются на работе в банке. В чем тогда смысл такого широкого охвата выпускников?

Реализуя данный проект, мы ставим перед собой две цели. Первая, социальная, заключается в снижении напряженности на рынке труда и содействии трудоустройству молодых специалистов без опыта работы. Эту задачу мы реализуем совместно с государством в рамках правительственной программы, направленной на снижение напряженности на рынке труда субъектов РФ. Вторая – это формирование кадрового резерва и развитие наставничества по различным бизнес-направлениям. Мы сами формируем среду, в которой живем и работаем. И если мы хотим, чтобы финансовый рынок был цивилизованным и инновационным, а персонал – высококвалифицированным, то должны приложить к этому усилия. Отчасти поэтому мы приглашаем на длительную стажировку молодых специалистов и инвестируем в них свое время и силы. А если мы помогли некоторым из них найти призвание и работу по душе, этому мы рады вдвойне. Это не только воспитание будущей смены, но и проявление высокой социальной ответственности нашей корпорации.

Все, о чем мы говорили сегодня, так или иначе идет от осознания каждым из нас своего предназначения и своей ответственности за все, что происходит в нашей жизни, в корпорации, в стране. ●

Марина Михайленко





Работа на благо

Финансовая корпорация «УРАЛСИБ» представила отчет о деятельности в области устойчивого развития за 2010 год. Корпорация – единственная в финансовом секторе, раскрывающая максимальное число показателей стандарта GRI.

Отчет включает существенные показатели из годового отчета корпорации (стандарт ФСФР) и консолидированной финансовой отчетности (стандарт МСФО). Раскрыты также нефинансовые показатели эффективности в области корпоративного управления, развития персонала и благотворительности. В общей сложности отчет содержит качественную и количественную информацию по 148 показателям эффективности. Об устойчивом развитии корпорации свидетельствуют цифры, упомянутые в документе. Так, активы ФК «УРАЛСИБ» по МСФО за прошлый год увеличились на 1,3% – с 436 млрд

рублей до 441 млрд рублей, средства клиентов на 1,4% – с 275 млрд рублей до 279 млрд рублей. В 2010 году ФК «УРАЛСИБ» повысила расходы на социальные проекты. Так, например, с 12 млн рублей до 30 млн рублей были увеличены затраты на организацию обучения сотрудников.

На реализацию внутренней социальной политики ФК «УРАЛСИБ»

направил в 2010 году 257 млн рублей. Больше половины работающих в УРАЛСИБе приобрелись к программам по ведению здорового образа жизни. Один из результатов программы – сокращение числа курящих сотрудников на 5%. Также корпорация потратила 538 млн рублей на развитие более 130 благотворительных проектов в 44 субъектах РФ.

Корпорация публикует уже шестой социальный отчет, что свидетельствует об устойчивости процесса нефинансовой отчетности и последовательности действий в отношении информационной открытости



Отчет отпечатан на бумаге, состоящей из волокон вторичной переработки



Методической основой для сбора и консолидации данных стала обновленная версия стандарта GRI – G3.1 (вступила в действие в 2011 году). Кроме этого международного стандарта, ставшего уже традиционным для нефинансовой отчетности УРАЛСИБа, при подготовке отчета учитывались нормы нового Руководства по социальной ответственности ISO 26 000, и Глобального договора ООН. В этом году при тиражировании отчета были впервые применены экологически безопасные материалы и технологии. Тираж отпечатан на бумаге, изготовленной из целлюлозы вторичной переработки на энергоэффективном оборудовании чернилами на водной основе. Достоверность данных, представленных в отчете, подтверждена многоуровневым внутренним аудитом. Кроме того, в связи с переходом на обновленную версию стандарта GRI G 3.1 отчет прошел сертификацию в компании разработчике стандарта – GRI.

Денис Антонов,
руководитель дирекции социальной отчетности



Руководитель департамента внешних коммуникаций банка «УРАЛСИБ» Александр Бархатов получает приз XIV Конкурса годовых отчетов объединенной биржи ММВБ и РТС

Есть награда!

Отчет ФК «УРАЛСИБ» о деятельности в области устойчивого развития за 2010 год получил высокую оценку экспертов XIV Конкурса годовых отчетов объединенной биржи ММВБ и РТС в номинации «Лучший отчет по корпоративной социальной ответственности и устойчивому развитию». В номинации участвовало девятнадцать компаний из различных секторов экономики: нефтедобывающего, металлургического, финансового, телекоммуникационного, потребительского и др. Отчет ФК «УРАЛСИБ» занял третье место.

При оценке представленных на конкурс социальных отчетов анализировались такие показатели, как отражение корпоративной миссии,

ценностей и стратегии, системы управления, ключевых результатов деятельности, показывающих вклад компании в устойчивое развитие общества по трем его составляющим (экономической, экологической, социальной), эффективность экологических и социальных программ. Еще один важный критерий – работа компании по выстраиванию системного взаимодействия с заинтересованными сторонами. Важную роль играли также качество представления информации, ясность изложения, инфографика. В жюри вошли представители объединенной биржи, информационных и новостных агентств, консалтинговых компаний, Министерства финансов РФ.

Эксклюзив

ЕЛЕНА ФЕОКТИСТОВА,

руководитель Центра корпоративной социальной ответственности и нефинансовой отчетности РСПП, член экспертной комиссии XIV Конкурса годовых отчетов ММВБ и РТС:



«Отмечая достоинства отчета в целом, следует обратить внимание на существенную для финансового сектора тему, которую хотелось бы увидеть представленной в следующих отчетах ФК «УРАЛСИБ» – позицию и действия корпорации в отношении социально ответственного инвестирования. Представители финансового сектора относятся к числу ключевых заинтересованных сторон любой компании и могут реально воздействовать на ее деловую практику, если в процессе принятия инвестиционных решений учитываются такие факторы, как качество управления, повышение прозрачности деятельности, экономическая эффективность в сочетании с социальной и экологической результативностью. Поскольку потенциал влияния финансового сектора является существенным, то значимой для общества становится позиция его представителей в отношении применения на практике принципов социально ответственного инвестирования как способа влияния на повышение социальной ответственности бизнеса. Желаем ФК «УРАЛСИБ» и в решении этой задачи занять лидирующие позиции».

«В жизни нужно сделать что-то важное»

Фрагменты интервью для нефинансового отчета за 2010 год члена совета директоров ФК «УРАЛСИБ», председателя комитета по стратегии и инвестициям при совете директоров Дениса Коробкова



Сегодня, в период восстановления экономики, устойчивость для многих компаний переходит из разряда теории в разряд бизнес-модели. Какое определение вы дали бы понятию «устойчивость»?

Инвесторы определяют устойчивость компании через коэффициент дисконтирования. Стоимость компании, отнесенная к прибыли, дает показатель, в котором учтены все риски компании. Чем выше риски, чем больше негативных влияний на компанию, тем меньше ее устойчивость, тем ниже ее стоимость. И напротив: компании, которые находятся в благоприятных условиях, стоят дороже. Очевидно, что на устойчивость бизнеса оказывают влияние и социальная стабильность в стране, и отсутствие финансовых, коммерческих, правовых рисков бизнеса, и лояльность клиентов, и здоровье сотрудников.

Какой показатель устойчивости используется в ФК «УРАЛСИБ»?

Управление интегральной устойчивостью бизнеса корпорации находится в центре внимания комитета по аудиту при совете директоров. Один из показателей, который комитет учитывает при оценке устойчивости, — узнаваемость бренда «УРАЛСИБ» как социально ответственного бизнеса. При этом мы обращаем основное внимание на тренд. Он определяет, насколько доброжелательнее стали к нам относиться люди. Их мнение о социальной значимости нашего бизнеса показывает, насколько мы стратегически устойчивы.

Как вписаны принципы корпоративной социальной ответственности в модель корпоративного управления УРАЛСИБа?

Отвечая на этот вопрос, я коснусь нашей модели стратегического планирования. В 2006 году в качестве его базовой технологии в ФК «УРАЛСИБ» была принята модель стратегических карт и система сбалансированных показателей Нортон — Каплана, в которой традиционно используются четыре стратегические перспективы: ресурсы, процессы, стейкхолдеры и результат. Конечным результатом деятельности в этих перспективах является финансовая прибыль. В 2010 году по инициативе совета директоров корпорации в этой

модели мы начали использовать пятую перспективу — «благородное». Это то, ради чего мы зарабатываем прибыль. Таким образом, этические принципы ведения бизнеса были поставлены выше прибыли, теперь они непосредственным образом влияют на стратегическое планирование ресурсов и процессов. Иногда компании реализуют социальные программы, чтобы увеличить свою стоимость или поднять прибыль. Мы стараемся изменить акценты: наша цель — зарабатывать прибыль, чтобы иметь возможность создавать и поддерживать социально ориентированные программы. И это именно та социальная модель бизнеса, которая дает людям более высокий мотив для развития.

Эффективность менеджера во многом зависит от того, ради чего он приходит на работу. В большинстве своем мы работаем ради денег, но в какой-то момент — как правило, в зрелом возрасте — начинаем понимать, что всех денег не заработаешь и в жизни нужно сделать что-то важное. Когда у тебя появляется возможность вместе с творчеством в сфере предпринимательства выполнять свою социальную миссию, это дает дополнительный импульс для развития. В УРАЛСИБе топ-менеджмент, совет директоров имеют более высокие мотивы деятельности, чем максимизация финансового результата.

УРАЛСИБ формирует новую модель предпринимательства?

Это покажет время. Мы пробуем найти опытным путем правильное направление. И не мы одни. Я думаю, в России у нас много единомышленников. В мире модель управления по ценности — уже почти мейнстрим менеджмента. Мы, возможно, используем отдельные инновации в инструментарии, но берем общепризнанные модели. Например, если вернуться к стратегическому планированию, то, используя перспективу «благородное» в модели сбалансированных показателей, мы более точно планируем и измеряем цели, ради которых работают корпорация и каждый ее сотрудник. Содержание этой перспективы со временем может измениться, но пока мы сформулировали для себя три ключевые области, входящие в нее. Первое — это персональное развитие сотрудников. Второе — это наши внутренние социальные программы, то, что мы делаем для коллектива в целом. И третье — это то, что мы делаем для общества, социальные программы для сограждан. В предпринимательском замысле эти перспективы заданы в форме специфических областей, чтобы все бизнес-подразделения могли наполнить их своим содержанием. Это всего лишь пример инноваций, которые позволяют на практике внедрить систему управления по ценности. ●

«Принимать риски надо осознанно»

Фрагменты интервью для нефинансового отчета за 2010 год вице-президента ФК «УРАЛСИБ», руководителя управления рисками и контроля Алексея Сазонова



Как вы оцениваете меры, которые предприняли регулирующие органы, чтобы избежать повторения масштабных экономических потрясений, связанных с экономическим кризисом?

После каждого кризиса следует общее усиление регуляторного режима — это на себе ощутили все. Такая реакция регуляторов вполне естественна и объяснима. Однако в этот раз регулирование было более осознанным. В России и до кризиса был достаточно жесткий надзор за банковской деятельностью, и, когда начались проблемы, правительство, Центральный банк, Министерство финансов пошли, скорее, не по формальному пути, а решили всерьез разобраться, почему все так случилось и что мы делали неправильно. Пожалуй, главное отличие заключается в том, что регуляторы инициировали равноправный диалог с финансовым сектором. Проходили постоянные встречи, семинары, обсуждения, дебаты, совместная работа над документами. Обсуждение некоторых проектов продолжается и сейчас, когда ситуация уже стабилизировалась и острой необходимости в выработке консолидированной позиции уже нет. Значит, стороны действительно заинтересованы в продолжении этого диалога.

Какие коррективы были внесены в 2010 году в стратегические цели риск-менеджмента УРАЛСИБа?

Мы строим стратегию риск-менеджмента на принципах, которые позволяют нам осознанно управлять своими рисками и принимать взвешенные решения. Каждая организация определяет для себя так называемый «аппетит к риску» — некий уровень риска, который она готова принять. Соответственно, задача риск-менеджмента — следить за тем, чтобы этот уровень риска не был превышен. С учетом уроков кризиса я

бы переформулировал классическую задачу риск-менеджмента «контролировать уровень риска при заданной доходности»: наша задача — принимать риски осознанно. Кризис ведь случился во многом из-за того, что инвесторы принимали риски, не до конца в них разобравшись, не до конца поняв их природу. Это как раз то, чего хочется избежать. То есть наша обновленная стратегия — стремиться к тому, чтобы перед тем как принимать какой-то риск, более глубоко понять его природу. Решение — готовы мы его принять или нет — будет зависеть от того, можем ли мы этим риском управлять.

Благодаря кризису у нас появился большой объем статистики и конкретных кейсов, связанных с дефолтами. Появилась возможность анализировать причины, почему заемщик не выполнил свои обязательства, а мы не полностью просчитали подобный риск. В этом смысле кризис позволил получить достаточный объем объективной информации, которую мы использовали для корректировки методики подготовки кредитных заключений. При этом повысилось качество оценки, а система стала более развернутой к клиенту.

Какие социальные риски учитывает корпорация?

Для меня социальные риски — это в первую очередь риски репутационные. На данном этапе нашего развития между ними можно поставить знак равенства, поскольку репутационные риски включают в себя социальные. Они связаны не только с нашей деятельностью в социальной сфере. Любая кредитная сделка несет в себе репутаци-

онный риск, и чтобы его взвесить, мы проводим многофакторную экспертную оценку, в которой участвуют различные профильные подразделения. Служба комплаенс, например, определяет, не противоречит ли сделка требованиям законодательства, может ли она вызвать какую-то негативную реакцию со стороны общества, клиента, регулятора. Репутационные риски, связанные с крупными социальными проектами, сейчас рассматриваются правлением, но в перспективе, с ростом объема социальных инвестиций корпорации, возможно, будет целесообразно создать специальный комитет, в рамках которого будет проводиться экспертиза рисков, связанных с социальными проектами корпорации.

Планирует ли банк «УРАЛСИБ» создать систему, учитывающую экологические риски инвестиционных проектов?

Сейчас банк разрабатывает новую кредитную политику. Мы будем фокусировать внимание на определенных отраслях, которые нас устраивают с точки зрения управляемости рисков. Углубляясь в отраслевой анализ, мы приближаемся к тому, чтобы внедрить систему выявления и управления экологическими рисками. Экологический риск для нас — это прежде всего риск на отрасль.

В новой кредитной политике будет раздел, касающийся оценки экологических рисков инвестиционных и кредитных сделок. И основная задача здесь будет заключаться в том, чтобы наработать практику экспертизы и интеграции этих результатов в систему принятия решений. ●



Плетите сети

Как повысить эффективность своего бизнеса? Национальная Факторинговая Компания начала использовать в своих маркетинговых коммуникациях социальные медиа.

КАК ЗАПОЛНИТЬ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ВАКУУМ

По запросу «факторинг» в разделе новостей одной из поисковых систем за неделю доступна следующая статистика: сообщений – 21, статей – 7, интервью – 1. По запросу «кредит»: сообщений – 4873, статей – 1328, интервью – 117. Однако факторинг – это не только кредитование под дебиторскую задолженность, но еще и комплекс услуг по оценке платежеспособности покупателей, по снижению рисковой нагрузки на бизнес, по построению и синхронизации товарно-денежных потоков компаний, предоставляющих своим клиентам отсрочку платежа и на условиях отсрочки закупающих товары у своих поставщиков. Получается, что упоминаний должно быть в разы больше, однако ситуация обратная.

И это одна из причин, почему многие российские компании лишаются возможности повышать эффективность своего бизнеса.

Несмотря на усилия некоторых факторов (специализированных факторинговых компаний и банковских факторинговых подразделений) по разрешению сложившейся ситуации потенциальные пользователи факторинговых услуг испытывают острую нехватку информации для принятия осознанного решения о начале работы по факторингу. И вопрос здесь не в рекламе, а в построении системных коммуникаций с представителями различных аудиторий – и с потенциальными клиентами, и с клиентами потенциальных клиентов, поскольку они также являются участниками факторингового обслуживания бизнеса. Причем эти си-

стемные коммуникации многоходовые и многоуровневые – срок принятия решения о начале работы по факторингу длится, как правило, от 3 до 6 месяцев, а в переговорный процесс оказываются вовлеченными до десяти человек: это генеральный директор, коммерческий директор, юристы, финансовая служба и т. д.

Представители СМИ при взаимодействии с игроками рынка факторинга апеллируют к тому, что отрасль не создает информационных поводов традиционно привлекательного масштаба – крупные сделки, отставки и назначения, слияния и поглощения и так далее. Получается замкнутый круг: нет информации – нет публикаций – нет информации.

Чтобы как-то заполнить информационный вакуум, Национальная Факто-

ринговая Компания в ноябре 2010 года приняла решение о создании блога, посвященного вопросам факторинга. Однако постепенно информационный ресурс превратился в многогранный проект.

До этого у большинства сотрудников не было ни малейшего представления о том, что такое блог, социальная сеть, но главное – как социальные медиа могут повлиять на бизнес. Сейчас ситуация изменилась. За последние месяцы каждый сотрудник и клиент НФК посетил блог компании около 15 раз, что зафиксировано счетчиками Google и LiveInternet. Многие зарегистрировались в Twitter и создали аккаунты в Facebook, чтобы иметь возможность разобраться, почему вокруг блогосферы и социальных сетей столько шума.

За время существования проекта был накоплен опыт, который в дальнейшем планируется применить при более тонкой настройке блога. Хорошо зная и понимая свою аудиторию и ее потребности, в НФК полагают, что блог компании, в отличие от классического блога, может выполнять и PR-функцию, и функцию продаж. Этот инструмент создает условия для правильного и адекватного восприятия бренда НФК, продуктовой линейки компании, ее миссии, целей и задач.

Точно в цель



Источник: НФК

НФК запланировала сохранить текущие показатели по количеству целевых переходов, глубине просмотра и среднему пребыванию на блоге

И СНОВА ПЕРВЫЕ

НФК, будучи лидером рынка, оказалась первой и в освоении нового маркетингового инструмента. Когда стартовал блог iFactoring.ru, мало кто из представителей отрасли серьезно отреагировал на этот шаг. Но теперь коллеги признают позитивное влияние блога как на российский факторинг, так и на сотрудников компаний – участников рынка. Люди поверили, что факторинг и рынок финансовых услуг способны развиваться не только по инерции, за счет классических каналов рекламы и PR. Число поклонников странички НФК на Facebook постоянно пополняется представителями банков, оказывающих услуги факторинга, – например, совсем недавно присоединились коллеги из «Альфа-банка» и банка Unicredit.

Существует ли специфика в работе с социальными медиа для факторинговых компаний? В НФК убеждены, что да.

ВО-ПЕРВЫХ, из-за отсутствия квалифицированных специалистов в области Social Media в факторинге нецелесообразно прибегать к помощи какого-либо агентства или подрядчика для администрирования проекта, что включает написание статей, размещение ссылок, работу с комментариями. По результатам тестового периода, который длился три месяца, НФК была вынуждена отказаться от услуг подрядчика, который обеспечивал запуск проекта. Дальнейшие переговоры с рядом агентств привели к выводу, что важно в первую очередь разбираться в вопросах факторинга, а не в том, как организовать игру или конкурс с «факторинговыми» подарками. Как оказалось, по-прежнему мало кто из специалистов в области Social Media представляет себе, как монетизировать ресурс.

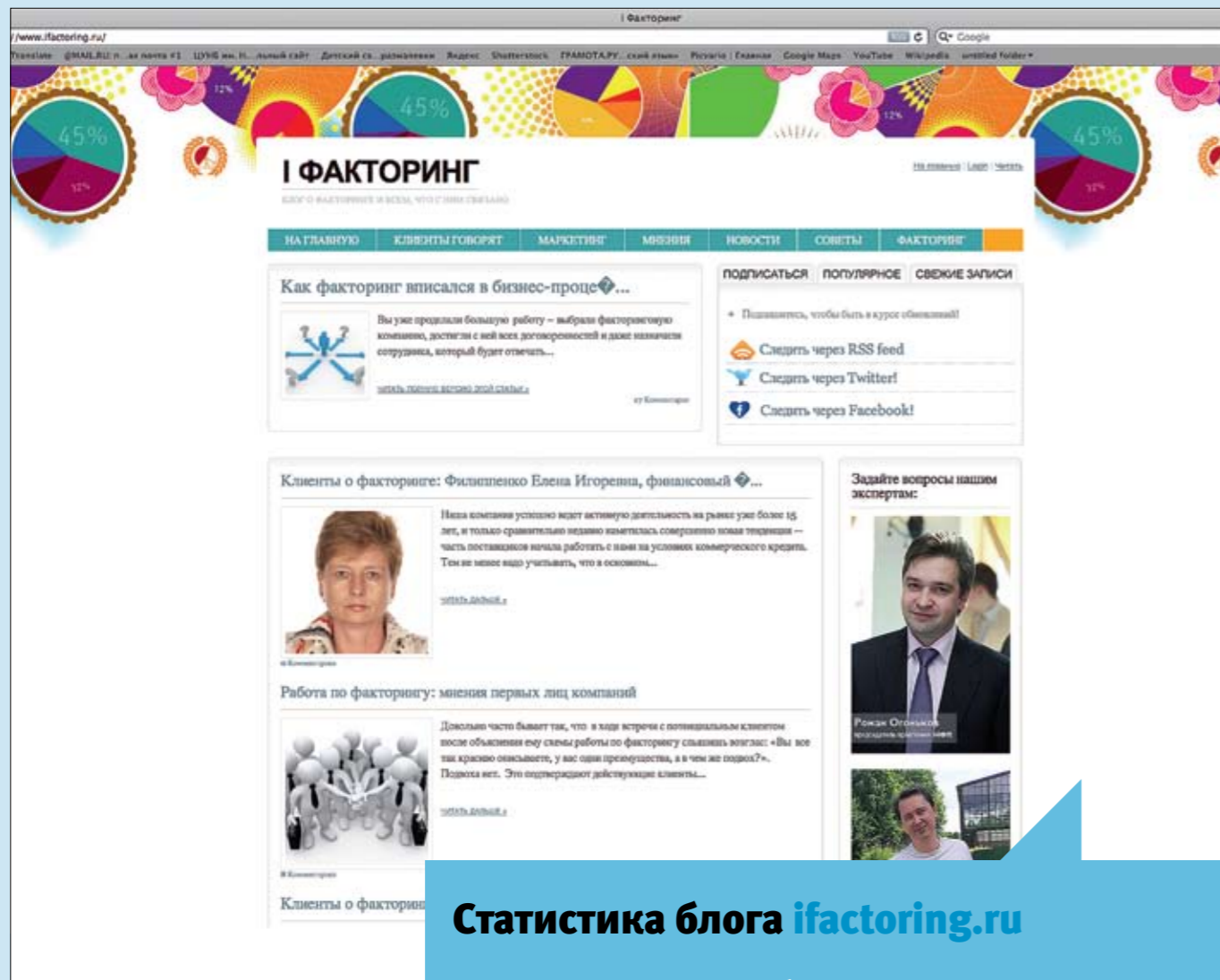
ВО-ВТОРЫХ, НФК пересмотрела характер публикаций в блоге. Когда проект стартовал, увлеклись

отраслевыми вопросами и зашли в тупик – о перспективах, специфике и проблемах отрасли пишут традиционные СМИ, но клиенту нужна совсем другая информация: как выбрать фактора и не ошибиться, как быстро начать получать факторинговые услуги, почему факторинговые компании устанавливают лимиты на покупателей, а не на самих клиентов и т. д. Сегодня у НФК есть контент-план до середины 2012 года с учетом того, что каждую неделю компания обеспечивает не менее двух публикаций – это может быть статья, кейс или отзыв клиента.

В-ТРЕТЬИХ, появилось понимание, что не следует ожидать большого количества комментариев. Естественно, Social Media предполагают публикации «с перчиком», острые и провокационные, которые провоцируют на быструю и порой не очень адекватную реакцию читателей. Однако политика НФК в отношении коммуникаций не предполагает публикаций, которые часто используются для подогрева интереса пользователей на других ресурсах.

НФК запланировала сохранить текущие показатели по количеству целевых переходов, глубине просмотра и среднему пребыванию на блоге. Кроме того, компания рассчитывает увеличить список ресурсов, с которых осуществляются целевые переходы, с 16 до 36 площадок (под целевыми понимаются те площадки, на которых потенциально «обитают» представители тех или иных целевых аудиторий НФК). Еще одна важная задача в блогосфере – обеспечить попадание ресурса по поисковым запросам в топ-10 поисковой выдачи на Google.

НФК понимает, что для развития отрасли в целом и компании в частности критически важно создавать динамичный, регулярно пополняемый пользовательский контент, что невозможно сделать только с помощью основного сайта (www.factoring.ru). В информационном поле очень мало материалов о факторинге, но в избытке – публикации об отрасли. НФК ставит для себя задачу в течение 2012 года переломить этот тренд,



Статистика блога ifactoring.ru

Количество записей – **86**

Количество комментариев – **988**

Количество посещений – **223 926**

Количество просмотров страниц – **275 555**

Среднее количество просмотренных страниц за посещение – **1,23**

Среднее время пребывания на странице блога – **00:01:20**

Количество посетителей – **94 605**

Ключевые слова/словосочетания, по которым переходили на блог из поисковых систем: банки, факторинг, история факторинга в России, факторинг судебная практика, финансовая логистика, блог о факторинге, конфиденциальный факторинг в России, факторинг в Великобритании, ifactoring, клиенты факторинга, судебная практика по факторингу, международная ассоциация факторинга, Огоньков интервью, отзывы о факторинге, лимит факторинга, факторинг в Англии, андеррайтинг, НФК

поскольку информация об отрасли не позволяет потенциальным клиентам делать выводы о возможности и/или необходимости развития сотрудничества с факторинговыми компаниями и использования факторинга и решений финансовой логистики.

В НФК убеждены, что в ближайший год блог станет еще более популярным и важным ресурсом. При условии ежедневного, планомерного развития блог сможет превратиться из узкого информационного фактора влияния в инструмент донесения корпоративной воли до рынка, журналистов, блогосферы, поскольку он дает сотрудникам и потенциальным клиентам компании ответы на все необходимые вопросы и подтверждает безупречную репутацию компании. ●

Дарья Николаевская,
директор дирекции маркетинга
Национальной Факторинговой Компании

Кредиты для бизнеса

- ✓ конкурентные процентные ставки
- ✓ отсутствие скрытых комиссий и платежей
- ✓ гибкий подход к залоговому обеспечению
- ✓ индивидуальные условия погашения
- ✓ персональный кредитный менеджер

www.bankuralsib.ru



Перспективы-2012: будет очень интересно

Одно можно сказать с уверенностью: скучать вряд ли придется. Очень мощные разнонаправленные факторы будут влиять на рынок, и в течение года произойдет много интересных событий.

Поведение участников рынка на редкость единообразно. Это и приводит к резким колебаниям котировок: сегодня все толпой бегут продавать, а завтра – откупать обратно. Взаимная корреляция составляющих индекса S&P 500 приблизилась к единице, чего не было никогда в истории рынка. На редкость сильно коррелируют между собой и разные классы активов. Выбор момента для входа в рынок становится абсолютно определяющим фактором доходности портфеля. Сильные колебания котировок наверняка создадут приличное количество таких моментов в течение следующего года.

КОГДА БАНКАМ ПЛОХО, И ЭКОНОМИКЕ НЕЗДОРОВИТСЯ

С одной стороны, экономики большинства развитых стран балансируют на грани спада. А некоторые – уже и за гранью. Повышение налогов и сокращение госрасходов, вероятно, окончательно загонят их в минус в 2012 году. Большинство европейских банков – фактически банкроты, и Центробанк Европы – в первую очередь. Старшее население США, Европы и Японии все больше предпочитает консервативные инвестиции, а пенсионные фонды не могут больше рисковать, поскольку их обязательства уже сильно превышают активы. С другой – краткосрочное финансирование в долларах и евро становится практически бесплатным, и доходность тех самых консервативных инструментов также приближается к нулю. Соотношение же стоимости акций к прибыли эмитентов стало таким же низким, как в кризисные месяцы весны 2009 года. На середину ноября индекс РТС соответствует уровню апреля 2006 года, когда нефть стоила

вдвое дешевле, а кредиты обходились дороже. Западные инвестфонды и корпорации держат триллионные запасы кэша, которые могут быть использованы для инвестиций и поглощений, поддерживающих котировки акций. В течение года инвесторы будут метаться от паники вокруг экономического спада

Соотношение стоимости акций к прибыли эмитентов стало таким же низким, как в кризисные месяцы весны 2009 года

и европейских долгов к оптимизму, вызванному очередными антикризисными планами и вливаниями ликвидности от центробанков. Несколько крупных европейских банков наверняка придется спасать за счет госбюджетов,

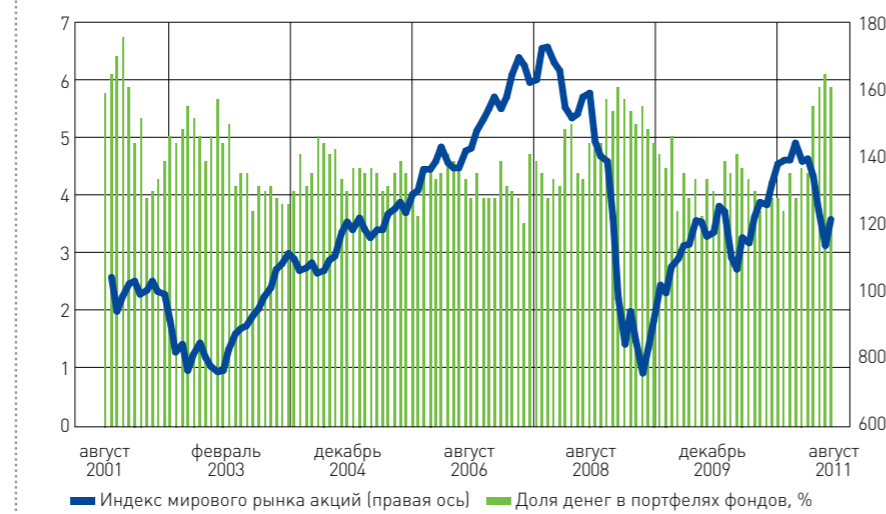
что приведет к снижению кредитных рейтингов Франции, Италии и Испании. Вполне вероятно, что еще раз понизят и рейтинг США, поскольку власти этой страны демонстрируют хроническую неготовность сокращать огромный дефицит госбюджета. В ответ на приступы рыночной паники ФРС, ЕЦБ, центробанки Японии и Англии станут скупать все больше гособлигаций, а возможно, прибегнут даже к каким-то нетрадиционным мерам поддержки финансовой системы.

КУДЕСНИКИ ПЕЧАТНОГО СТАНКА

Из интересных событий можно выделить выборы в целом ряде ключевых стран. В той или иной форме через смену власти могут пройти США, Франция, Китай, Мексика и Турция. В России пройдут выборы президента, сформируется новая Дума. Правительства Италии и Испании поменяются еще в теку-

Рисунок 1

КРЕДИТНЫЙ КРИЗИС ВЕДЕТ ЕВРОЗОНУ К РЕЦЕССИИ



щем году, но эффект от этих перемен по большей части проявится в следующем. От своевременной и эффективной реакции властей на кризисные явления будут очень сильно зависеть и состояние экономики, и динамика рынков. Поэтому и результаты выборов, и связанные с ними действия политиков могут периодически вызывать весьма заметную реакцию инвесторов.

Пока волатильность остается высокой, трудно ожидать большого притока долгосрочного капитала на фондовые рынки. Однако и от обвала их будут удерживать дешевые деньги, напечатанные центробанками, привлекающие уровни оценки плюс выкупы акций со стороны самих эмитентов. Поэтому наиболее вероятным сценарием являются размашистые колебания от плюс 35% до минус 35% от закрытия 2011 года, без устойчивой тенденции к росту или падению.

Главной задачей инвестора в 2012 году будет не поддаться всеобщей панике в критические моменты, когда страх становится особенно заразительным

ДЕШЕВЛЕ – ТОЛЬКО ДАРОМ

Кроме входа в рынок у нижней границы коридора и фиксации прибыли – ближе к верхней, можно хорошо заработать и на выборе отдельных секторов. Акции большинства нефтяных и энергетических компаний настолько дешевы, что могут серьезно расти даже при отсутствии выраженного восходящего тренда на рынке в целом. «ЛУКОЙЛ» и «Газпром нефть» торгуются по соотношению цена/прибыль на уровне 3,5. Ставка дивидендной доходности по акциям ТНК-ВР и привилегированным бумагам «Сургутнефтегаза» превышает 10% – лучше, чем у большинства облигаций и депозитов. Акции генерирующих и сетевых компаний оценены в 3–5 раз дешевле восстановительной стоимости активов и с 2–3-кратным дисконтом к зарубежным аналогам по коэффициенту EV/EBITDA. Думаю,

Рисунок 2

ЦЕНТРОБАНКИ ПОДДЕРЖИВАЮТ РЫНОК ВЛИВАНИЯМИ ЛИКВИДНОСТИ

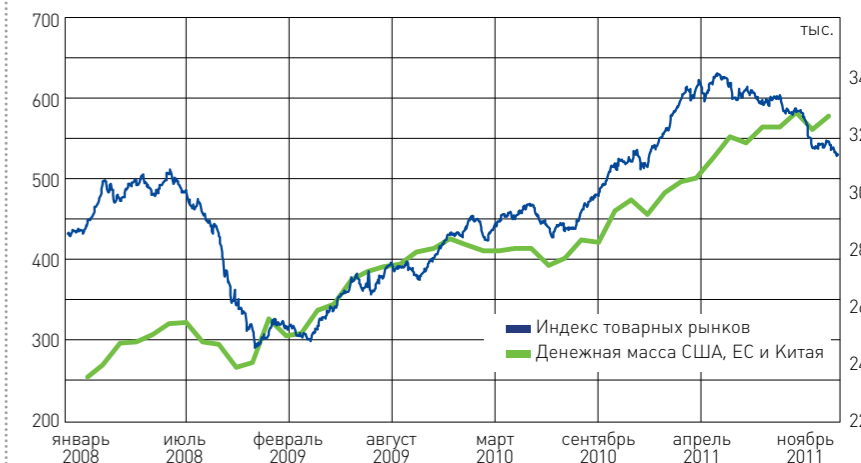


Рисунок 3

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ АКЦИЙ БЛИЗКИ К КРИЗИСНЫМ МИНИМУМАМ



что в фондах «УРАЛСИБ Энергетическая перспектива» и «УРАЛСИБ Нефть и Газ» мы сможем заработать для пайщиков в 2012 году больше 25%.

Главной задачей инвестора в 2012 году будет не поддаться всеобщей панике в критические моменты, когда страх становится особенно заразительным. Фиксировать прибыль по-

сле восстановления от паники обычно гораздо проще. Так пожелаем друг другу в новом году сохранять спокойствие и зарабатывать на чужом страхе. ●

Александр Головцов,
начальник управления
аналитических исследований
УК «УРАЛСИБ»

Целься в звезду – и попадешь в гору

Сотрудники банка «УРАЛСИБ», брат и сестра Максим и Надежда Максины, – не только коллеги и близкие родственники, но и единомышленники. Вместе поступив в Московскую международную высшую школу бизнеса «МИРБИС» на программу MBA, они уже вышли на финишную прямую и готовятся весной защитить диплом. За время обучения они обрели теоретические и практические знания, помогающие им в работе в банке, установили крепкие связи с одноклассниками – менеджерами со всех концов России, а Максим даже встретил в группе свою будущую жену.

Надежда и Максим Максины – молодые, но опытные сотрудники УРАЛСИБа. Максим начал в дирекции протокольных мероприятий, а сейчас работает в департаменте по инвестициям в недвижимость. На его плечи ложится всестороннее обеспечение проекта – от документального сопровождения до контроля над его ходом. Его сестра Надежда – настоящий ветеран УРАЛСИБа, в 2012 году исполняется десять лет ее работы в банке. Юрист-криминалог по образованию, она успела поработать в нескольких департаментах, а сейчас руководит дирекцией «Стиль жизни» банка УРАЛСИБ | Банк 121 – это подразделение, которое предоставляет клиентам нефинансовые услуги: помощь в сделках с недвижимостью, организации обучения детей за рубежом, сборе коллекции антиквариата или инвестировании в произведения искусства.

Уже третий год брат с сестрой учатся в МИРБИС на MBA, на факультете «Стратегический менеджмент и предпринимательство».

– Это отделение, куда идут люди, которые метят высоко? – спрашиваем Максима.

– Конечно, – улыбается он. – Целься в звезду – и попадешь в гору.

– Получается?

– Пока все идет по плану, – загадочно отвечает он.

В МИРБИС Надежда и Максим поступили одновременно, сидят за одной партой. По семейной традиции, они многое делают сообща – учатся, работают, строят планы на будущее... Друг

о друге они отзываются с неподдельной теплотой и юмором. Спрашиваем, всегда ли их объединяла такая тесная дружба.

– Брат младше меня на десять лет. У меня из-за него практически не было отрочества! – театрально жалуется Надежда.

– А у меня из-за сестры в детстве были две мамы, – парирует Максим.

– Да, я ему была как вторая мама, – подтверждает сестра.

– И в детстве это был, разумеется, жесткий контроль! – не уступает брат.

– А если всерьез, наши отношения давно изменились, – говорит Надежда. – Мы не просто брат и сестра – мы очень близкие люди, близкие друзья.

МИРБИС молодые люди выбрали после тщательного анализа. «У меня был выбор между вторым образованием, аспирантурой и специализированным бизнес-образованием, – рассказывает Максим. – Поскольку первое образование показалось мне далеким от практики, на сей раз захотелось какой-то конкретики, и я начал искать бизнес-школу. Еще в процессе выбора я, изучая всевозможные рейтинги, посмотрелся к МИРБИС, а потом оказалось, что это – еще и дружественная структура! И это сыграло не последнюю роль в моем выборе». Надежда говорит: «Когда Максим защитил диплом на факультете экономики и менеджмента

МАИ, он пришел домой и сказал: «Вот и все. И что же я буду делать? Я так привык учиться!». И вся семья ответила: «Иди учись дальше». А я ему предложила: «Иди в МИРБИС». Он денек подумал и говорит: «А пойдём вместе?». И я решила – почему бы и нет?»

Учатся молодые люди по модульной системе – каждые четыре-пять месяцев начинается двухнедельный модуль, когда студенты проводят в аудитории с 9.00 до 19.00 каждый день, кроме воскресенья. После этого наступает период самостоятельных занятий, но это вовсе не означает паузы в обучении. «Для работы в этот период у нас есть виртуальный класс, – рассказывает Надежда. – Это достижение МИРБИС, которым они по праву гордятся. Работа в этом классе подразумевает, что мы выполняем задания в электронном виде и вывешиваем их в определенные отсеки виртуального класса в заданный срок. Если мы этого не делаем, то не получаем баллов. Задания проверяют, а если есть какие-то замечания, то мы вносим исправления и выкладываем еще раз, – это непрерывный процесс обучения». «Эти четыре месяца мы все равно не можем отвлечься от учебного процесса, – вторит ей Максим, – каждую неделю мы что-то делаем, жестко соблюдаем сроки. Этот виртуальный класс заставляет непрерывно учиться!»

Основная отличительная черта образования МИРБИС, которую Надежда и Максим выделяют независимо друг от друга, – его строго практический характер





Дирекция «Стиль жизни» банка УРАЛСИБ | Банк 121, которой руководит Надежда Максина, предоставляет клиентам нефинансовые услуги: от помощи в сделках с недвижимостью до инвестирования в произведения искусства



Учиться Максиму и Надежде не просто. «Я на два года об отпусках уже забыл», – говорит Максим. Надежде вдвойне тяжело: семья и пятилетний ребенок требуют внимания, и ей приходится идти на немалые жертвы для того, чтобы совмещать семью, учебу и работу. На счастье, за десять лет, отработанных в УРАЛСИБе, у Надежды накопились дни неиспользованного отпуска, и она их понемногу расходует на учебу.

ЧЕМУ УЧАТ В ШКОЛЕ

Однако образование, которое получают Максимины, стоит потраченных усилий. Отдачу молодые люди почувствовали очень быстро, задолго до формального завершения обучения.

«Во-первых, у меня появилось понимание необходимых в работе бизнес-процессов, – объясняет Максим Максими. – В МИРБИС дают знания о том, как должна работать структура, какие у нее есть цепочки развития, как разные структуры должны взаимодействовать между собой, как строить бизнес». Максим говорит, что теперь понимает, как работает вся структура банка, а не только то, что попадает в поле его должностных обязанностей. «Во-вторых, – продолжает молодой менеджер, – в программе МИРБИС есть очень сильная психологическая составляющая. Так, нас учат правильно

Образование, которое получают Максимины, стоит потраченных усилий. Отдачу молодые люди почувствовали задолго до формального завершения обучения

себя вести с руководством: где разумно надавить, где стоит промолчать, и это работает! Обучают приемам, как отдать распоряжение, чтобы его выполнили, или как правильно построить беседу с руководителем, чтобы четко понять его желания и чтобы его устроил конечный результат проделанной работы».

Для Надежды же, как действующего руководителя сложившегося коллектива, актуальны прикладные управленческие решения. «МВА – это управленческое образование, поэтому всякую точную дисциплину – например маркетинг – нам преподают не с точки зрения ее функциональной составляющей, а с точки зрения управления этим процессом, – рассказывает Надежда. – Нас учат, как правильно организовать управление коллективом, чтобы в каждом сегменте все работало на сто процентов. Это не значит, что ты сам должен разбираться на сто процентов в маркетинге, экономике, финансах, – нет, ты в первую очередь должен уметь организовать работу так, чтобы она шла без сбоев и максимально эффективно».

И Максим, и Надежда отмечают, что многое в программе МИРБИС посвя-

щено мотивации персонала. «И знаете, денежная мотивация работает отнюдь не всегда, – делится Надежда. – Она, безусловно, тоже должна присутствовать, но наступает момент, когда деньги уже не мотивируют людей, и нужно изыскивать другие пути».

Основная отличительная черта образования МИРБИС, которую Надежда и Максим выделяют независимо друг от друга, – его строго практический характер. «В МИРБИС преподают в основном практики – во всяком случае, в моей специализации, – говорит Максим. – Они все иллюстрируют четкими примерами, почерпнутыми из опыта либо своего бизнеса, либо тех бизнесов, которые они консультируют. Они не засыпают терминами или бесконечными формулами. Теория, конечно, тоже преподается, но только в действительно необходимых объемах». Центральная роль в трансляции практического опыта, конечно, по праву принадлежит харизматичным и эрудированным преподавателям МИРБИС. «Александр Николаевич Сазанович, декан нашего факультета, – это просто звезда МИРБИС, его



«Группа у нас очень сплоченная, люди подобрались дружелюбные, с ними интересно общаться»



Учатся Максимины по модульной системе – каждые четыре-пять месяцев начинается двухнедельный модуль: с 9.00 до 19.00 каждый день, кроме воскресенья

Наш работодатель все время напоминает, что нельзя стоять на месте, нужно развиваться и как профессионал, и как личность

невозможно не выделить», – говорит Надежда. Максим очень ценит уроки Александра Сергеева, уделявшего очень много внимания психологии и объяснявшего на практике, как нужно поступать в разных ситуациях. Эффективность его приемов просто потрясающая, отмечает Максим. «Оба эти преподавателя, – добавляет Надежда, – умеют говорить об очень сложных вещах очень простыми словами. Легким, доступным слогом они объясняют процессы настолько глубокие, что даже прочитав очень серьезную книгу, сразу их не понять».

Обучение помогает осмыслить себя, свои устремления, отмечают Максим и Надежда. Так, Максиму МИРБИС помог самоопределиваться, сменить рабо-

чую специализацию. «Я был в совершенно другой структуре – в дирекции по обеспечению протокольных мероприятий, но, проучившись около года, понял, что мне нужно что-то изменить, освоить другую область деятельности, – говорит он. – И МИРБИС мне в этом помог. Я коренным образом сменил специализацию и перешел в департамент инвестиций в недвижимость».

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР

За образование Надя и Максим платят сами, но, как и все сотрудники УРАЛСИБа и других компаний-партнеров МИРБИС, пользуются скидкой на обучение в размере 19,9%. «Это очень серьезный бонус, – говорит Надежда. – Плюс мы встречаем очень

любящее отношение со стороны руководства к тому, что каждые четыре месяца берем отпуск за свой счет в определенное время, которое никак нельзя изменить».

Вместе с Максимиными искусству управления на международном уровне обучаются еще около 15 человек – в основном представители регионов, ведь обычно модульную систему обучения предпочитают люди, живущие далеко от Москвы, чтобы иметь возможность сдать сессию в один приезд и дальше обучаться дистанционно. Большинство одногруппников Надя и Максима – менеджеры высокого уровня: директора заводов, производственных предприятий. «Группа у нас очень сплоченная, люди подобрались дружелюбные, с ними интересно общаться, – говорит Максим. – Мы постоянно переписываемся по почте, рады видеть друг друга на сессии и понимаем, что теперь во всех уголках страны у нас есть знакомые, которые, если позвонишь и спросишь: «Можно в гости?» – всегда примут».

Максим нашел в своей группе будущую жену. С Юлией, директором по рекламе издательского дома «Манн, Иванов и Фербер», Максим познакомился в МИРБИС. Сейчас молодые люди готовятся к свадьбе, которую собираются сыграть весной.

– Как же вы за одной партой с сестрой сидите, когда рядом невеста? – в шутку спрашиваем мы.

– Уже не сидим, – смеется Надежда. – Когда определился с выбором, он меня покинул.

Разумеется, начало семейной жизни Максим не рассматривает как повод останавливаться в саморазвитии – скорее наоборот. Он намерен продолжать учиться. «Дальше у нас языки идут», – говорит Максим. «Мы дали себе клятвенное обещание, что после того, как окончим МИРБИС, в совершенстве выучим язык, – объясняет Надежда. – Английский как минимум».

За возможность постоянного совершенствования и развития молодые люди во многом признательны УРАЛСИБу. «Банк «УРАЛСИБ» – очень хорошее место работы, – говорит Надежда. – Наш работодатель все время напоминает, что нельзя стоять на месте, нужно развиваться и как профессионал, и как личность. И, что важно, дает своим сотрудникам возможность делать это. В рамках УРАЛСИБа можно развиваться бесконечно».

Наталья Семашко



Лучшие сотрудники фронт-офиса

В Москве состоялся общекорпоративный финал конкурса «Лучший сотрудник фронт-офиса». Экспертная комиссия под председательством заместителя председателя правления банка «УРАЛСИБ» Ильи Филатова оценивала профессионализм и мастерство финалистов, их умение вести себя как в рабочих, так и в нестандартных ситуациях.

Путь к финалу для участников начался еще весной 2011 года, когда проводилась всесторонняя оценка деятельности сотрудников фронт-офиса. На первом этапе желающие участвовать в конкурсе направляли координаторам заявления и проходили строгий отбор. Затем будущих конкурсантов оценивали не только их непосредственные руководители и коллеги, но и представители управления организации клиентского обслуживания и внедрения банковских стандартов. Самая серьезная

конкуренция за участие в региональном финале была среди сотрудников Приволжской региональной дирекции. Всего же оценку прошли свыше 270 сотрудников фронт-офиса.

В августе – сентябре этого года во всех региональных дирекциях прошли региональные финалы. В игре «Сильное звено» претенденты на звание лучших не только показали свое знание продуктов и услуг банка, с которыми они работают каждый день, но и ответили на вопросы о корпоративной культуре и традициях. Даже в стрессовой ситуации сотрудники

смогли назвать, какому документу в корпорации присвоен первый порядковый номер, перечислить корпоративные точки опоры и вспомнить название ежегодного футбольного турнира, в котором традиционно побеждает команда «УРАЛСИБ» (подробнее о футбольном турнире читайте на стр. 48). Потом – еще несколько конкурсов, которых как раз хватило для того, чтобы выбрать лидеров в пяти номинациях. Именно этим победителям предстояло защищать честь региона на общекорпоративном финале.



Жюри предстоял нелегкий выбор



На конкурс съехались участники со всей России

Оксана Шумилова, старший менеджер группы организации продаж малому бизнесу филиала ОАО «УРАЛСИБ» в Кургане, Уральская региональная дирекция, – лучший сотрудник по работе с клиентами малого бизнеса

В Москве конкурсная борьба развернулась в пяти традиционных и четырех дополнительных номинациях, которые стали бонусом для финалистов. «Мы видим в этом зале наших лучших сотрудников фронт-офиса. Желаю вам сегодня быть самими собой: активными, знающими, клиентоориентированными – это и есть залог успеха», – отметил, открывая конкурс, Илья Филатов. В первой половине дня участники конкурса представили личные презентации и обменялись опытом работы, акцентируя внимание на инновационных и креативных подходах, а также показали свое знание продуктов банка «УРАЛСИБ», командность, стратегическое мышление и умение работать с клиентами. Во второй половине дня финалисты в группах обсудили выступления друг друга, получили обратную связь от экспертной комиссии, что помогло сформировать им индивидуальные планы развития.

На торжественной церемонии награждения члены конкурсной комиссии поздравили всех финалистов, отметив их настрой на победу, горящие глаза, командный дух и красивую игру. •

Ксения Веслинская



Виктория Нагаева, руководитель группы обслуживания юридических лиц отделения «Черемушки», Московская региональная дирекция, – лучший сотрудник по обслуживанию юридических лиц



Евгений Ласый, директор по работе с корпоративными клиентами по Орловской области, Центральная региональная дирекция – лучший сотрудник по работе с клиентами корпоративного бизнеса



Оксана Родионова, старший бухгалтер-операционист группы операционного обслуживания физических лиц дополнительного офиса отделения «Посадское», Уральская региональная дирекция победила в дополнительной номинации «За лучшую идею»

«УРАЛСИБ» вновь стал чемпионом



Футбольная команда «УРАЛСИБ» выиграла Кубок Лиги РТС. В «финале четырех» «УРАЛСИБ» обыграла таких грозных соперников, как команды «ЮниКредит Секьюритиз», «Регион» и «Прогресс Капитал». О том, как это было, рассказал капитан команды, руководитель дирекции регистрации клиентов «УРАЛСИБ Кэпитал» Валерий Драгун.

сидел на скамейке запасных во время финальной игры и поэтому меньше устал. И ребята не подвели: Антон Тарабрин, Алексей Певцов, Денис Серегин, Александр Сидоров и Павел Сиволапов уверенно поразили цель! На финальном матче наша команда играла практически в полном основном составе, не смог помочь нам только Максим Анисимов, находившийся в командировке. Героями встречи стали вратарь Сергей Герарков и нападающий Павел Сиволапов, забивший решающий пенальти и один из голов в матче. Как всегда, был очень активен Максим Панин, который дважды стал автором голевых передач.

За прошедший год футбольная команда ФК «УРАЛСИБ», кроме этой победы, стала победителем турнира, посвященного памяти погибшего зампреда Центробанка России Андрея Козлова, и бронзовым призером Кубка «20 лет газеты «Спорт-Экспресс». Сейчас в футбольной команде «УРАЛСИБ» собраны отличные ребята, хорошие сотрудники и футболисты. Они приносят пользу компании на рабочем месте и защищают честь УРАЛСИБа на соревнованиях. Я хотел бы, чтобы наша команда в таком виде существовала как можно дольше, чтобы в нее приходили новые классные игроки во славу футбола и УРАЛСИБа!

Вся наша команда выражает благодарность руководству корпорации за моральную, материальную и организационную поддержку на протяжении всего сезона. ●

завершить победой последний матч против команды «Финам» и стать победителем регулярного чемпионата. Мы заняли второе место, отстав от команды «ЮниКредит Секьюритиз» всего на одно очко. Этот факт еще больше сплотил и по-спортивному разозлил нашу команду в Кубке Лиги РТС. Как итог, пусть нелегко, но мы дошли до финала, обыграв по ходу команды РТС (4:3), «Церих» (5:1), «Прогресс Капитал» (1:1, по пенальти 5:4).

В финале нам предстояло сыграть с «ЮниКредит Секьюритиз» – самой титулованной командой Лиги РТС, победителем регулярного чемпионата. Большую часть матча соперники играли на равных, хотя по ходу матча нам пришлось и отыгрываться. Сравнив счет (1:1), мы забили второй мяч, и казалось, что победа не уйдет от нас. Но, как это часто бывает в спорте, потеряв на минуту концентрацию, мы позволили сопернику отыграться.

Серия пенальти позволила максимально продлить футбольный праздник. Мы решили, что пенальти будут пробивать те, кто больше времени



Футбольная команда «УРАЛСИБ» была создана в 1999 году, и первым тогда большим турниром для нее стала как раз Лига РТС. И сейчас этот турнир остается главным событием года для всех футбольных коллективов фондового рынка. Лига РТС ежегодно проводится на полях «Лужников» с мая по октябрь и включает в себя два этапа – чемпионат и Кубок. На первом этапе все шестнадцать команд проводят по 15 матчей, играя друг с другом. Второй этап – Кубок Лиги. Эти игры проходят по олимпийской системе – на вылет. Первая команда встречается с последней и так далее. Победителем Лиги РТС становится обладатель Кубка.

В прошедшем сезоне мы хотели сделать золотой дубль – победить и в чемпионате, и в Кубке. Мы неплохо стартовали и долгое время были на первом месте. Однако турнир проводится в летнее время – время отпусков, и сыграть все игры самым боевым составом мы не смогли. Именно этот факт в итоге и не позволил нашей команде

Неделя на годы



В конце октября в коллективах УРАЛСИБа впервые прошла Неделя здоровья. Пять самых спортивных сотрудников Финансовой корпорации «УРАЛСИБ» и три ее самых «здоровых» подразделения получили премии по 50 тыс. рублей.



Каждый день Недели имел свой девиз. Понедельник прошел под лозунгом «Встань со своего кресла» – в тот день сотрудники дважды делали десятиминутную зарядку. Девиз среды – «Овощи и фрукты пять раз в день» – напомнил сотрудникам корпорации, что ежедневно следует употреблять не менее 400 граммов свежих овощей и фруктов. Рабочая неделя завершилась под девизом «Оценка тренированности»: все желающие смогли принять участие в лестничных пробах – после подъема на несколько пролетов лестницы у сотрудников измерялось давление и пульс. Помимо призов по 50 тыс. рублей, были вручены поощрительные премии по 4 тыс. рублей. В акции приняли участие более тысячи человек. «Здоровый образ жизни – важная часть нашей корпоративной культуры, и Неделя здоровья – это еще одна возможность напомнить сотрудникам корпорации о том, что нужно постоянно следить за своим здоровьем», – отметила руководитель службы человеческих ресурсов ФК «УРАЛСИБ» Екатерина Успенская. ●

Победители командного соревнования

Отдел сопровождения зарплатных проектов, г. Краснодар, 353 балла

Группа по работе с персоналом, г. Армавир, 325 баллов

Отдел обязательной отчетности и налогообложения, г. Калининград, 325 баллов

Победители в индивидуальном зачете

Дарья Skorodumova, г. Москва
Елена Калинина, г. Москва
Анастасия Литовинская, г. Москва
Анна Ожегова, г. Ижевск
Гульнафис Рахматуллина, г. Мелеуз

Это наш мир

В новом фотоконкурсе «Наш мир» приняли участие более 800 авторов из всех регионов России. Представляем работы победителей.

Этой осенью в УРАЛСИБе прошел юбилейный, 10-й фотоконкурс и второй по счету, участниками которого стали сотрудники не только Финансовой корпорации «УРАЛСИБ» и Страховой группы «УРАЛСИБ», но и наших компаний-партнеров: Московской международной высшей школы бизнеса «МИРБИС» (Институт), Национальной Факторинговой Компании, «Кремлевской школы верховой езды», Детского фонда «Виктория», Фонда просвещения «МЕТА», Некоммерческой компании Evolution & Philanthropy, Императорского фарфорового завода и группы Deshoulières, Корпорации «Палисад», агропромышленной корпорации «Органик», Корпорации ЗНАК и Оздоровительной корпорации «МЕТА».



I место.

Наталья Чекмарева, г. Москва, банк «УРАЛСИБ». Фото «Морская прогулка»



Фотоконкурс собрал воедино все то прекрасное, удивительное, запоминающееся, что нашим сотрудникам удалось увидеть и запечатлеть на свои фотокамеры, все то, из чего состоит наша жизнь. Из присланных работ оргкомитет отобрал несколько снимков каждого автора. Эти фотографии

были размещены на внутрикорпоративном портале для голосования, где любой сотрудник корпорации мог по достоинству оценить каждую из них. Итак, фотоконкурс завершился, и мы с радостью представляем вам фотографии – победители конкурса «Наш мир» и, конечно же, их авторов. ●



II место.

Лилиана Ильина, г. Санкт-Петербург, Императорский фарфоровый завод. Фото «Отдых после работы»



Лауреат конкурса Гульшат Бикбаева, г. Мелеуз, банк «УРАЛСИБ». Фото «Перед грозой»



III место. Елена Боброва, г. Красноярск, банк «УРАЛСИБ». Фото «Лети, моя душа»



Лауреат конкурса Екатерина Трофимова, г. Москва, банк «УРАЛСИБ». Фото «Кружевной павлин»

День единства

В Ульяновской общеобразовательной школе, что в подмосковном Путилково, 4 ноября прошло празднование Дня народного единства. Поскольку оно совпало с открытием после ремонта спортивного зала, в этот день был организован семейный праздник «Мама, папа, я – спортивная семья!». По этому случаю съехались более ста гостей, среди которых – председатель совета директоров ФК «УРАЛСИБ» Николай Цветков, председатель правления Фонда просвещения «МЕТА» Валентина Сигаева, строители, родители с детьми. Как изменилась школа, как радовались болельщики и почему ребята сюда хотят возвращаться?



«Теперь нашу школу не узнать!» – хвастается директор школы Жанна Абрамова и устраивает нам целую экскурсию. Начнем с истории!



Кабинет труда – это настоящий уголок домоводства, здесь будущих мам и пап обучают премудростям быта, чтобы он потом в итоге не заел. Дети здесь сами готовят, а потом угощают учителей



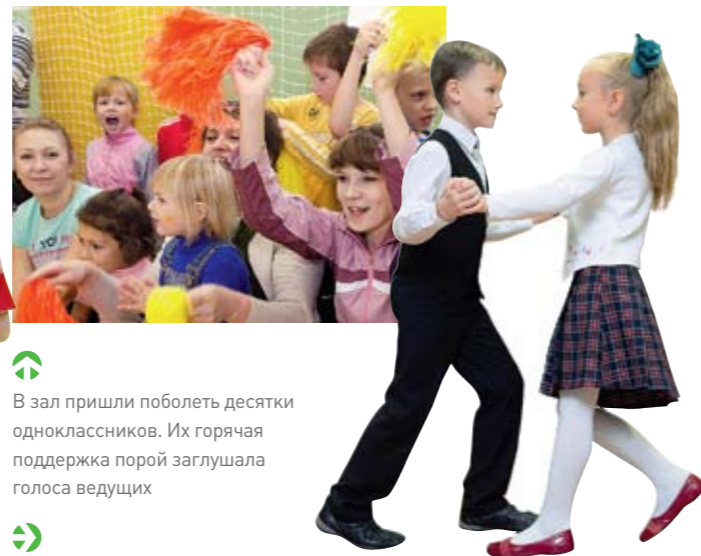
После экскурсии по школе в новом, еще пахнущем свежей краской спортивном зале началось главное событие дня – большой праздник «Мама, папа, я – спортивная семья!». В веселых соревнованиях на скорость, ловкость и сплоченность приняли участие девять семейных команд из младших классов



Учительница истории с 30-летним стажем Елена Войнова была в восторге от новой мультимедийной доски: «Спасибо огромное! Вот в молодые годы бы поработать в таких условиях. Жалко, что это все под конец случилось». На что Николай Цветков, улынувшись, ответил: «А знать бы, где границы. Может быть, это только начало!»



Победители «Веселых стартов» семья Купцовых. Папа Сергей: «Мы были в последний раз в школе до ремонта и не думали, что за такое короткое время можно сделать такую красоту. Сыну повезло!»



В зал пришли поболеть десятки одноклассников. Их горячая поддержка порой заглушала голоса ведущих



Затем в актовом зале школы состоялся праздничный концерт, на котором учащиеся разных классов порадовали дорогих гостей своими талантами – музыкальными, танцевальными и юмористическими номерами

«Кремлевская школа верховой езды»

Юбилей в казачьем стиле

29 ноября 2011 года на территории КСК «Кремлевская школа верховой езды» прошло праздничное мероприятие, посвященное пятилетнему юбилею клуба.



2006 года была проделана большая работа по сохранению и развитию лучших традиций и культуры верховой езды. Партнерами КШВЕ в реализации работы, направленной на возрождение конных церемониалов и военно-прикладных видов конного спорта, традиций патриотизма, поддержке государственного конного церемониала и популяризации конного спорта выступает Финансовая корпорация «УРАЛСИБ» и легендарное воинское подразделение – Кавалерийский почетный эскорт Президентского полка. Эта совместная деятельность ярко иллюстрирует успешное и конструктивное партнерство государства и бизнеса. Собравшихся многочисленных гостей приветствовал генеральный директор клуба Борис Петров: «Мы рады, что в этот праздничный день мы снова вместе! Сегодня мы искренне рады выразить нашу глубочайшую признательность за многолетнее конструктивное взаимодействие и сотрудничество. Пусть этот первый юбилей «Кремлевской школы верховой езды» откроет новые безграничные возможности для постоянного развития и нашего неустанного продвижения вперед».

В честь празднования юбилея почетными знаками за значительный вклад в развитие и процветание «Кремлевской школы верховой езды»



Праздник в казачьем стиле наполнил этот день особыми, ни с чем не сравнимыми ощущениями, эмоциями и красками

были награждены: председатель совета директоров ФК «УРАЛСИБ» Николай Цветков; президент АНО «КСК КШВЕ», руководитель Службы коменданта Московского Кремля, комендант Московского Кремля Сергей Хлебников; член правления АНО «КСК КШВЕ» Юлия Цветкова; командир Президентского полка Службы коменданта Московского Кремля Олег Галкин.

Праздник проходил в казачьем стиле с фольклорными конкурсами и забавами, что дало возможность наполнить этот день особыми, ни с чем не сравнимыми ощущениями, эмоциями и красками, придать ему индивидуальность и шарм. Праздничное оформле-

ние всего клуба, украшение банкетного стола и стилизованная площадка на манеже гармонично дополняли общую картину праздника.

Красочный и колоритный юбилей в лучших казачьих традициях пришелся по душе всем – и сотрудникам «Кремлевской школы верховой езды», и гостям праздника.



Детский фонд «Виктория»

С днем рождения!

16 ноября Детский фонд «Виктория» отметил свое семилетие. Цифра 7 и связанные с ней ассоциации – семья, семь нот, семь цветов радуги – стали отправной точкой для праздничной программы Фонда.



Для всех сотрудников Фонда первой и главной ассоциацией является семья. В праздничной речи председатель правления Детского фонда «Виктория» Татьяна Летунова отметила: «Для нас семья – это все, кто объединен общим духовным началом, усилиями и устремлениями. И мы рады, что за семь лет работы стали одной большой семьей, которая объединена одной целью, одной мечтой – помочь ребенку, который оказался в трудной жизненной ситуации».

Другая ассоциация, связанная с цифрой 7, – это семь нот. Не случайно день рождения Фонда праздновали в Академии хорового искусства имени Виктора Попова, воспитанники которой подарили всем гостям праздника замечательный концерт.

Сотрудники Фонда, в свою очередь, стремятся к тому, чтобы их работа была всегда «чистой по звуку». А задает тон всей деятельности Фонда Николай Цветков. И ему, главному настройщику и дирижеру Фонда, Татьяна Летунова вручила символический подарок – камертон как эталон высоты и чистоты звука: «Семь нот по воле талантливого композитора соединяются в прекрасное музыкальное произведение, а оркестр виртуозно исполняет его. Но для

этого нужно, чтобы все музыкальные инструменты были хорошо настроены по камертону».

«Многая лета Фонду» провозгласил хор академии. А затем начались праздничные поздравления. Долгих лет успешной работы сотрудникам пожелали председатель правления Фонда поддержки детей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации Министерства здравоохранения и социального развития Марина Гордеева, председатель правления компании «Эволюция-УИК» Денис Коробков, ректор Института «МИРБИС» Станислав Савин, председатель правления Национальной Факторинговой Компании Роман Огоньков, генеральный директор Страховой группы «УРАЛСИБ» Сирма Готовац, исполнительный директор Российского комитета «Детские SOS-деревни» Николай Слабжанин и другие друзья Фонда. Никого не оставили равнодушными музыкальные поздравления от большой семьи Горбачевых из Твери и девочек из Рoshальского социально-реабилитационного центра. А юная

поэтесса из Таганрога Лера Московская сочинила стихотворение, посвященное семилетию Детского фонда «Виктория»:

**Семь лет, семь нот, гармония поет,
Рождая музыки звучанье.
Семь дней Создатель создает
Планету, нас и мирозданье.**

Конечно же, сотрудники Фонда были рады услышать слова поздравлений от представителей Финансовой корпорации «УРАЛСИБ»: руководителя службы внутреннего контроля Лидии Плытник, первого вице-президента корпоративного центра Михаила Молоковского, руководителя службы человеческих ресурсов Екатерины Успенской и многих других.

За семь лет работы Детский фонд «Виктория» помог тысячам обездоленных детей, оказал поддержку сотням детских учреждений и специалистам. Вся эта помощь стала возможной благодаря друзьям и партнерам. Только вместе можно сделать мир ярче и добрее!

Детский фонд «Виктория»

Шире круг

В Москве прошел Первый международный саммит «В кругу семьи», посвященный теме семейного устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Мероприятие организовал Детский фонд «Виктория» в партнерстве с банком «УРАЛСИБ». Площадку для проведения мероприятия предоставила Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС».

Во время саммита большое внимание уделялось развитию и совершенствованию системы семейного устройства. Ведущие российские и международные эксперты поделились опытом реализации программ подготовки кандидатов в принимающие родители и сопровождения принимающих семей. Спикерами и участниками саммита стали известные специалисты по семейному устройству, научные сотрудники, представители профильных органов власти, НКО, бизнеса, СМИ, принимающие родители, выпускники детских учреждений.

«К сожалению, за последние годы в России складывается непростая ситуация с приемом детей в семьи. Так, по данным Минобрнауки, в 2010 году в семьи российских граждан было передано 72,5 тысячи детей, а это на 32 тысячи детей меньше, чем в 2007 году. Кроме этого, растет количество детей и особенно подростков, которых принимающие родители возвращают назад



государству. За каждым таким случаем возврата кроется искалеченная детская судьба, разбитые надежды ребенка. Наша общая задача – изменить эту тенденцию», – отметила председатель правления Детского фонда «Виктория» Татьяна Летунова.

В рамках саммита организована секция «Мониторинг и оценка деятельности по семейному устройству детей-сирот: результативность и эффективность», инициированная некоммерческой компанией Evolution & Philanthropy. В ходе работы секции было актуализировано понимание результативности и эффективности деятельности по семейному устройству. Участники смогли познакомиться с существующими подходами, практикой и ключевыми игроками в области оценки деятельности, программ и проектов семейного устройства и выявить имеющиеся сложности и ограничения для оценивания их результатов. Также обсуждалось, какие подходы и методы оценки результатов, какие качественные и количественные критерии (показатели), индикаторы применимы в сфере семейного устройства.



Благотворительность в регионах

- Сотрудники Пермского филиала банка «УРАЛСИБ» (ОАО) побывали у своих подопечных, в социально-реабилитационном центре для детей и подростков «Доверие». Они привезли одежду, игрушки, школьные принадлежности, белье, тапочки и многое другое. Центр приютил около 30 детишек от 4 до 18 лет из неблагополучных семей.
- Сотрудники филиала ОАО «УРАЛСИБ» в городе Сургуте и местного филиала ООО «Лизинговая компания «УРАЛСИБ» организовали совместную волонтерскую акцию. Общими силами были собраны и куплены детская одежда, игрушки и мебель для несовершеннолетних матерей (проект «Молодая мама»), а также для детей, проживающих в стационаре центра социальной помощи «Зазеркалье».
- Сотрудники аппарата управления Уральской РД и филиала ОАО «УРАЛСИБ» в городе Екатеринбурге передали игрушки детям с отклонениями в развитии из коррекционной общеобразовательной школы № 123. В школе во многих случаях взаимодействие детей с учителями происходит только через игровую форму.
- В филиал ОАО «УРАЛСИБ» поступило обращение от Томского социально-реабилитационного центра для несовершеннолетних «Друг» с просьбой приобрести постельное белье. В центре находится более 40 детей из неблагополучных семей в возрасте от 3 до 14 лет. Из-за нехватки средств сотрудники центра были вынуждены приобретать дешевые простыни и наволочки, которые быстро изнашивались. Филиал совместно с Детским фондом «Виктория» закупил комплекты качественного постельного белья ярких расцветок на 60 тысяч рублей.

Выпускников детских домов пригласили в УРАЛСИБ

В Санкт-Петербурге прошла встреча координаторов благотворительной программы «УРАЛСИБ дает надежду: образование, работа, жилье» Алексея Штерна и Екатерины Федосенко с выпускниками благотворительной программы.

Проект направлен на комплексную долговременную помощь детям-сиротам в получении профессионального образования, дальнейшем трудоустройстве и получении жилья. Этот проект уникален, аналогов в России не имеет.

На встрече присутствовали воспитанники четырех детских домов Санкт-Петербурга, которые в настоящее время обучаются в вузах и колледжах города. Координаторы благотворительной программы рассказали студентам о перспективах сотрудничества с банком, в том числе об условиях получения банковской стипендии, возможности прохождения учебной практики

и стажировки, предложили им стать агентами банка. Студенты охотно согласились, ведь именно такая работа позволит им получить дополнительный заработок и не помешает дальнейшей учебе.

Также в ближайшее время решили создать городской молодежный центр образовательных инициатив, развития добровольчества и трудоустройства. Координатору благотворительной программы банка «УРАЛСИБ» Алексею Штерну вручена почетная грамота «Признательность Санкт-Петербурга» за успешную реализацию программы в период с 2006 по 2010 годы.

Книги приехали на «Бампере»



Нижний Новгород посетил автобус «Бампер» – детский книжный магазин-клуб на колесах. Большой автобус, переоборудованный в комфортный и уютный книжный дом, привозит в регионы современную русскую и зарубежную литературу, подобранную психологами. «Бампер» заехал в несколько учреждений,

где специалисты проекта провели игры и уроки чтения для нижегородских школьников и ребят из детских домов. Возможность осуществить проект появилась благодаря поддержке банка «УРАЛСИБ», Приволжского филиала Государственного центра современного искусства и Нижегородской службы добровольцев.

20 млн рублей для больниц Стерлитамака



Банк «УРАЛСИБ» направил на поддержку детского здравоохранения в башкирском городе Стерлитамаке 20 млн рублей.

Эти средства будут использованы для приобретения нового медицинского оборудования, необходимого детским больницам и санаториям Стерлитамака, в частности спецкостюмов для

детей, больных ДЦП, рентгеновского комплекса, аппаратов искусственной вентиляции легких, оборудования ультразвуковой диагностики. В этот же день в городе состоялось торжественное открытие детской спортивной площадки, в финансировании строительства которой также принял участие банк «УРАЛСИБ». Заместитель председателя правле-

ния банка «УРАЛСИБ» Евгений Гурьев, вручая благотворительные сертификаты, сообщил, что в этом году банк реализует в Башкирии крупный благотворительный проект, который охватывает детские учреждения во многих районах региона. Всего в рамках этого проекта на благотворительное оборудование для детских санаториев и больниц



слева направо: заместитель председателя правления банка «УРАЛСИБ» Евгений Гурьев, четырехкратный параолимпийский чемпион по лыжным гонкам и биатлону, обладатель звания «Россиянин года» Ирек Зарипов и мэр города Стерлитамак Алексей Изотов открывают новую площадку

ЭКСКЛЮЗИВ

АЛЕКСЕЙ ИЗOTOV, глава администрации города Стерлитамака:



«УРАЛСИБ дарит городу 20 млн рублей на социальные нужды. Эти деньги мы направим на развитие здравоохранения: закупим медицинское оборудование для детских санаториев и больниц».



Теперь ребята мечтают стать банкирами или финансистами

Деловая игра для детей

Корпоративный университет в рамках участия в федеральной программе «Повышение финансовой грамотности населения РФ» 17 ноября провел деловую игру «Азбука рынка» для подростков с инвалидностью в школе-интернате № 20 города Москвы. Педагоги и воспитатели интерната отметили, что были приятно удивлены смекалкой и активностью, которые проявили ребята.

Частный банк с подарками

Сотрудники УРАЛСИБ | Банк 121 привезли подарки в Рошальский социально-реабилитационный центр (СРЦ). Волонтеры частного банка составили программу таким образом, чтобы каждый из воспитанников – от самых маленьких до самых старших – смог найти себе занятие по душе. Дети с удовольствием приняли участие в обучающих мастер-классах: основы макияжа для девочек, уроки этикета – для мальчиков. А для самых маленьких сотрудники подготовили костюмированное представление-сказку. Ребятушки с удовольствием нарядились в костюмы овощей (Репка, Помидор, Огурец, Морковка, Кабачок, Редиска) и прочитали по ролям стихотворение «Веселый огород». Волонтеры передали воспитанникам книги и развивающие настольные игры, а также сладкие подарки.

Сотрудники частного банка УРАЛСИБ | Банк 121 не первый год оказывают помощь детям, оказавшимся в трудной жизненной ситуации. Все акции можно условно разделить на три направления: благотворительные проекты, проводимые совместно с Детским фондом «Виктория», самостоятельные благотворительные мероприятия и волонтерские программы.

Императорский фарфоровый завод

Возвращение к классицизму

Восстановлены уникальные исторические фасады здания Императорского фарфорового завода.

Первые каменные здания в заводской застройке появились при Екатерине II. За два десятилетия, прошедшие со времени основания предприятия, согласно докладу тогдашнего директора завода, «здания пришли крышкою, сподом и стенами в ветхость и впредь безнадежно стоять». Поэтому под руководством князя Вяземского были проведены крупные работы по перестройке и возведению новых сооружений.

В 1780-х годах по проекту архитектора Берникова было построено основное двухэтажное здание. Постройка, выходящая фасадом на Неву, была разделена продольной стеной на две половины. Здесь располагались контора, живописная палата, лаборатория, магазин, модельная мастерская, скульптурное, токарное и резное отделения.

В 1786–1787 годах выстроили второе здание. Оба корпуса были подведены под одну крышу с проездом между ними, который был оформлен в виде арки и именовался Государевыми воротами.

В 30-е годы XX века заводу стало не хватать производственных площадей и появился проект надстройки третьего



этажа. За время своего существования фасад исторической части главного здания ИФЗ трижды менял свою окраску. Первоначально он был окрашен в коричневый цвет, в XVIII веке в ходе ремонтных работ приобрел зеленый оттенок, а в советское время стал желтым.

Историческое здание предприятия является редким образцом раннего классицизма в петербургском промышленном зодчестве XVIII века, и в 2001 году было включено в Перечень вновь выявленных объектов, представляющих историческую,

научную, художественную или иную культурную ценность.

За долгие годы фасад Императорского фарфорового завода пришел в аварийное состояние и требовал незамедлительной реставрации. Реконструкция началась в 2009 году с научно-проектной работы: были собраны и изучены архивные документы и справки. ИФЗ – одно из немногих промышленных предприятий в городе, сохранившее свой исторический облик. Это необходимо было учитывать в ходе реставрации.

Более двух лет ушло на восстановление фасада завода. За это время была произведена вычинка кирпичной кладки и полная перекладка мансардного этажа, восстановлены оконные проемы и возрождено историческое крыльцо, поврежденное в 2004 году в результате ДТП, а фасад завода приобрел светло-зеленый оттенок.

О том, что ремонтные работы выполнены качественно и в соответствии с проектом, свидетельствуют результаты визита на ИФЗ губернатора Санкт-Петербурга Георгия Полтавченко, который осмотрел отреставрированные фасады. «Работы проведены достойно, и внешний вид фасада завода наконец-то соответствует его богатому культурному наследию, – подчеркнул Георгий Сергеевич. – Завод уникальный, первый в стране и очень престижный».

И снова художсовет

В 2011 году было принято решение о возрождении традиции проведения на Императорском фарфоровом заводе художественных советов.

К участию в столь значимом для жизни завода мероприятии приглашаются известные искусствоведы, художники, архитекторы и скульпторы. В состав первого совета, который был утвержден в феврале 1952 года, вошли почетный член Академии строительства и архитектуры СССР А. И. Гегело, профессор Технологического института Н. Н. Качалов, скульптор В. И. Мухина, художественный руководитель завода Н. М. Суетин. В 2011 году членами Художественного совета стали председатель совета директоров ОАО «ИФЗ» Галина Цветкова и генеральный директор Татьяна Тылевич, заслуженные художники РФ Нелли Петрова, Татьяна Афанасьева, Галина Шуляк, член-корреспондент Российской академии художеств Инна Олевская, главный художник завода Татьяна Чапургина, а также научные сотрудники Государственного Эрмитажа и ГМЗ «Царицыно» и другие деятели культуры и искусства.



Императорский фарфоровый завод

По особому заказу

В 2011 году Императорский фарфоровый завод выполнил более 800 специальных заказов: от нанесения логотипа и монограммы до создания авторского изделия.

Один из крупнейших – заказ авиакомпании «Трансаэро». В общей сложности на заводе изготовили 36 200 предметов. Изделия, оформленные в корпоративном синем цвете с логотипом организации, предназначены для использования пассажирами класса «Империал». На этом сотрудничестве ИФЗ и «Трансаэро» не заканчивается. В планах – разработать дизайн элитного корпоративного подарка.

Интересен заказ «К 170-летию Сбербанка РФ». К юбилею крупнейшей в стране финансовой организации на предприятии изготовили 100 чайных сервизов формы «Гербовая». В основу декора легла концепция ретроспективы, в дизайне были использованы исторические фотографии.

Для Подарочного фонда Президента РФ были созданы ваза формы «Кубок» с изображениями Кремля и Белого дома и сервиз «Сказки Пушкина», исполненные Любовью Цветковой по мотивам иллюстраций Ивана Билибина к русским сказкам.



Лаборатория новых образов

80 лет назад, в 1931 году, на заводе по решению треста «Росстеклофарфор», куда входил и ИФЗ, была создана первая художественная лаборатория для выпуска «художественных образцов широкого потребления».

Изменение социально-экономических условий жизни людей рассматривалось руководством страны в единстве с культурными преобразованиями. «Стиль социалистического бытового искусства, – писала художник и историограф завода Елена Данько, – должен быть создан умелыми руками, в тесном сотрудничестве опытных производственников с мастерами живописи и скульптуры, на основе критического освоения богатой и сложной фарфоровой культуры прошлого. Ломоносовский завод с его прекрасным музеем, художественной библиотекой и кадрами культурных рабочих должен был стать базой этой работы».

В художественной лаборатории трудились высокопрофессиональные художники, скульпторы, живописцы, литейщики и модельщики.

Первым художественным руководителем завода в конце 1932 года был назначен Николай Суетин. Стиль нового фарфора складывался на предприятии на протяжении 1932–1936 годов, проявившись во многих произведениях. Борьба за качество, мастерство и культуру творчества, проводившаяся в те годы, не была чем-то новым для художников. Высокий профессионализм всегда отличал их произведения.

С годами сформировалось иное представление о культуре фарфора. Со второй половины 1930-х годов на заводе возобновилось изготовление крупных ваз, отливка скульптуры, возрождались живопись на больших парадных вазах. Послевоенный период был отмечен разнообразием сюжетов и яркой, мажорной гаммой. В 1960-е годы получает распространение новое направление в скульптуре и живописи – ми-

нимализм. На первый план выходят лаконичные формы и росписи. В 1970-е годы развивается экспортное направление, и в 1980 году завод «в знак особого признания вклада в развитие производства и международного сотрудничества» награждается престижной международной премией «Золотой Меркурий».

Сегодня трудно переоценить значение лаборатории для завода. При массовом производстве в советские годы предприятию удалось сохранить высокую художественность фарфора и мастерство исполнения. Художники предприятия не раз становились лауреатами российских и зарубежных выставок: их произведения были отмечены золотыми медалями на Всемирной выставке в Париже в 1937 году и Международной выставке в Брюсселе в 1958 году.

Группа современных мастеров продолжает и развивает традиции, заложенные предыдущим поколением фарфористов, привнося новые идеи, темы и сюжеты. В настоящее время в художественную лабораторию входят арт-студия, экспериментально-технический отдел и цех высокохудожественных изделий. Это группа из 25 художников, скульпторов, дизайнеров, живописцев, модельщиков. На заводе внедряются технологии 3D, которые позволяют ускорить процесс производства новых форм.

Формула успеха

Славу ИФЗ составляют не только высокохудожественные фарфоровые изделия, известные во всем мире, но и сотрудники. Своим примером это доказывает начальник юридического отдела ИФЗ Александр Мартынов, который победил в IV Всероссийском конкурсе «Понтифик».

Александр Мартынов пришел на завод в июне 2006 года, будучи студентом последнего курса юридического факультета СПбГУ. За время работы он зарекомендовал себя как грамотный, квалифицированный специалист в области права и был переведен на должность начальника юридического отдела. Александр не раз становился победителем различных конкурсов: он выиграл главный приз в программе «Своя игра» на телеканале «НТВ», в качестве победителя специального конкурса газеты «Спорт-экспресс» побывал на зимних Олимпийских играх в Ванкувере.



Александр, расскажите о конкурсе, в котором вы принимали участие. «Понтифик» – это ежегодный конкурс практикующих юристов, который проходит по всему Северо-Западному региону при поддержке Ассоциации юристов России и Юридического

комитета Администрации губернатора Санкт-Петербурга. В этом году он проходил уже в четвертый раз, и в нем приняло участие более 5000 человек.

А как проходил отбор конкурсантов? Конкурс был разбит на два этапа. На первом каждый желающий мог пройти электронное тестирование, после чего были определены 20 лучших, они вышли в финал. Далее каждый подготовил письменную работу. Помимо трех главных призовых мест, были номинации в каждой отрасли права. Я стал победителем всего конкурса и дополнительно был признан лучшим по конституционному праву.

Александр, насколько важно для вас как практикующего юриста принимать участие в подобных конкурсах? Такие конкурсы позволяют развиваться в профессиональной области. Большинство заданий «Понтифика» требовали посмотреть на ситуацию, с которой раньше не сталкивался, с юридической точки зрения и проанализировать ее.

Поднесение к Рождеству

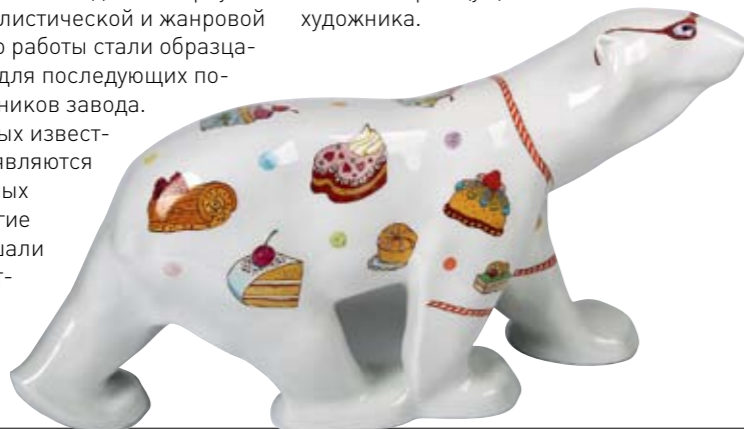
В Ротонде Государственного Эрмитажа открылась десятая выставка из цикла «Поднесение к Рождеству» – «Скульптор Борис Воробьев. Фарфор, графика».

Юбилейная выставка из цикла «Поднесение к Рождеству» совместного проекта Государственного Эрмитажа и Императорского фарфорового завода посвящена 100-летию со дня рождения талантливого скульптора Бориса Воробьева. Он не одно десятилетие проработал на ИФЗ, создав обширную галерею анималистической и жанровой скульптуры. Его работы стали образцами мастерства для последующих поколений художников завода. Одними из самых известных, пожалуй, являются скульптуры белых медведей. Долгие годы они украшали квартиры советских граждан, а еще – были символом лучшей

кондитерской Ленинграда «Север», что на Невском проспекте.

Поскольку выставка открылась в канун Рождества – праздника особенного, полного чудес и волшебных превращений, с его веселыми святыми и традиционными колядками, то и художники ИФЗ решили применить свое волшебное мастерство и украсить с детства знакомый реалистичный образ белого медведя Бориса Воробьева.

Так появилась в меру ироничная и веселая рождественская коллекция белых медведей «Арктика», в которой каждый экспонат стал отражением стиля и мироощущения художника.



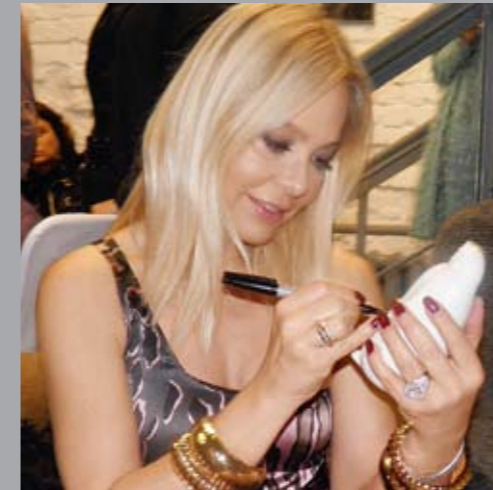
В росписи Татьяны Афанасьевой «Арктика» передан суровый образ ледяного безмолвия в сполохах северного сияния. А Сергей Соколов в «Долгой полярной зиме и коротком северном лете» поведал нам о жизни хозяйина Севера: его мечта о богатом улове рыбы в короткий полярный день. «Большую медведицу» Инны Олевской, URSA MAJOR Марии Кацвы украсили со звездами Большой и Малой Медведицы. В росписи «Медведь на солнце» Марии Матвеевой нашли отражение мотивы древнего искусства народов Севера. Белый медведь в росписи Любови Цветковой передает вальяжный образ городского стиляги в черных очках и яркой рубашке, украшенной тортами и пирожными из знаменитого кафе «Север». А Галина Шуляк, размышляя над вариантами декора, решила еще раз напомнить об экологических проблемах Земли: основной росписи SOS стали химические формулы веществ, загрязняющих окружающую среду. За каждой скульптурой – своя история, ироничная или серьезная, романтическая или лиричная.

Выставка продлится до 1 апреля 2012 года.

Новогодний аукцион

В ресторане «Палкинъ» состоялся благотворительный новогодний аукцион, организованный праздничным агентством «SrbPresent.ru» и Императорским фарфоровым заводом.

Лотами стали фарфоровые пингвины, расписанные известными деятелями культуры и искусства: Кевином Костнером, Земфирой, Вячеславом Зайцевым, Жераром Депардье, Эмиром Кустурицей, Иваном Охлобыстиным, Орнеллой Мути, Евгением Гришковцом, Еленой Ваенгой и другими. Ведущим звездного аукциона по традиции стал актер Андрей Ургант. Деньги, вырученные во время мероприятия, перечислены в детский дом №53 Выборгского района Санкт-Петербурга.



Орнелла Мути за работой



Дары волхвов

В Галерее современного искусства фарфора открылась выставка «Рождественский подарок».

Художники Императорского фарфорового завода в своих произведениях обратились к теме зимних праздников. Волшебство Нового года, ожидание исполнения самых заветных желаний оживило в работах Любови Цветковой, Софьи Колчиной, Веры Бакастовой, Галины Белаш, Марины Никольской, Татьяны

Афанасьевой, Нелли Петровой, Галины Шуляк, Инны Олевской и других. Анна Трофимова создала скульптуры известных нам с детства героев народных сказок: «Иван Царевич», «Змей Горыныч», «Скоморох». Татьяна Чарина использовала традиционные для своего творчества сюжеты: сервиз «Виноград» символизирует праздничное украшение стола. Светлые рождественские мотивы отражены в работах Сергея Соколова, Юлии Жуковой, Анатолия Данилова, Екатерины Сазоновой. Выставка продлится до 27 января 2012 года.

Фарфор нового времени

В отделе Государственного Эрмитажа «Музей Императорского фарфорового завода» открыт новый зал. В экспозиции – изделия, созданные на предприятии с 1918 года.

Пространство зала разделено на несколько тематических зон. Одна из них посвящена периоду с 1918 по 1932 год. В это время на заводе под руководством выдающегося русского графика Сергея Чехонина создавался первый советский фарфор революционной тематики. Здесь же

представлены работы на обрядовые, сказочные и театральные сюжеты – например Кузмы Петрова-Водкина. Особое место занимает супрематический фарфор: формы Казимира Малевича, выпущенные на заводе в 1923 году, работы Николая Суетина и других художников-супрематистов.

Еще одна тематическая зона связана с социалистическим реализмом в искусстве. Это фарфор, созданный после принятия в 1932 году постановления «О перестройке литературно-художественных организаций», которым были упразднены все художественные группировки и создана единая организация –

Союз художников СССР. Изделия отражают жизнь многонациональной страны: коллективные стройки, освоение Севера, Великая Отечественная война и Победа, спорт и отдых.

Отдельно представлен фарфор 1950-х и 1960-х годов. Это работы Ивана Ризнича, Александра Щекотихиной-Потоцкой, Анны Ефимовой, Алексея Воробьевского, Владимира Городецкого, Анны Лепорской и других художников.

В новом зале также займут свое место изделия из костяного фарфора и работы современных художников-фарфористов.

Институт «МИРБИС»

Самые достойные

Результаты ЕГЭ абитуриентов, поступивших в МИРБИС, оказались самыми высокими среди негосударственных вузов РФ.

Средний балл составил 66,8, в то время как у двух третей негосударственных вузов он находится в интервале от 47 до 55. Мониторинг качества приема подготовили «РИА

Новости» и НИУ-ВШЭ в рамках совместного проекта «Общественный контроль за процедурами приема в вузы как условие обеспечения равного доступа к образованию» по заказу Общественной палаты РФ. В выборку вошли 428 негосударственных вузов. Высокий проходной балл в МИРБИС позволяет оценить качество приема в Институт и говорит о хорошем уровне подготовки студентов, зачисленных на бакалавриат.



Коротко о важном

- Западноевропейский центр и кафедра иностранных языков МИРБИС совместно с Дипломатической академией МИД РФ провели заседание круглого стола на тему «Россия – Франция: проблемы молодежи – глазами молодежи».
- Языковой центр и центр Азиатско-Тихоокеанского региона МИРБИС при участии представителей Школы Саму, Токио (Япония), провели мастер-класс японской каллиграфии.
- Волонтерский отряд студентов МИРБИС посетил подшефный детский дом в городе Карабаново.
- В МИРБИС прошла I Международная конференция «20 ключей» – уникальное для России мероприятие, впервые представившее опыт ведущих мировых компаний в построении производственной системы с использованием программы «20 ключей».



Новые горизонты

- Ректор МИРБИС профессор Станислав Савин и ректор Бизнес-университета Найенроде (Нидерланды) – единственного бизнес-университета в мире – профессор Морис ван Ройен подписали договор о сотрудничестве в области совместного обучения студентов бакалавриата и слушателей программ MBA и EMBA с получением дипломов двух вузов, а также проведении общих исследований и по их результатам – подготовке публикаций в России и в Западной Европе.
- МИРБИС подписал договор со Столичным университетом экономики и бизнеса Пекина (КНР). Стороны будут обмениваться студентами и преподавателями, совместно готовить учебные материалы. Столичный университет экономики и бизнеса основан в 1956 году и является ведущим университетом Пекина.

Институт «МИРБИС»



Ключи к новой жизни

В МИРБИС состоялась научно-практическая конференция «Социальная адаптация военнослужащих запаса: состояние, проблемы, перспективы» в рамках осенней сессии Комитета Совета Федерации по обороне и безопасности.

В ходе конференции был изучен двадцатилетний опыт МИРБИС по реализации программы переподготовки и социальной адаптации военнослужащих «ДЕМОС» (ДЕМилитаризация. Образование. Сотрудничество).

Создай свое дело

Стартовал новый совместный проект Центра молодежного предпринимательства МИРБИС, школы-партнера №1540, компании Hewlett Packard и некоммерческой организации «Всемирный ОРТ».

Уникальность данной программы в том, что в ней объединены возможности новой программы по технологическим решениям HP LIFE для малого и начинающего бизнеса и программа «Создай свое дело, или Что необходимо знать предпринимателю», в которой даются базовые знания и навыки по основным направлениям развития нового бизнеса. В течение курса команды должны придумать бизнес-идею, тематику и подготовить бизнес-план. Занятия проходят в интерактивном формате, поэтому школьники не успевают утомиться от большого количества финансово-логических заданий. Занятия продлятся до апреля 2012 года и завершатся конкурсом бизнес-планов.

Глобальная ответственность

МИРБИС вошел в состав одной из самых престижных международных ассоциаций «Лидеры движения за социальную ответственность бизнеса» – Global Responsible Leadership Initiative (GRLI).

Основателями ассоциации являются EFMD (Европейский фонд развития менеджмента) и ООН. В нее входят по одному-два представителя каждой страны, которые наиболее ярко проявили себя в движении за повышение корпоративной социальной ответственности в бизнесе и образовании на национальном и международном уровне. Институт гуманизации бизнеса МИРБИС и Центр КСО в настоящее время разрабатывают план создания национального центра GRLI в России.



Среди лучших

- На Всероссийской конференции HR-менеджеров, проходившей в гостинице «Амбер Плаза», состоялась торжественное награждение победителей рейтинга «Лучшая российская бизнес-школа – 2011» по версии издания «Элитный персонал». По результатам экспертного голосования МИРБИС занял первое место. Второе место поделили высшая школа бизнеса МГУ им. М. В. Ломоносова и «Сколково», третье место досталось Высшей школе менеджмента НИУ ВШЭ, Стокгольмской школе экономики и Moscow Business School.
- В Шанхае состоялась четвертая международная конференция Eduniversal. В ней приняли участие представители 153 бизнес-школ и университетов из разных стран мира. Директор Eduniversal Марсъял Гэт представил участникам результаты голосования деканов в 2011 году. Лучшим по оценке Eduniversal школам всех регионов мира были вручены награды. МИРБИС сохранил за собой третье место в рейтинге среди топ-бизнес-школ России.



Создаем стандарты

Компания Evolution & Philanthropy выступает проектным менеджером по разработке единых стандартов деятельности для компаний-партнеров.

С начала 2011 года реализуется портфель проектов «Стандарты», который включает разработку единых стандартов деятельности для некоммерческих компаний – партнеров E&P по направлениям фандрайзинг, оценка и публичная отчетность. Проектным менеджером по разработке стандартов выступает Evolution & Philanthropy. В ее задачи входит обеспечение анализа лучшего международного опыта,

привлечение ведущих международных и российских экспертов и ресурсов, привлечение и развитие внутренней компетенции сотрудников фондов, а также взаимодействие участников проекта и учет специфики их деятельности.

Необходимость реализации такого рода проектов возникла в связи с тем, что некоммерческий сектор играет все более важную роль в вопросах социального и экономического развития общества. Это, в свою очередь, повышает требования к качеству и эффективности оказываемых услуг и прозрачности использования ресурсов в некоммерческом секторе. Первым делом в октябре этого года были разработаны и утверждены стандарты фандрайзинга. Причинами этому явились не только слабое развитие законодательства и инфраструктуры в области фандрайзинговой деятельности в России, но и поставленные ООО «Эволюция-УИК» задачи по привлечению и объединению ресурсов.

Облачные решения для НКО

Компания Evolution & Philanthropy повышает компетенцию сотрудников фондов в области информационных технологий.

Еще одним совместным проектом Evolution & Philanthropy и компаний-партнеров, который был запущен осенью 2011 года, стал проект «Автоматизация бизнес-процессов». Предполагается, что внедрение современных ИТ-решений создаст условия для разработки системы единого эффективного управления компаниями семейной филантропии, а также позволит эффективно внедрять разрабатываемые в настоящее время стандарты деятельности.

В рамках данного проекта компания Evolution & Philanthropy поддержала участие члена проектного



офиса – специалиста группы поддержки информационных систем Детского фонда «Виктория» Михаила Герасимова в ежегодной конференции, организованной Technology Affinity Group (TAG).

Конференция под названием Powering Philanthropic Innovation прошла 7–10 ноября 2011 года в США. TAG является ведущей площадкой по обсуждению и продвижению

ИТ-решений для НКО, и в этом году участниками конференции стали более 150 представителей как НКО, заинтересованных во внедрении новых информационных технологий, так и ведущих компаний, которые представляют ИТ-решения для НКО-сектора. Конференция была посвящена социальным медиа и облачным технологиям, которые становятся все доступнее для больших и малых некоммерческих организаций. В частности, для НКО были представлены облачные решения таких компаний, как Microsoft, Google и Apple.



Вместе – сильнее

Партнерство фондов местных сообществ совместно с компанией Evolution & Philanthropy представляет новые возможности для повышения эффективности благотворительной деятельности ФК «УРАЛСИБ».

Борис Цирульников, председатель Партнерства фондов местных со-

обществ – организации, с которой тесно сотрудничает Evolution & Philanthropy, выступил на региональной конференции УРАЛСИБА. В своем докладе «Развитие ресурсов местных сообществ» он раскрыл суть сетевой модели организации благотворительности.

Фонды местных сообществ стремятся реализовывать долгосрочные проекты, продвигать ценности, по-

вышать уровень духовности в регионах нашей страны. Борис Цирульников представил географию развития сети ФМС, обозначил направления сотрудничества с органами власти и частными лицами в долгосрочной перспективе. Главная идея его выступления – реализация эффективной возможности «делать добро вне зависимости от статуса и объема ресурсов».

В едином формате

Evolution & Philanthropy поддержала проведение первого исследования институциональной благотворительности в России.

Несмотря на активное развитие в России некоммерческого сектора, в настоящий момент отсутствует общая статистика по фондам и компаниям, участвующим в филантропической деятельности, нет единого формата представления информации о существующих участниках – ни у государства, ни у благотворительного сообщества.

В 2011 году E&P поддержала исследование Форума доноров об институциональной благотворительности в России в рамках проекта «Подготовка доклада о состоянии институциональной благотворительности в России». Также исследование поддержали Благотворительный фонд Владимира Потанина, Фонд содействия, комиссия Общественной палаты РФ по развитию благотворительности и волонтеров, Фонд просвещения «МЕТА».

Впервые презентация доклада состоялась на IX Ежегодной конференции Форума доноров «Публичность



современной благотворительности: кому и зачем это нужно?». А уже в начале ноября состоялось первое публичное обсуждение доклада в Общественной палате РФ. Доклад вызвал горячие дискуссии на извечные темы о прозрачности и эффективности. Большинство экспертов отметили, что несмотря на всю сложность сбора статистической информации в России, доклад, безусловно, полезен, и важно продолжать его ежегодное издание.

Честно и осознанно

В информационном центре ООН состоялся круглый стол «Запрет на корпоративную благотворительность: кто в выигрыше?».

Мероприятие было организовано центром развития филантропии «Сопричастность» в качестве ответа на законодательную инициативу Минздравсоцразвития, которая, по сути, обозначила запрет на благотворительную деятельность табачных компаний. Среди ярких противников законопроекта были НКО, которые активно сотрудничают с табачными компаниями и принимают средства от них. Ольга Евдокимова, директор Evolution & Philanthropy, отметила: «Меня эта горячая дискуссия заставила еще раз задуматься об этике и ценностях благотворительности, о том, что все-таки нужно более осознанно и честно подходить к мотивам корпоративной благотворительности и выбору партнеров. И несмотря на то, что сектор всегда сильно нуждается в ресурсах, необходимо вводить определенные самоограничения (либо на уровне организаций, либо на уровне каких-то сетей). Иначе государство будет регулировать нас по своему усмотрению».

Отчитались на отлично

Компания Evolution & Philanthropy совместно с государством и лидерами некоммерческого сектора совершенствует практику добровольной публичной отчетности НКО.

Для повышения уровня Всероссийского конкурса годовых отчетов НКО «Точка отсчета», который проводится в 2011 году в пятый раз, Evolution & Philanthropy поддержала проект «Экспертно-методическое сопровождение Всероссийского конкурса годовых отчетов НКО «Точка отсчета» Центра развития некоммерческих организаций (ЦРНО, г. С.-Петербург)». Основными задачами проекта являлись разработка методики оценки электронных годовых отчетов некоммерческих организаций (НКО) и оценка результатов предыдущих конкурсов.

В рамках проекта в сентябре состоялся методический семинар для членов жюри V Всероссийского конкурса годовых отчетов, на котором была обсуждена и согласована подготовленная Олегом Казаковым, признанным экспертом некоммерческого сектора, методика оценки отчетов. Елена Темичева, модератор сессии и эксперт Форума доноров, высоко оценила предложенную методику: «Это, пожалуй, первый пример такого гибкого инструмента оценки, разработанного с учетом реальных условий деятельности НКО. Опробовав методику в действии, мы убедились, что полученные данные не просто формально усредняют, как это чаще всего бывает, выставленные оценки, но позволяют сохранить именно неформальный, индивидуальный подход к оценке каждого проекта».

Evolution & Philanthropy, как и в прошлом году, также выступила на конкурсе партнером номинации «Лучшее представление мониторинга и оценки результатов деятельности в годовом отчете». Победителем номинации стал фонд «Центр гражданского анализа и независимых исследований «ГРАНИ» (Пермь).

Фонд просвещения «МЕТА»



Конная экскурсия

80 пятиклассников Ульяновской средней общеобразовательной школы из подмосковного Путилково посетили с экскурсией «Кремлевскую школу верховой езды».

Ребятам рассказали о возрождаемых традициях верховой езды, провели гостей по конюшне, рассказали о том, как ухаживать за лошадьми. Затем в кинозале показали фильм о преемственности поколений и о том, как «Кремлевская школа верховой езды» совместно с Кавалерийским почетным

эскортом Президентского полка и Федеральной службой охраны России способствует возрождению конных церемониалов и конного спорта. После просмотра фильма состоялось выступление совместной команды по военно-прикладным видам конного спорта Почетного эскорта Президентского полка и «Кремлевской школы верховой езды».

С начала 2011 года, благодаря Фонду просвещения «МЕТА», в «Кремлевской школе верховой езды» побывало более 200 учащихся Ульяновской средней общеобразовательной школы из подмосковного Путилково.

Кому нужна благотворительность?

«Публичность современной благотворительности: кому и зачем это нужно?»

Под таким названием в Москве прошла IX Ежегодная конференция Форума Доноров. В течение всего дня более 250 участников конференции обсуждали выгоды и риски публичности в благотворительности, новые тренды и острые проблемы. Центральным событием конференции стала официальная презентация первого в современной российской истории доклада о развитии институциональной благотворительности в России. Одним из фондов, поддержавших издание доклада, стал ФП «МЕТА». Говоря о программе конференции, исполнительный секретарь Форума Доноров Наталья Каминская отметила: «Думаю, в этом году мы нашли баланс между дискуссионными темами и конкретными практическими вопросами». Более подробно о IX Ежегодной конференции Форума Доноров можно прочитать на сайте конференции www.dfconfergencе.ru, где размещены фотографии, интервью и комментарии.



Деревянный храм среди многоэтажек

В подмосковной деревне Путилково Красногорского района Московской области отмечали сразу два значимых события.

Освящение нового временного храма Архангела Михаила и престольный праздник Собор Архистратига Михаила и прочих Небесных Сил бесплотных. Божественную литургию и малый чин освящения возглавил епископ Серпуховской Роман.

Временный храм Архангела Михаила возведен на период

строительства нового храма для освобождения строительной площадки, чтобы прихожане имели возможность молиться совместно. Его установили в рекордно короткие сроки – всего за один месяц. Русский деревянный храм стал украшением Путилково. Но, что более важно, новый храм гораздо вместительнее прежнего – в нем смогут молиться более 250 человек.

По окончании праздничной службы епископ Серпуховской Роман передал архипастырское благословение митрополита Ювеналия, его поздравление общины храма с праздником, пожелания здоровья и помощи Божией всем собравшимся.

Фонд просвещения «МЕТА»



Умники и умницы

В Смоленске прошел финал VIII Открытой всероссийской интеллектуальной олимпиады «Наше наследие».

В конкурсе приняли участие 130 учеников 5–7 классов из разных регионов России. В число финалистов попали 5 учащихся Ульяновской средней школы из деревни Путилково

Красногорского района Московской области. Темой олимпиады «Наше наследие» стала Отечественная война 1812 года. Именно поэтому заключительный этап интеллектуальных соревнований проходил в Смоленске, земля которого помнит многих героев Отечественной войны. Первое место заняли ребята из Санкт-Петербурга. Второе место досталось учащимся Тольяттинской православной гимназии. В память о встрече и в благосло-



вение на дальнейшую учебу епископ Пантелеимон преподнес каждому ученику икону Божией Матери Одигитрии Смоленской.

Организовали олимпиаду Православный Свято-Тихоновский гуманитарный университет, музей-панорама «Бородинская битва» и православная гимназия № 1 города Смоленска. Финансовую и методологическую поддержку с 2008 года осуществляет Фонд просвещения «МЕТА».

Духовное наследие

В Нижегородской духовной семинарии состоялся Третий международный образовательный семинар, посвященный вопросам качества в православном духовном образовании.

В нем приняли участие представители православных академий и семинарий из России, стран СНГ, США, Финляндии и Греции. Участникам семинара был представлен доклад Monitor Group по проекту Фонда просвещения «МЕТА» о стратегической концепции развития духовного образования Русской Православной Церкви на примере операционных моделей и пилотных проектов Московской духовной академии и Коломенской духовной семинарии.



Доклад вызвал большой интерес, оживленное обсуждение и поддержку. Он оказался весьма своевременным, поскольку в настоящее время



в России идет очень серьезный и важный процесс реформирования духовного образования по Болонской системе.



«Дорогою добра» — в будущее

Команды из трех регионов России, получившие на фестивале «Дорогою добра» гранты на реализации трех добровольческих проектов, с блеском выполнили свою задачу. Проект «Школьная фирма» позволил учащимся Кардымовской школы-интерната получить опыт организации полного цикла производства и сбыта мыльной продукции. В рамках проекта «Мы вместе» школьники из Арзамаса изменили мнение о детях-сиротах, а проект «Я выбираю жизнь» рассказал школьникам Армавира о пагубных последствиях курения.

В Москве год назад прошел I Межрегиональный добровольческий фестиваль «Дорогою добра», организованный Детским фондом «Виктория» и Финансовой корпорацией «УРАЛСИБ». В нем приняли участие представители двадцати пяти регионов России — молодежные добровольческие команды, координаторы добровольческой деятельности из компаний-партнеров Детского фонда «Виктория», детских учреждений, учебных заведений, органов власти и НКО.

В рамках фестиваля свои социальные проекты представили три добро-

вольческие команды — из Смоленской и Нижегородской областей и Краснодарского края. Проект «Школьная фирма» добровольческой команды «Земляки» (Смоленская область) был поощрен грантом в 75 тыс. рублей, команда «Сильвестр» из Нижегородской области с проектом «Мы вместе» получила 55 тыс. рублей, а проект «Я выбираю жизнь», представленный командой «Жизнь» из Краснодарского края, — 40 тыс. Идеи, ставшие основой этих социальных проектов, были предложены самими воспитанниками детских учреждений, в которых проекты впоследствии реализовывались. Они же координировали реализацию

проектов на территории своей школы-интерната. Добровольцы (сотрудники коммерческих компаний) взяли на себя ответственность за разработку бизнес-плана и проведение маркетинговых исследований, школьники и студенты привлекали партнеров.

Сейчас все добровольческие проекты успешно реализованы, и мы с огромным удовольствием представляем их результаты.

«ШКОЛЬНАЯ ФИРМА»: МЫЛО — НАРАСХВАТ

Весной этого года в Кардымовской школе-интернате реализован проект «Школьная фирма». Его целью стало



«Сначала было очень страшно, потому что я не люблю общаться с незнакомыми людьми. Но когда мы начали продавать, страх прошел, появился задор, хотелось продать как можно больше. И я начала замечать, что стала более уверенной в себе»

создание учебной фирмы, которая дала бы возможность детям-сиротам получить практический опыт в области предпринимательства: организации собственного дела, участия в управлении предприятием. В проекте приняли участие более 30 воспитанников, которые прошли анкетирование на тему «Предприниматель ли вы?», обучились изготовлению мыла и получили специальную подготовку по авторской программе в «Школе молодого предпринимателя». Здесь ребята изучили подходы к бизнес-планированию и проведению маркетинговых исследований, разработали план производства и сбыта мыльной продукции.

В рамках проекта также были организованы две благотворительные ярмарки, на которых реализовывалась продукция. Так, в апреле, накануне Пасхи, состоялась акция «Чистый четверг». Ярмарку посетил губернатор Сергей Антуфьев, который внимательно ознакомился с представленной продукцией и тепло поприветствовал успехи воспитанников интерната. В ходе акции было выручено 5 тыс. рублей. На благотворительной ярмарке «Тепло наших рук», организованной банком «УРАЛСИБ», мыльная продукция школьной фирмы

была продана на сумму 7 тыс. рублей. Свидетельством успеха всего предприятия можно считать тот факт, что ребята получили специальный заказ на изготовление мыла с символикой телеканала ТНТ.

Дети остались в восторге. «Самое прикольное, — говорит Анастасия Петрова, участница проекта из Кардымовской школы-интерната, — это варить мыло! Когда к нам пришли в первый раз, чтобы провести мастер-класс, и показали фотографии, я не верила, что мы тоже так сможем. Оказалось — смогли!» Кристина Шак из того же интерната вспоминает о своем опыте реализации продукции: «Мне сказали, что я поеду в Смоленск — продавать наше мыло. Сначала было очень страшно, потому что я не люблю общаться с незнакомыми людьми. Но когда мы начали продавать, страх прошел, появился задор, хотелось продать как можно больше... И я начала замечать, что стала более уверенной в себе».

«МЫ ВМЕСТЕ»: БОРЬБА СО СТЕРЕОТИПАМИ

Проект «Мы вместе», реализованный в арзамасском детском доме, был направлен на преодоление стереотипов о воспитанниках дет-



Участие в социальных проектах позволило ребятам найти новых друзей и овладеть новыми навыками

ского дома в обществе и психологии самих воспитанников. Их социальная изоляция — это следствие популярного в обществе мнения о том, что в детских домах живут «другие» дети: не умеющие общаться, агрессивные, социально опасные и не способные на полноценную жизнь.

Участники добровольческой команды провели социальный опрос, целью которого было выявление таких предубеждений. Наибольший интерес вызвали игра для воспитанников детского дома по созданию ими собственного образа, а также мастер-класс, который проводили воспитанники школы-интерната для добровольцев. По итогам реализации проекта выпущен сборник рассказов участников проекта, в которых они говорили об изменении своего отношения к воспитанникам детских учреждений. «Мнение о детях-сиротах у меня с детства вполне определенное, так как я воспитывалась в детском доме и не понаслышке знаю, что это такое, — рассказывает Мария Лакеева, участница проекта. — Отличия? Как сказать... В детстве все думают, что есть... В той же школе не только сверстники, но и учителя выделяли, чтобы не сказать остерегались, детей-сирот. А ведь они такие же, как и другие ребята, только живут не с родителями». Миссия проекта как раз и состояла в том, чтобы этот миф развеять. «Ведь если бы кто-то не знал, что ребенок — из детского дома, то отличия и не заметил бы», — уверяет Маша. О проекте Маша говорит: «Я думаю, все получилось. Но было бы



Основная причина формирования стереотипов – отсутствие продуктивного общения между воспитанниками детского дома и окружающими. Добровольческие проекты призваны изменить ситуацию

лучше, если бы к реализации подключалось больше людей».

«Я ВЫБИРАЮ ЖИЗНЬ»: КУРЕНИЮ – НЕТ!

В Краснодарском крае состоялась акция «Я выбираю жизнь», направленная на популяризацию здорового образа жизни у школьников. Ведь школьный возраст – это период роста как физического, так и умственного. Происходит усвоение знаний, умений, навыков, привычек, причем не только полезных, но и вредных. Большинство выкурили свою первую сигарету именно в школьном возрасте. И хорошо известно, что чем раньше человек начнет курить, тем сложнее ему отказаться от сигареты.

Именно поэтому целью проекта «Я выбираю жизнь» добровольческой команды «Жизнь» стало информирование школьников о преимуществах здорового образа жизни и помощь в предотвращении формирования дурных привычек. В рамках проекта участники провели анкетирование по выявлению отношения ребят к проблеме раннего табакокурения и уровню информированности о его пагубных последствиях. Ребята провели ряд профилактических мероприятий и тренингов для школьников, в том числе уроки

Социальная изоляция детей из детских домов – это следствие популярного в обществе мнения о том, что там живут «другие» дети, не умеющие общаться, агрессивные, социально опасные, умеющие только потреблять и не способные на полноценную жизнь

«Дети против курения», организовали дискуссионный клуб и конкурс социальной рекламы «Курить не модно – дыши свободно». В проекте приняло участие более 1500 человек – воспитанников детских учреждений, сотрудников банка «УРАЛСИБ», учащейся молодежи.

Ученица 10 класса МОУ СОШ №12 города Армавира Ксения Савицкая рассказывает, что вместе со своими одноклассниками занимается добровольчеством уже пять лет, и эта работа никогда не казалась ей скучной или бесполезной, поскольку, делясь позитивным с другими людьми, она испытывает искреннюю радость. «Я проводила уроки «Дети против курения» в младших классах нашей школы, и я уверена, что эти занятия были очень полезны ребятам, – рассказывает она. – Но и мы, добровольцы, получили ценный опыт сотрудничества, смогли применить свои знания, высказать свое мнение и еще

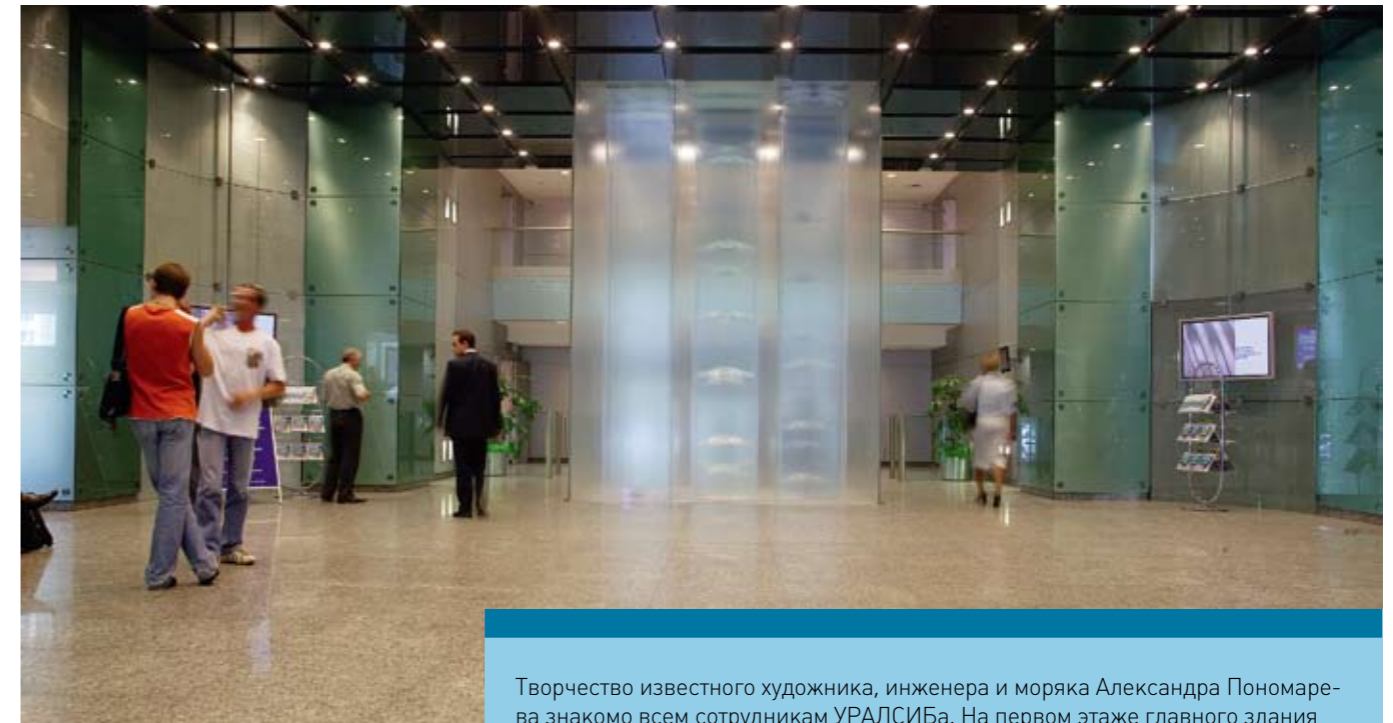
раз убедились в том, что невозможно изменить человека исключительно критикой, не проявляя искренней заботы и не пытаясь конструктивно улучшить его жизнь». Ксения считает, что благодаря участию в проекте смогла увидеть себя со стороны и объективно оценить некоторые черты своего характера. И твердо заявляет: «Курить не буду никогда и ни за что!»

Участники проектов трудились изо всех сил, работая со своей аудиторией. Их горящие глаза, смелые идеи и добрые дела послужили источником вдохновения для окружающих, это позволяет надеяться, что вскоре в проекты будут вовлечены новые добровольцы. А благодаря тем, кто поддержал эти проекты финансово, ребята сумели поверить в себя и с блеском реализовать свои идеи. ●

Ирина Швец, Мария Помогаева, Анастасия Фомиченко

«Бежать в море»

В конце 2011 года выставка рисунков главного мариниста наших дней, носящая название «Уводящие очертания», с большим успехом прошла в Москве, в галерее Михаила Крокина.



Творчество известного художника, инженера и моряка Александра Пономарева знакомо всем сотрудникам УРАЛСИБа. На первом этаже главного здания корпорации на ул. Ефремова красуется один из его шедевров – «Память воды». Инсталляция состоит из восьми шестиметровых призматических колонн, заключенных в параллелепипед. Колонны наполнены водой. В них с разной периодичностью погружаются и всплывают несколько десятков субмобилей (ныряющих прозрачных объектов). Общий вес конструкции – 20 тонн, из них на воду приходится 12. Впечатляющий гидрообъект, перед тем как украсить здание УРАЛСИБа, побывал на выставке в Париже, где ее автора окрестили «удивительным художником, делающим маленькие чудеса».

Разумеется, проекты Александра Пономарева, мастера сложных мультимедийных инсталляций и ленд-арта, (скорее, аква-арта), слишком масштабны, чтобы поместиться в галерейном полуподвале.

Сложные в техническом отношении монументальные и многокомпонентные инсталляции и объекты Пономарева, считают критики, появляются в результате того, что он сам называет «социальной авантюрой», неким приключением, рискованным предприятием. Сам Пономарев утверждает, что его грандиозные объекты появляются скорее на основании неких социокультурных разрывов, в результате организованной, управляемой провокации, ошибки, каприза, чем в результате стандартных действий в рамках существующих институций.

На выставке в Москве зрители могли созерцать масштабные проекты художника только на видео, а в залах были выставлены лишь рисунки, но от этого выставка не стала менее значимой и

интересной. Как пишет в отзыве о событии газета «Коммерсантъ», «в старых академиях принято было считать, что по рисунку, разоблачителю, выдающему художника с головой, и судят о мастерстве. Эти морские рисунки выдают в Александре Пономареве, таком вроде бы мультимедийном и технологически прогрессивном, старомодного художника-романтика. Не потому, что он, оказывается, грешит столь устаревшим делом, как рисование. А потому, что его глаз, вооруженный перископом или невооруженный, хорошенько промытый морскими брызгами и океанским ветром, видит то, что и должно – в идеале – видеть искусство: Вселенную, космос, бытие, одиночество

и другие экзистенциальные чувства. Это видел и русский авангард, плененный теориями Владимира Вернадского, к этому стремился и московский концептуализм, главный герой которого, маленький человек Ильи Кабакова, как известно, улетел в космос прямо из своей коммунальной квартиры, но у нынешнего искусства острота зрения уже не та. Не случайно лучших маринистов породила эпоха романтизма: человеку нового времени легче созерцать борьбу космических стихий вдаль от мира, в открытом море. Вот и Александру Пономареву ничего не остается, как бежать в море». ●

Леонид Чаплыгин

Все получится!

В прошлом номере «Корпоративных новостей» мы рассказали о том, как принимающей семье воспринимать прошлое ребенка, относиться к его кровным родителям. Сегодня специалисты Детского фонда «Виктория» затронут тему баланса «брать – давать» в отношениях родителей и детей и расскажут о жизненных сценариях, которые формируются как установки из детства и влияют на взрослую жизнь.



Собираясь принять в семью ребенка, оставшегося без попечения родителей, взрослый человек задает себе вопрос: а что я могу сделать для этого малыша? Возможные варианты ответов: дать еду, кров, новые игрушки и одежду; обеспечить личное пространство, хорошее образование, другие возможности для развития; поделиться теплом, заботой, любовью.

Все эти ответы – правильные. Но любым благом необходимо уметь грамотно распоряжаться. Распространенной ошибкой принимающих родителей является переход в режим бесконечной отдачи как материальных, так и духовных ресурсов. Бессознательное чувство вины по отношению к детям, успевшим «хлебнуть на своем веку много горестей и страданий», приводит к желанию максимально компенсировать все несправедливости в прошлом, что, к сожалению, часто порождает новые проблемы.

Система жизнеобеспечения детей, оставшихся без попечения родителей, организована в нашей стране таким образом, что ребенок практически освобожден от каких-либо обязанностей. Обед предоставляется поварами (иногда даже подростки могут думать, что чай с сахаром просто «льется из специального крана»), постельное белье стирается прачками, одежда сама собой появляется в шкафу. Стремление наиболее прогрессивных директоров детских домов все-таки социализировать своих будущих выпускников, например, приучить их к самостоятельной стирке личных вещей и приготовлению простых блюд, организовать независимое проживание детей старшего возраста в специально организованных «квартирах», часто входит в противоречие с требованиями многочисленных проверяющих инстанций, что также может приводить к проблемам, но уже другого уровня.

Вот почему ребенок из детского дома может пребывать в уверенности, что ему

«все должны». Поток безостановочно поставляемых благ только закрепляет иждивенческую позицию. Гармоничные отношения людей требуют соблюдения баланса «брать – давать». И очень важно научить детей не только брать, но и отдавать.

ОНИ ЗА НАМИ НАБЛЮДАЮТ

Примечательно, что мы не всегда осознаем, что именно передаем своим детям. Особенно это касается нематериальных, духовных ресурсов. Мы транслируем свои интересы и ценности, привычки и слабости, манеру общения и способ поведения в кризисной ситуации. Как гласит известный афоризм, многократно интерпретированный в психологической литературе: «Не бойтесь того, что дети вас не слушают, бойтесь того, что они за вами наблюдают». Если мать «убегает» от необходимости решать сложные вопросы, «заболевая», то не стоит удивляться, что ребенок по причине «нездоровья» будет оставаться дома перед годовой контрольной в школе. Если отец грубо и резко ведет себя во время конфликта, не приходится ждать терпеливости и выдержки от детей. Объяснять подобное сходство влиянием генетики безосновательно. Нет таких генов, которые отвечали бы за ипохондрию, разбрасывание носков, нежелание читать книги и так далее.

Родители передают детям не только особенности своего поведения, но и сам способ организации семейной системы. Целое психотерапевтическое направление – системная семейная психотерапия – базируется на положении, что семьи повторяют сами себя. Иначе говоря, что происходит в одном поколении (поздние/ранние браки, полученное/не полученное образование, разводы, количество детей в семье и проч.) часто повторяется в следующем. Сами того не подозревая, мы можем передавать детям в том числе и негативные модели и паттерны. Составление генограммы (генограмма – графическая запись информации о семье как минимум в трех поколениях) и ее анализ позволяют извлекать на свет закономерности и нейтрализовывать таким образом семейные повторения.

Воспитание детей требует постоянного личностного роста и развития. Очень важно передать лучшее, что есть в вас. И так же важно пытаться осознавать каждый миг взаимодействия с ребенком, представляя, что вы даете ему в конкретный момент и как он это воспринимает. Многие принимаю-

Гармоничные отношения людей требуют соблюдения баланса «брать – давать». И очень важно научить детей не только брать, но и отдавать

щие родители, протягивая руку, чтобы погладить и приглубить ребенка, видели искаженное гримасой страха лицо. Если в опыте ребенка были побои и унижения, то протянутая рука взрослого может восприниматься как начало агрессии. Необходимы мудрость и личная выдержка, чтобы пережить это недоверие и страх. Бывает, что и слова, сказанные взрослыми, воспринимаются детьми в неожиданном ракурсе и начинают играть непропорционально огромную роль в судьбе взрослеющего человека, переходя на уровень жизненного сценария.

ПО СЦЕНАРИЮ

Сценарий – это долгосрочный прогноз того, что должен сделать в жизни ребенок, дабы быть принятым своими родителями. В основе сценария лежат так называемые самоосуществляющиеся пророчества. Если родители ожидают чего-то от ребенка, они соответствующим образом ведут себя, и он их ожидания реализует.

Сценарии могут быть прописаны с различной степенью тщательности. Это могут быть крайне подробные предсказания, включающие описание всех должностей, которые ребенку предстоит достичь: «Ты окончишь университет и станешь профессором», «Если ты будешь учиться так же и дальше, то будешь дворником» и др.

Высказывания матери могут давать импульс для развития одного ребенка и создавать препятствия для другого: «Мой младшенький – такая умница, сам читает, из него выйдет большой ученый. А старший все время требует внимания, ничего из него не получится». Подобными высказываниями мать не направляет развитие, а усиливает и закрепляет различия в способах приспособления детей к получению ее внимания. Скоро младший станет более независимым, подавив свое желание к теплоте общению с близкими, старший же будет все более зависимым от внимания окружения, что отразится на его интеллектуальном развитии.

ПОЛЕЗНО ПРОЧИТАТЬ



Ромен Гари «Обещание на заре»

Написанное блестящим языком, это произведение отражает то, как много может дать мать своему ребенку. И в то же время показывает, как велико напряжение ребенка, чью жизнь строят по слишком жесткому сценарию, и как мало от этого, в конечном счете, зависит подлинное человеческое счастье.



Джералд Даррелл «Моя семья и другие звери»

Остроумное автобиографическое произведение известного натуралиста, чьим первым словом было... «зоопарк». Выведенный образ матери, легкой на подъем, не заиклившей на трудностях, готовой поддержать своих детей в любых начинаниях, если и является сложно достижимым, то хотя бы задает некоторые направления для развития.



Анн Анселин Шутценбергер «Синдром предков: трансгенерационные связи, семейные тайны, синдром годовщины, передача травм и практическое использование геносоциогаммы»

Используемый автором метод – составление геносоциогаммы – позволяет распутать сложный клубок семейной истории, выявить связи между поколениями и прервать цепь бессознательных повторений. Это дает человеку возможность осознать собственное предназначение и использовать свой шанс в жизни.



Классическая классификация жизненных сценариев, предложенная Эриком Берном, включает в себя три типа.

ТИП 1: ПОБЕДИТЕЛИ

Достигают поставленной цели в намеченное время. В жизни им многое удается осуществить. Разумеется, и у победителей бывают неудачи и трудности, но даже поражения становятся для них фундаментом будущих побед. При этом победители живут в ладу с собой и окружающими людьми. Они любят жизнь и умеют наслаждаться ею. Как правило, открыты для общения, искренни и способны свободно выражать свои чувства. Большинство из них были желанными детьми и имели любящих родителей, которые не слишком ограничивали их свободу, позволяя развиваться и познавать новое. В детстве маленькие победители часто слышали: «Ты хороший (умный, красивый)», «Я люблю тебя», «У тебя получится». Родители дали им самое драгоценное наследство: разрешение вовремя вырасти и быть счастливыми и успешными.

ТИП 2: НЕПОБЕДИТЕЛИ

Основная масса людей относится именно к этой группе. Изо дня в день они немного выигрывают и несильно проигрывают, частично достигают своих целей. Например, ребенок, в дет-

стве мечтавший стать открывателем законов биологии, преподает биологию в школе. Заметим: если этот самый ребенок с детства хотел стать учителем – дело здесь не в уровне притязаний, а в соотношении желаемого и реального. Непобедители умеют быстро утешаться. Они далеко не всегда ощущают себя счастливыми, любимыми и успешными, но и в их жизни бывают светлые, радостные минуты. «Ты как все», «У людей и этого нет», «Лучше синица в руке, чем журавль в небе», – повторяли родители, когда непобедители были маленькими.

ТИП 3: ПОБЕЖДЕННЫЕ

Это вечные аутсайдеры. Даже при самых благоприятных внешних обстоятельствах они зачастую ухитряются проиграть, заболеть, остаться без работы, спиться и т. д. При этом неудачи воспринимаются ими не как досадная случайность, а как нечто неизбежно-привычное. Даже если побежденный добивается успеха, он не делает его счастливым. «Ты все равно никуда не годишься», – звучит в его

голове родительский голос. Мучительный душевный разлад, тоска, проблемы в отношениях с людьми – частые спутники побежденных. В детстве их слишком мало любили. Плохо, когда ребенка необоснованно бранят, но еще хуже, когда его самого и его интересы игнорируют. «Ты тупица», «Ничего не можешь сделать как следует», «И зачем я тебя родила?» – говорят ему родители, порой совершенно не задумываясь о последствиях сказанного. Бывает, что родитель-побежденный передает сыну или дочери свой собственный сценарий: «Женская доля горька», «Ты будешь таким же несчастным, как твой отец».

Дети, оставшиеся без попечения родителей, имеют в основном крайне негативный жизненный сценарий. Известно, что 80% детей-сирот в нашей стране – это социальные сироты. Такой ребенок в ходе своего развития претерпевает двойную жизненную травму. Первая травма – это пренебрежительное, часто жестокое обращение в кровной семье. Вторая травма – разрыв с семьей, потому что дети все равно привязаны к своим родителям в соответствии с главным биологическим законом выживания человеческого детеныша: «эмоционально привяжись сам и привяжи к себе заботящееся о тебе лицо, чтобы не погибнуть от холода, голода и болезней».

Никто не знает, сколько обидных прозвищ, катастрофичных прогнозов и других нелицеприятных вещей, сказанных в момент бытового отчаяния или алкогольного/наркотического опьянения, такой ребенок мог слышать от собственных родителей. Сколько раз он ловил на себе косые взгляды соседей по дому или тех работников детского дома, которые перешли границы профессионального выгорания: «Яблочко от яблони недалеко падает», «Сколько с ними ни бейся, все равно по кривой дорожке пойдут» и т. д.

Негативный жизненный сценарий детей, оставшихся без попечения родителей, не только заставляет их калечить свою судьбу, подстраивая ее под ожидания окружающих. Сливаясь с самыми несимпатичными мифами о ребятах из детского дома, он заранее разрушает их будущее.

Лучшее, на что стоит настраивать ребенка, это: «У тебя все получится, если ты приложишь к этому свои усилия!» Это и есть главная установка человека со сценарием победителя

РАБОТА НАД ОШИБКАМИ

Корректировка сценария жизни ребенка из детского учреждения, принятого на воспитание в семью, – это длительная кропотливая работа. Психологи предлагают выделять в ней несколько направлений:

- помощь ребенку в изменении отношения к неудачам, ошибкам, обидам и поиск хорошего (смысла) во всем, что происходило и происходит с ним;
- помощь ребенку в осознании его намерений, желаний, эмоций, действий и корректировка в соответствии с критериями «целесообразно», «конструктивно», «полезно»;
- помощь ребенку в реконструировании картины его будущей жизни согласно его сценарию и соотнесение полученных результатов с тем, чего действительно хочется;
- совместная работа по формированию большой и светлой цели, направление энергии в позитивное русло.

Создание положительного жизненного сценария – это скорее работа на формирование позитивной установки на жизнь в целом, чем разработка карьерного плана. Очень жесткий сценарий не только чрезвычайно уязвим (все может пойти не так, как мы планировали), но и нечувствителен к тем изменениям, которые неизбежно происходят с человеком по ходу его взросления.

В автобиографическом романе Ромена Гари «Обещание на рассвете» очень точно описано превращение жизненного сценария в реальность. Во время революции мать писателя эмигрировала из России, где была актрисой. Во Франции она даже не стремилась вернуться к любимой профессии и тяжким трудом зарабатывала деньги, чтобы дать сыну образование. Единственным ее утешением была мечта, что сын достигнет всех высот, которые возможны во Франции. Вот как описывает Гари кульминацию материнского

внушения. В какой-то момент соседи, видевшие, что мать Гари постоянно ходит с картонками (а она продавала шляпы), сообщили в полицию, что она подозрительно себя ведет. Был обыск, после которого полиция ушла ни с чем, а мать осталась сидеть среди разбросанных шляп. Внезапно несчастную женщину охватил гнев, и она бросилась стучать в двери соседей, чтобы наказать их. «Она притянула меня к себе и, предъявив присутствующим, гордо объявила громовым голосом, который все еще отдается у меня в ушах:

– Подлые, мелкие людишки! Мецанские клопы! Вы даже не знаете, с кем имеете честь говорить! Мой сын будет французским посланником, кавалером Почетного легиона, великим драматургом, Ибсеном, Габриэлем д'Аннуцио! Он...

Она запнулась, подыскивая что-нибудь совершенно убийственное, какой-нибудь наивысший и окончательный знак жизненного успеха:

– Он будет одеваться в Лондоне!

До сих пор явственно слышу грубый хохот «мецанских клопов». И краснею, когда пишу эти строки. Вижу глумливые, злобные, презрительные лица – вижу без ненависти: это всего лишь человеческие лица, обычное дело. Может, лучше сразу же сказать для ясности, что сегодня я генеральный консул Франции, участник Освобождения, кавалер ордена Почетного легиона, а если не стал ни Ибсеном, ни Габриэлем д'Аннуцио, то не потому, что не старался [Гари – лауреат самой престижной французской премии по литературе, Гонкуровской премии, в 1956 и 1975 годах (под псевдонимом Эмиля Ажара)]. И можете не сомневаться: я одеваюсь в Лондоне. Терпеть не могу английский покрой, но у меня нет выбора».

Может показаться, что приведенный пример является образцом материнского подвига. Однако за пределами романа осталось то, как дальше сложилась жизнь великого писателя. Он на всю жизнь остался один и покончил жизнь самоубийством.

Лучшее, на что стоит настраивать ребенка, это: «У тебя все получится, если ты приложишь к этому свои усилия!» Это и есть главная установка человека со сценарием победителя. Данный жизненный сценарий одно временно закладывает позитивную установку на будущее и напоминает о важности личных усилий в стремлении к поставленной цели. Он не требу-

ет реализации в конкретной области и достижения конкретной должности – он оставляет широкую свободу для самовыражения. Он показывает, что мы не только верим в ребенка, но и видим его потенциал.

ЧЕРЕЗ ВСЮ ЖИЗНЬ

Позитивный жизненный сценарий транслируется не только через родительские установки или поведение родителей. Он во многом закреплен на уровне семейной системы и может проявляться в семейных традициях и ритуалах.

Родители передают детям не только особенности своего поведения, но и сам способ организации семейной системы

Чтобы крепко стоять на ногах и с уверенностью смотреть вперед, нужно иметь под ногами крепкую почву, а за плечами – надежный тыл. Счастливое детство – детство, наполненное любовью и заботой близких, яркими и радостными впечатлениями – вот то, что становится верной опорой для человека, когда он начинает строить собственную жизнь. Семейные традиции и ритуалы (совместное отмечаемое Нового года, приготовление маленьких подарочков, отмечающих успехи и достижения детей, поздравление отцом и сыном матери и сестер в Международный женский день, ритуалы укладывания спать и пробуждения, а также многое другое) аккумулируют жизненные ценности значимых людей и вплетаются в ткань жизненного сценария яркими солнечными нитями. Семейные традиции и ритуалы должны нести радость и удовольствие, укреплять уверенность в будущем и давать детям чувство семьи и внутреннего тепла, заряд оптимизма и позитива. Каждый из нас несет это в себе через всю жизнь. ●

Эльвира Гарифулина,
руководитель программы «В кругу семьи»
Детского фонда «Виктория», кандидат
социологических наук;
Александра Герасимова,
руководитель методического проекта
«Распространение и поддержка семейных
форм устройства» программы «В кругу
семьи» Детского фонда «Виктория»,
кандидат психологических наук

Цепная реакция доброты

Утро 27 октября выдалось по-северному пасмурным и холодным, моросил мелкий ледяной дождь, возле нового кирпичного здания на окраине Вологды в ожидании высоких гостей толпились продюжеры журналисты, в том числе и специальный корреспондент «Корпоративных новостей» Анна Тенигина. Сегодня важный для Вологодской области день – День рождения детской SOS-деревни.



КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

Первая SOS-деревня возникла в Австрии, в Имсте, в 1949 году. Идея создания детского дома нового типа, по образу семьи, принципиально отличающегося от обычных детских домов, принадлежит австрийцу Герману Гмайнеру. Он родился в 1919 году в крестьянской семье и рано лишился матери. После Второй мировой войны бывший солдат Герман Гмайнер вернулся на родину. Он мечтал стать врачом, но еще будучи студентом столкнулся со многими осиротевшими во время войны детьми, и для него стало очевидным, что нет ничего важнее заботы об этих детях. Именно тогда у Гмайнера родилась идея построить детские деревни.

В феврале 1948 года Гмайнер обратился в государственные, религиозные и частные учреждения, которые, по его мнению, могли бы повлиять на решение проблемы, но никто не воспринял его идею серьезно. Тогда Гмайнер решил воплотить свою идею в жизнь вместе с единомышленниками и начал сбор средств. Он просил «у многих понемногу» – по одному шиллингу в месяц – на строительство домов, где могли бы поселиться сироты, а одинокие женщины, потерявшие на войне родных, заменили бы им

мать. SOS-деревни всегда существовали и существуют исключительно на добровольные пожертвования, и самым первым взносом были личные сбережения Гмайнера – 600 шиллингов. Участок для строительства деревни выделил мэр окружного центра Имст Йозеф Кох. Первый дом был построен в 1949 году, через год домов было уже пять, а 1 декабря 1950 года состоялось торжественное открытие первой детской деревни.

СОЗДАВАЯ УСЛОВИЯ

SOS-деревни – это не просто совокупность домов, коттеджный поселок. Это уникальная, максимально приближенная к семейной форма воспитания детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. В отличие от государственных детских домов, где дети живут на полном обеспечении и во взрослую жизнь попадают абсолютно не подготовленными, детские SOS-деревни призваны не содержать детей-сирот, а создать условия для счастливого детства, взросления и социальной адаптации.

Деревня – это 10–15 домов, в каждом из которых живет семья, состоящая из SOS-мамы и 6–8 детишек разного возраста. Здесь все, как в обычной семье:



SOS-мамы заботятся о детях, воспитывают их, учат всему, что необходимо человеку во взрослой самостоятельной жизни – готовить, прибираться, планировать бюджет, ходить по магазинам, вести себя в обществе. Дети из SOS-деревень ходят в обычные детские сады и учатся в обычных школах, и это помогает им лучше адаптироваться в обществе. Еще одно очень важное отличие таких деревень – внимание к биологической семье ребенка. Во-первых, братьев и сестер не различают, как это бывает в обычных детских домах, во-вторых, поддерживается связь с биологической семьей, и родственники могут навещать детей и проводить с ними время. Нынешний президент SOS Kinderdorf International – междуна-

родной благотворительной организации по поддержке детей-сирот, бывший воспитанник первой деревни Герман Гмайнер Хельмут Кутин говорит: «Гмайнер опирался на абсолютно естественное стремление доброго и религиозного человека – защитить детей и присмотреть за ними, выброшенными из семейного лона. Он заменил казенные помещения домом, многочисленную группу – семьей. И она была не только формальной моделью семьи. Я могу это утверждать, потому что сам вырос в такой семье. Она означает для ребенка, который в ней живет, защиту, душевное излечение и возвращение в общество».

Герман Гмайнер верил: обязательно должна произойти цепная реакция доброты. И его идея оказалась настолько значительной и успешной, что после его смерти, в 1986 году, Гмайнера назвали человеком столетия. Он смог начать мировую реформу в воспитании детей, лишившихся семьи, привлечь к своей идее и благотворительной помощи миллионы людей во всем мире. Сегодня международная благотворительная организация SOS Kinderdorf International объединяет национальные ассоциации детских SOS-деревень всего мира. Спустя 60 лет детские



Олег и Саша – сыновья мамы Ангелины



Самые маленькие жители соседних домов пришли поздравить ребят из детской деревни

Пушкине (Ленинградская область), в деревне Лаврово (Орловская область), городе Кандалакше (Мурманская область) и деревне Борисовичи (Псковская область). И вот теперь еще одна – в Вологде.

Это первая детская SOS-деревня, построенная на средства российской организации – Детского фонда «Виктория», который профинансировал строительство и обучение SOS-мам. Сотрудничество детских SOS-деревень и Детского фонда «Виктория» началось в мае 2007 года, когда состоялось подписание договора пожертвования на строительство детской деревни и, при участии губернатора Вологодской области, трехстороннего соглашения о начале строительства.

Первые дети в возрасте от 5 до 13 лет переступили пороги домов вологодской SOS-деревни 27 октября 2011 года. И, как и на любой день рождения, в этот день собралось много гостей – друзей деревни.

«День рождения – это всегда ожидание чуда, и это чудо произошло: построены новые дома, в которые входят дети, и здесь они будут жить совершенно так же, как в обыкновенной семье, – начала свое поздравление Ирина Субботина, программный директор Детского фонда «Виктория». – И это чудо произошло благодаря усилиям многих людей и организаций. Я хотела бы отметить огромное участие Российского комитета «Детские SOS-деревни» в строительстве деревни, подготовке

деревни существуют в 132 странах на всех континентах. За эти годы детские SOS-деревни 14 раз номинировались на Нобелевскую премию мира. В 2002 году Хельмут Кутин получил от имени SOS Children's Villages гуманитарную премию фонда Конрада Хилтона – крупнейшую награду в этой области.

SOS-ДЕРЕВНЯ В ВОЛОГДЕ

История детских деревень в России начинается в 1996 году. 20 мая в поселке Томилино Московской области в только что отстроенной на средства Kinderdorf International детской деревне появился первый ребенок. Постепенно были открыты еще четыре деревни: в городе

Это первая детская SOS-деревня, построенная на средства российской организации – Детского фонда «Виктория»



Мама Ольга, ее сыновья – Сережа, Никита, Женя, Саша и губернатор Вологодской области Вячеслав Поздгалев

и подборе персонала, неоценимую помощь в строительстве оказывали власти Вологодской области и лично губернатор».

Губернатор Вологодской области Вячеслав Поздгалев и мэр Вологды Евгений Шулёпов, контролировавшие процесс строительства вологодской деревни, приехали, чтобы поприветствовать детей и SOS-мам. «Многие годы нам навязывается мысль о кризисе моральных ценностей, разрушении нравственности. Но примеры, свидетелями одного из которых мы сейчас являемся, говорят об обратном. Так случается, что по воле судьбы дети остаются без родителей. Кто-то из них обретает дом в детских домах, кто-то – в новых семьях. Сегодня часть детей обрела дом здесь, в детской деревне, – отметил в своем приветствии Вячеслав Поздгалев. – Создание в Вологде такой деревни – это шаг в развитии заботы общества о детях, это попытка создать настоящий дом, в котором детям будет уютно».

Среди гостей праздника также был человек, благодаря которому детские деревни появились в России – это почетный президент Российского комитета «Детские SOS-деревни», кавалер ордена Дружбы, патриаршего ордена «За дела милосердия» и австрийского Золотого Почетного креста Елена Брускова. За все годы работы Елена сделала главный для себя вывод: «Без участия, без поддержки, без помощи это дело существовать не может,

и, как правило, оно притягивает к себе только хороших людей. Не случайно сколько есть детских деревень, эти деревни не распадаются, а SOS-мамы не уходят, несмотря на все трудности. Это действительно святое дело, оно держит».

Было сказано еще много теплых слов, дружеских пожеланий, ну и какой же день рождения без подарков? Глава Вологды Евгений Шулёпов подарил детской деревне большую коробку с игрушками. «Мы стараемся и прикладываем много усилий для того, чтобы наш город стал по-настоящему городом добра и заботы. Это еще один проект, о котором мы будем заботиться», – сказал глава города. Детский фонд «Виктория» передал директору деревни для каждого дома развивающие игры, а коллектив Вологодского филиала Страховой группы «УРАЛСИБ» подарил два плазменных телевизора. «Мы были очень рады, когда узнали, что Фонд «Виктория», наша корпорация принимает участие в столь значимом проекте. Мы гордимся тем, что оказались причастны к этому доброму делу, и надеемся, что и в будущем сможем уделять внимание этим детям, помогать в дальнейшем обустройстве их домов», – говорит Татьяна Куршева, HR-менеджер филиала.

После официальной части мероприятия и приветственных речей гости в сопровождении многочисленных ка-

мер и журналистов проследовали в дом SOS-мамы Ольги и ее четырех сыновей – Сережи, Никиты, Жени и Саши.

МАМЫ И ИХ ДЕТИ

В коридоре толпятся люди, кто-то раздает бахилы: гости гостями, но уже осень, слякоть, а в доме должен быть порядок – здесь живут дети. Высокие гости, наспех надев бахилы, проходят в кухню-столовую, где их ждет горячий чай и замечательные пироги, которые испекла мама Ольга. Ее сыновья снуют между взрослыми, явно не понимая, что от них требуется в этой обстановке. Из соседнего дома пришла мама Ангелина со своими сыновьями Олегом и Алешей. Все мальчишки уселись вместе с гостями за большой стол, и, пока взрослые обсуждают экономику региона, ребята наслаждаются пирогами и возможностью насыпать в чай столько сахара, сколько хочется. Дети не привыкли к такому вниманию и ведут себя по-разному: кто-то очень стесняется и старается спрятаться от незнакомцев, кто-то всячески выказывает недовольство большим количеством людей и отчаянно кривляется. Смело улыбается в камеру лишь Олег. Он только приехал в деревню и еще не успел как следует познакомиться со своим новым братом Сашей, который здесь со вчерашнего дня и этой ночью уже спал в своей собственной постели в новом доме.

Быстро устав от скучных взрослых разговоров, Саша и Олег побежали играть на улицу, где у меня появилась возможность немного поговорить с ними. Есть мнение, что дети из детских домов очень замкнутые и неразговорчивые, но я решила попытаться. Ребята отвечали на вопросы иногда односложно, но с воодушевлением, даже перебивая друг друга. Они рассказали, что Саша приехал сюда из Белозерского детского дома, а Олег – из Вологодского, что им здесь очень нравится, особенно мамы. А еще они ходят в школу: Олег в третий класс, ему 10 лет, а Саша – во второй, ему сейчас 9.

– Вам нравится учиться?

– Мне больше всего, самым первым делом, – в очередной раз перебил брата Олег.

– А какой предмет любимый?

– Мой – русский, – поспешил ответить Саша.

– А мой самый любимый – английский... и еще математика. А остальные все тоже любимые. Но не самые, а просто любимые, – сбиваясь, рассказал Олег.

Оказалось, учиться – это его любимое занятие, а вот спорт ему совершенно не нравится. Мама Ангелина стояла на крыльце и наблюдала за нашим с детьми общением. «Обратили внимание? Он цыганчонок, – сказала она полушепотом про Сашу, когда ребята убежали. – Я счастливая мать, у меня сын – цыган». Ангелина Николаевна Голосова, SOS-мама, воспитатель и просто обаятельная женщина, много лет проработала в школе, полностью реализовав себя в профессии. Конечно, работа – это еще не все, но как люди приходят к пониманию того, что хотят, готовы стать SOS-мамой, взять на себя смелость воспитывать многих чужих детей?

– К этому моменту я была уже готова. Я учитель начальных классов и знала, что отработаю 25 лет и возьму троих приемных детей, так как у меня одна дочь. Я хотела реализовать себя как мама, – рассказала Ангелина. – Узнав об этом интересном проекте, я не могла не принять в нем участие. Мы прошли очень большой конкурс, большие испытания и были просто счастливы попасть сюда. Эта работа и дети доставляют огромную радость. Сама идея детских деревень – просто замечательная. Я считаю, что это правильное решение для детей-сирот, потому что модель приближена к семье. Наши дети действительно одомашненные, облюбленные и обласканные.

– Как обучают SOS-мам?

– Мы учились несколько месяцев, курсы проводил питерский «ИМАТОН» (Институт практической психологии в Санкт-Петербурге), с нами работали психологи. Это очень важно, потому что SOS-мамы должны внутренне перестроиться на ребенка-сироту – особого ребенка, который требует больше

внимания, с которым особенно нужно разговаривать и решать проблемы.

– Какие трудности возникают с детьми?

– Трудностей очень много. В основном поведенческого характера. Пока ребенок не достиг 12 лет, все хорошо, проблемы решаются. Но когда дети достигают 12–14 лет, справиться гораздо сложнее. С другой стороны, я недавно побывала в своей школе, и если сравнить наших детей и тех, у которых есть семья, наши дети нисколько не хуже в поведении. Наверное, потому что мы их очень любим.

– Сейчас у вас только двое детей?

– Да, еще двое скоро приедут из Бабушкинского района. Со временем в каждой семье будет шесть-семь детишек разного возраста. Здесь не ставится возрастная планка, мы готовы всех взять, даже начиная с раннего возраста, если ребенок нам подходит. Я была на стажировке в Орле, и там в одной семье из восьми детей самому младшему малышу было всего семь месяцев.

– А как подбирают детей для деревни?

– В основном предпочтение отдается детям, у которых есть братья и сестры, – благодаря этой программе они смогут расти вместе. В нашей деревне пока только у Ольги Станиславовны есть мальчишки-братья, семья Кудряшовых. У них еще есть девочка. Плохо, что в нашей деревне нет девочек. Пока нет – они на подходе.

С Ангелиной очень приятно общаться, она отвечает на вопросы так, как будто готовилась заранее, хорошо поставленным учительским голосом. Беседовали мы на крыльце дома Ольги, время приближалось к обеду. «Пойдемте, я покажу вам наш дом, – предложила Ангелина. – Да и обедать пора».



Праздничный стол в доме Ангелины Голосовой

Деревня состоит из нескольких кирпичных двухэтажных домиков, в которых живут семьи, административного здания и дома SOS-тети, которая помогает маме по хозяйству и замещает ее на время отъездов. Еще два фундамента ждут своего инвестора. «Вот здесь я собираюсь разводить курочек», – показала Ангелина на участок возле своего дома: вести свое хозяйство не возбраняется. Сами дома очень теплые, уютные, с толстыми стенами – как раз для северных зим. Ангелина любезно провела экскурсию по дому и даже показала свою комнату. Несмотря на то что дома типовые, внутри они отличаются друг от друга: мамы получают на руки деньги, на которые обустраивают свой дом. Мебель везде уже стоит – натуральная, сосновая: кровати, шкафы, кухонная мебель, столы, за которыми ребята будут делать уроки.

Ангелина с помощницами накрыли на стол: борщ, салаты, пироги с малиной. Отказаться было невозможно. «А то приедете в Москву, будете рассказывать, что в Вологде живут негостеприимные люди», – шутит хозяйка дома. Люди здесь действительно чудесные. Например, у этого дома уже есть свой хороший добрый друг – директор вологодского магазина «Наш дом». Как только он узнал о SOS-деревнях, сразу сделал для Ангелины скидочную карту и дал ей в помощь своих лучших менеджеров, продавцов и грузчиков. Теперь он заходит в гости, чтобы узнать, как поживает семья и не нужна ли помощь. Наверное, это и есть цепная реакция доброты, о которой говорил Гмайнер.

Выезжая за ворота деревни, которую теперь освещало осеннее солнце, прощавшее наконец завесу туч, я думала о детях и их мамах, вспоминала разговоры с ними.

– Олег, кем ты хочешь стать, когда вырастешь?

– Хочу в магазине работать. Или в ларьке. Мне там нравится.

– А не хочешь машины продавать? – поинтересовалась я, вспомнив об автосалоне, расположенном в квартале от деревни.

– Нет.

Вот такое незамысловатое желание. Сколько же сил, любви, внимания, сердечного тепла нужно еще вложить в этих детей маме Ангелине и другим SOS-мамам, чтобы малыши научились просто мечтать о чем-то большем? ●

Жить органично

Успеха добиваются те, кто верит, что помогает людям, делает их жизнь лучше. Пример – Наталья Речкина, сотрудник Корпорации «Органик», которая благодаря своему усердию и любви к профессии сделала карьеру всего за несколько лет, начав с работы за кассой и в итоге став директором магазина.

Наталья Речкина здорова-ется с посетительницей магазина «Био-Маркет»: «Здравствуй, Алла!» «Наташа, мне как всегда! Конфеты мятные в белом шоколаде, виноград, рыбу и хлеб органический. Как у тебя дела?» – скороговоркой выпаливает дама.

Кто же такая Наталья Речкина и почему ее так любят покупатели?

«СЛАДКОЕ» НАЧАЛО

Наталья Речкина – директор магазина «Био-Маркет» на Лесной улице. Пять раз в неделю она выходит из метро «Белорусская», проходит ровно 28 шагов и открывает красивую прозрачную дверь, за которой на деревянных стеллажах аккуратно расставлены вкусные и полезные продукты. А еще она каждый день радуется вниманием и заботой тех, кто пришел в этот магазин не только за здоровой едой, но и ради теплой атмосферы, а зачастую и специально к Наташе. Она и продавец, и психолог, и управляющая в одном лице.

Для Натальи Речкиной знакомство с органикой началось в апреле 2006 года, за пять месяцев до официального открытия первого магазина «Био-Маркет» на Рублевском шоссе. Наталью сначала взяли кассиром, но в процессе обучения быстро поняли, что способности позволяют ей гораздо больше. Главное – она умела находить общий язык с покупателями, рассказывать об особенностях экопродуктов и верила в идеи органики. «Внешне яблоки почти все одинаковые. Их сложно различить, разве что по сортам. Но мало кто задумывается о том, где это яблоко зрело. Может быть,

недалеко от нефтеперерабатывающего завода? «Био-Маркет» дает гарантию, что яблоки выращены в благоприятной среде. В них нет нитратов, их не поливали кислотные дожди. Наши яблоки отличаются по вкусу. Они слаще, сочнее. Только такую пищу могут есть детки, которые страдают аллергией», – с воодушевлением рассказывает Наталья. И даже случайные покупатели, заглянувшие в «Био-Маркет» просто из любопытства, в итоге становятся его постоянными клиентами.

В общем, никто не удивился, когда перед открытием магазина на Рублевке Наталью перевели в продавцы отдела шоколада, а позже – назначили администратором. Органические сладости стали для Натальи и любимым лакомством, и любимым делом. Когда в «Био-Маркете» гостил известный бельгийский шоколадье – он обучал команду кондитеров создавать экоконфеты – Наташа тоже научилась разливать в формы шоколад, добавлять орехи или ягоды, делая это для души. Так прошли два «сладких» года... Кстати, поучаствовать в приготовлении вкусных и полезных конфет может любой желающий: на Рублевке до сих пор по выходным и праздникам проходят мастер-классы кондитеров «Био-Маркета».

ОТ РУБЛЕВКИ ДО «БЕЛОРУССКОЙ»

В 2008 году руководство Корпорации «Органик» приняло решение открыть еще один магазин – в центре, на Лесной улице. Несмотря на кризис, сотрудники «Био-Маркета» ни на секунду не сомневались в успехе нового предприятия. «Я всегда верила в компанию, в ее развитие. Мы понимали, что идея органики

с каждым годом будет все популярнее, а число тех, кто заботится о своем здоровье, будет расти. Так оно и вышло», – говорит Наталья Речкина.

Открыть магазин всего за несколько месяцев – это был настоящий вызов. Днем рождения нового «Био-Маркета» «назначили» 7 ноября 2009 года. Люди работали сверхурочно, у всех горели глаза. Параллельно формировался штат нового магазина – костяк набирали из сотрудников «Био-Маркета» на Рублевке. Происходило это в форме многоуровневой игры. На первом этапе нужно было на бумаге описать три любых товара – зачем они нужны, почему их

стоит купить, чем они полезны. Дальше – деловая игра. Давалась задача, к примеру, успокоить скандального покупателя (его играл кто-то из сотрудников). После этого делались выводы: кому и на какой позиции предстоит трудиться в новом магазине.

Вышло так, что Наталья Речкина смогла разрешить самые сложные ситуации и найти подход к самым разным покупателям. Жюри, которое состояло из сотрудников Корпорации «Органик», вспомнило, что еще на Рублевке десятки людей каждую неделю специально ездили к Наташе, чтобы она помогла с выбором. Речкина была настолько убедительна, что решили не

брать человека со стороны и назначили директором нового магазина ее. Ставка на собственные «экокадры», на тех, кто знает и любит натуральные продукты, – часть кадровой политики Корпорации «Органик».

«Мне сказали о назначении за месяц до открытия. Я была в смятении, все-таки такая ответственность, – рассказывает Наталья. – А вдруг не получится?» Но глаза боятся, а руки делают. Наталье помогли не только трудолюбие и терпение – при оформлении магазина и расстановке стеллажей ей пригодились знания и по первой профессии модельер-конструктор. Словом, команда из десяти человек

«Мы понимали, что идея органики с каждым годом будет все популярнее, а число тех, кто заботится о своем здоровье, будет расти. Так оно и вышло»



ДЕГУСТАЦИЯ
ПРОДУКЦИИ

сделала все, чтобы 7 ноября магазин был готов к открытию...

После появления нового «Био-Маркета» все постоянные Натальины клиенты «переехали» на «Белорусскую». Появилось и множество новых покупателей. «Я безумно люблю свою работу, – говорит Наталья. – А еще мы всей семьей стараемся питаться правильно, едим продукты, которые я покупаю в «Био-Маркете». Благодаря здоровой пище я сбросила лишние 10 килограммов. Сегодня муж мясо попросил привезти на ужин – он же у нас повар, а я добытчица!»

Александр Митяев



Шесть мифов о гриппе

Что такое грипп и каковы наиболее распространенные заблуждения об этом заболевании?

«ПОДОДЕЯЛЬНОЕ» ЛЕЧЕНИЕ

Если вы заболели гриппом, самое лучшее, что можно сделать, — это остаться дома и вызвать врача. Больные, которые, несмотря на насморк и температуру, продолжают ходить на работу, представляют опасность не только для окружающих, но и для самих себя. Ведь именно отсутствие вовремя начатого лечения приводит к развитию осложнений и затягиванию выздоровления. Одним из лучших средств лечения гриппа является, каким бы странным это ни казалось, «пододеяльное» тепло. Другими словами, человек лежит в постели, а вокруг него под одеялом создается особое энергетическое поле, которое направлено на восстановле-

ние гомеостаза, то есть внутренней среды организма. Не следует только забывать почаще менять постельное белье, пижаму, проветривать комнату, поскольку вирус гриппа очень легко передается воздушно-капельным путем.

Больной человек является источником инфекции с первых часов болезни, даже когда еще нет видимых клинических проявлений, поэтому заболевшего

члена семьи лучше всего изолировать в отдельную комнату, предоставив ему собственную посуду и предметы обихода. Если есть такая возможность, лучше временно отселить из квартиры маленьких детей и беременных женщин. Повторим: обязательно нужно регулярно проветривать все комнаты, перемещая домочадцев в соседние. Не повредит и соблюдение так называемого масочного режима. Только

Больные, которые, несмотря на насморк и температуру, продолжают ходить на работу, представляют опасность не только для окружающих, но и для самих себя

Группа риска

По данным статистики, наиболее часто гриппом болеют дети и пожилые люди, среди этих же групп населения существенно выше риск развития осложнений. В числе опасных для жизни осложнений гриппа можно выделить пневмонию, миокардит и перикардит, которые могут привести к сердечной недостаточности, менингит или энцефалит (воспаление головного мозга и его оболочек). Также очень сильно увеличивает сроки лечения больных гриппом и ОРВИ развитие вторичных бактериальных инфекций (ангины, синуситы, отиты), а переход этих заболеваний в хронические вообще делает людей на многие годы зависимыми от докторов и лекарств.

Группой риска по заболеваемости ОРВИ и гриппом являются не только маленькие дети, но и беременные женщины, у которых наблюдается особое состояние физиологической иммуносупрессии (подавления иммунитета). За счет этого они очень подвержены простудным заболеваниям.

важно помнить, что менять одноразовые маски нужно каждые два-три часа.

КАК НА САМОМ ДЕЛЕ?

Несмотря на то что гриппом мы боеем часто и вроде бы должны знать о нем все, существует немало мифов о лечении этого заболевания.

МИФ № 1. ДЛЯ БЫСТРОГО ВЫЗДОРОВЛЕНИЯ НУЖНО КАК МОЖНО БОЛЬШЕ ПИТЬ

Это не совсем верно. Дренажная (выводящая) система организма при вирусном заболевании поражается точно так же, как и другие системы. Если ее бездумно и насильно перегружать излишним питьем, то, кроме вреда, это ничего не принесет. Жидкость будет задерживаться в организме, мешая сердцу и другим органам работать.

Пить нужно часто, но понемногу и по желанию, а не через силу. Лучше всего — клюквенный или брусничный слегка подслащенный морс, в котором много бензойной кислоты (обладает антибактериальным и противогнилостным действием) и других специфических органических кислот, обладающих выраженным противовирусным эффектом.

При таких состояниях очень полезны продукты и жидкости — источники свободных аминокислот, непредельных жирных кислот, макро- и микроэлементов (это кофакторы практически всех ферментов в организме).

Например, высококачественные водорастворимые экстракты мумие («Шиладжит», который есть во всех аптеках) или натуральный напиток на его основе «Эликса», который, наконец, попал из научных лабораторий и экспериментальных производств на прилавки магазинов. Кстати, его уникальные детоксирующие, антиоксидантные, антигипоксантные и другие свойства защищены пятью между-

народными патентами, подтверждены экспертизой НИИ питания РАМН.

При изготовлении «Эликсы» используются только натуральные ингредиенты — башкирский мед, «Шиладжит» и сиропы из лекарственных (расторопша, шиповник и др.) и пищевых (тархун, вишня, малина, цитрусовые и др.) растений, произведенные по специальной щадящей технологии из свежего высококачественного сырья.

Как распознать

Грипп — это острое вирусное заболевание, характеризующееся высокой заразностью и быстротой распространения. Из группы других ОРВИ грипп выделяется более тяжелым течением с преобладанием симптомов общей интоксикации, высокой кратковременной лихорадкой (до 39–40°C), частым поражением дыхательных путей в виде сухого кашля.

МИФ № 2. НУЖНО ЕСТЬ КАК МОЖНО БОЛЬШЕ СВЕЖИХ ФРУКТОВ И ОВОЩЕЙ, ПОТОМУ ЧТО ОРГАНИЗМУ НУЖНЫ ВИТАМИНЫ

Во-первых, на переваривание сырой клетчатки у организма уходит столько сил, что их практически не остается на борьбу с инфекцией. Во-вторых, витаминов в этих продуктах практически нет, это нужно говорить честно, а те, которые остались, не усвоятся в организме в условиях, приближенных к боевым.

В восточных медицинских системах во время болезни больному и выздоравливающему человеку, особенно пожилому или ребенку, всегда предлагали фрукты и овощи, быстро приготовленные на пару, причем без кожуры или кожицы.

МИФ № 3. ОРГАНИЗМУ НУЖНЫ СИЛЫ ДЛЯ ВЫЗДОРОВЛЕНИЯ, ПОЭТОМУ НУЖНО ЕСТЬ ОТВАРНУЮ КУРИЦУ, ТЕЛЯТИНУ И ПОДОБНУЮ ДИЕТИЧЕСКУЮ ПИЩУ, ПРИЧЕМ ДЕТЕЙ СЛЕДУЕТ КОРМИТЬ НАСИЛЬНО, ЧТОБЫ НЕ ОСЛАБЕЛИ

На самом деле белковая пища при вирусных заболеваниях ослабляет организм, отнимает много сил на усвоение и усиливает интоксикацию за счет накопления продуктов переваривания белков.

Во время болезни должна преобладать легкоперевариваемая длинноуглеводистая пища. Желательно готовить каши с сухофруктами, причем не на молоке, а на воде. Очень хорошо добавит также тыкву и немного меда. Из круп лучше всего есть хорошо разваренное пшено, овсянку или гречку. Для больных с нарушениями обмена сахара (сахарный диабет второго типа или предшествующие ему состояния) предпочтительнее ячмень (перловка).

Если говорить о детях, то у них очень часто ОРВИ протекают с кишечным синдромом в виде вздутия живота и жидкого стула. Это связано с поражением вирусами клеток стенки кишечника и развитием недостаточности ряда пищеварительных ферментов. В этих условиях из питания больного ребенка важно исключить молочные продукты (их нужно заменить на кисломолочные или специальные смеси), свежие фрукты и овощи, соки из них, а также продукты с высоким содержанием углеводов — сладкое и выпечку. Свежий хлеб лучше заменить сухариками. Естественно, под запретом оказываются соленья, копчения, газированные напитки и снеки.

Режим питания больного ребенка также должен быть скорректирован: необходимо уменьшить объем порций и увеличить частоту приемов пищи. Это поможет избежать проблем с пищеварением.

МИФ № 4. ПРИ ГРИППЕ И ПРОСТУДЕ НЕЛЬЗЯ ПИТЬ КОФЕ, ЧТОБЫ НЕ ПЕРЕГРУЖАТЬ СЕРДЦЕ

Из кофе можно приготовить не только ароматный бодрящий напиток — это еще и лекарственное растение. Его зерна содержат чрезвычайно много биологически активных веществ, просто необходимых для борьбы с вирусными заболеваниями и предупреждения осложнений, в том числе в виде присоединившейся инфекции. Не все знают,

что в свежемолотом и свежесваренном кофе содержится огромное количество хлорогеновой кислоты и ее производных – сильнейших противовирусных агентов. Алкалоиды кофе поддерживают тонус сосудов и активизируют дренаж в организме, а флавоноиды и те же хлорогеновые кислоты обладают выраженным антиоксидантным и антигипоксантным эффектом, спасая организм от кислородного голодания.

Пара чашек хорошего кофе в день не только не повредит, но даст реальный импульс к быстрейшему выходу из болезни.

В больницу

Госпитализация обязательна при тяжелом состоянии больного, наличии тяжелых сопутствующих заболеваний (например, болезней сердечно-сосудистой системы) либо опасных осложнений гриппа.

МИФ № 5. НУЖНО ТЕПЛЕЕ УКУТЫВАТЬСЯ, ЗАКРЫВАТЬ ВСЕ ФОРТОЧКИ, ПУСТЬ ПОТЕТЬ, НО ТЕРПЕТЬ, ИЗБЕГАЯ СВЕЖЕГО ВОЗДУХА

Нет, проветривание является обязательной процедурой. Микробы лучше всего себя чувствуют в спертом и застоявшемся воздухе, но боятся мороза и свежести. Другое дело, что больного следует хорошо укрыть, не держать на сквозняке, а лучше всего – проветривать комнату в его отсутствие. Делать это нужно каждые два часа.

Что касается потливости во время болезни, то потеть действительно полезно, ведь один из путей выхода шлаков при детоксикации организма – это поры кожи. Но делать это на холодном воздухе, безусловно, не рекомендуется.

МИФ № 6. НУЖНО ОБЯЗАТЕЛЬНО ТРИ-ЧЕТЫРЕ РАЗА В ДЕНЬ УПОТРЕБЛЯТЬ ПРЕПАРАТЫ ЭХИНАЦЕИ, КОТОРЫЕ ПОВЫШАЮТ ИММУНИТЕТ

Препараты эхинацеи вообще никогда не следует принимать во второй половине дня, если вы не намерены бурно провести ночь. Мало кто знает, что часть молекулы доминирующего биологически активного вещества в эхинацее и в родиоле розовой, или золотом корне (известном тонизирующим средством), совпадает. Другими словами, эхинацея обладает не только иммуномодулирующими, но и тонизирующими свойствами, что хорошо было известно индейцам Латинской Америки. Фокус состоит в том, что при вирусном заболевании, когда организм буквально лихорадит, тонизирующие агенты напоминают, скорее, кнут для загнанной лошади, чем овес, необходимый для поддержания ее сил.

ЗАЩИЩАЙСЯ

Первое, что приходит в голову при разговоре о профилактике, – это вакцинация. Сегодня рынок просто наводнен вакцинами импортного и отечественного производства. Однако с вакцинацией на самом деле все не так просто.

Как долго?

При правильном и своевременно начатом лечении продолжительность заболевания ОРВИ и гриппом не превышает 5–7 дней. Поэтому при отсутствии осложнений и хорошем самочувствии после истечения этого срока можно смело возвращаться к активной жизни. Астенический синдром, конечно, так легко не отпустит, но правильное и своевременное восстановление после любой болезни – это тема для отдельного разговора.

Во-первых, она возможна далеко не для всех. Существует ряд серьезных противопоказаний для прививок, например, наличие тяжелых сопутствующих заболеваний или аллергические реакции на компоненты вакцин.

Во-вторых, эффективность вакцинации никогда не достигнет 100%. Обычно она составляет не более 70–90%. На практике это означает, что наличие прививки не дает абсолютной гарантии защиты от заражения. Считается, что у привитых болезнь протекает в более легкой форме и с меньшей частотой осложнений, но это если угадать с типом вируса гриппа, а если не угадать, то все может быть и наоборот.

И, наконец, самое главное: на сегодняшний день существуют вакцины только от вируса гриппа, а, как известно, значительно чаще мы бодем



И для детей, и для взрослых предпочтение необходимо отдавать не вакцинации, а так называемой неспецифической профилактике простудных заболеваний

другими ОРВИ: их вызывают рино-, аденовирусы и многие-многие другие. Это, кстати, объясняет тот парадокс, что люди все равно заболевают простудой (ОРВИ и присоединившиеся инфекции), несмотря на прививку.

Если говорить о вакцинопрофилактике гриппа, то она возможна у детей с 6 месяцев. Беременные женщины тоже могут прививаться, но решение об этом должен принимать врач и только индивидуально.

Поэтому и для детей, и для взрослых предпочтение необходимо отдавать не вакцинации, а так называемой неспецифической профилактике простудных заболеваний. Эта профилактика направлена не на сам вирус, а на подъем защитных сил организма, то есть иммунитета.

Отличается ли профилактика и лечение детей и беременных женщин от лечения других людей? Безусловно, да. Самое главное отличие – это крайне ограниченное число препаратов, которыми мы можем пользоваться. Большинство противовирусных препаратов имеет серьезные побочные эффекты (вплоть до повреждения клеток), что исключает их применение у маленьких детей и беременных женщин.

В этих условиях необходимо обращать внимание на препараты натурального (растительного) происхождения и гомеопатические лекарственные

средства, зарегистрированные в России в установленном порядке, которые имеют значительно больший спектр безопасности.

Для профилактики и лечения простуды и гриппа у детей и беременных идеально подходят комплексные гомеопатические препараты.

Профессиональная ассоциация натуротерапевтов рекомендует препарат из Германии «Инфлюцид» – чрезвычайно эффективный, экономичный и доступный (он есть во всех аптеках). По данным очень серьезных международных клинических исследований, «Инфлюцид» способен повышать уровень защитного белка интерферона не хуже дорогих синтетических лекарств, а значит, может использоваться для борьбы с вирусами наравне с ними. Детям это лекарство в России может назначаться с 3-летнего возраста, хотя в других странах Европы, да и всего мира, его принимают и в более раннем возрасте, и даже в случаях лечения внутриутробных пациентов (то есть у беременных женщин). Этот препарат показал свою высочайшую безопасность и эффективность при очень широком спектре вирусных заболеваний, включая профилактику и лечение герпеса и др.

Можно также пользоваться отечественными гомеопатическими комплексами «ЭДАС», к примеру, это «ЭДАС-103 (903)», сироп «ЭДАС-307».

Эти лекарства можно смело давать даже детям раннего возраста.

Старый, но верный способ защиты от вирусов в период эпидемии – это использование специальных назальных мазей на натуральной основе. Можно рекомендовать отечественную мазь «Эваменол» на основе эвкалипта. Она создает защитную пленку на слизистой оболочке, и у вирусов просто не остается шансов закрепиться и вызвать заболевание. Можно, например, ребенку перед походом в детский сад или школу обработать слизистую оболочку носа этой мазью. Будущие мамы, отправляясь в поликлинику или другое общественное место, также могут воспользоваться «Эваменолом» и принять какой-нибудь из перечисленных гомеопатических препаратов.

Недавно некоммерческая организация «Профессиональная ассоциация натуротерапевтов» при поддержке Фонда просвещения «МЕТА» выпустила специальную информационную брошюру под названием «Твоя домашняя аптека». В этом красочном издании подробно описаны зарегистрированные в нашей стране натуральные препараты на все случаи жизни. Брошюра будет доступна бесплатно в ФП «МЕТА», аптеках и на всех мероприятиях ассоциации. ●

Татьяна Киселева, руководитель Научно-образовательного центра Оздоровительной корпорации «МЕТА», президент некоммерческой организации «Профессиональная ассоциация натуротерапевтов», профессор Первого Московского государственного медицинского университета им. И. М. Сеченова,

Марина Дронова, медицинский директор Профессиональной ассоциации натуротерапевтов, врач-педиатр

Медицинский центр «Интермед»

расположен недалеко от станции метро «Проспект Мира» по адресу: г. Москва, ул. Дурова, д. 26, стр. 1.

За более подробной информацией и для записи к специалистам клиники обращайтесь в регистратуру центра «Интермед» по телефонам: **(495) 681-27-82, 631-28-36.**



Татьяна Киселева



Марина Дронова



Бизнес и благотворительность

Мы продолжаем публиковать подборку информации о новостях мировой благотворительности. Материалы для нее традиционно подготовили специалисты некоммерческой организации Evolution & Philanthropy.

Корпоративная филантропия становится более стратегической

Нематериальные пожертвования, отвечающие собственным бизнес-целям, стали популярны в практике крупных компаний, сообщается в отчете «Больше, чем пожертвование» (More than Just Giving), подготовленном консалтинговой фирмой Deloitte.

Исследование основных трендов и расходов было проведено на основе данных, полученных от компаний FTSE 100, работающих в секторах технологий, СМИ и телекоммуникаций, профессиональных и юридических услуг, оптовой и розничной торговли, топлива, инфраструктуры и коммунальных услуг, фармацевтики и финансовых услуг. Современная практика КСО в целом сохраняет свою филантропическую направленность, но становится более стратегической с точки зрения собственных бизнес-интересов компаний. Так, в первую очередь учитывается интерес компании к удержанию кадров, выходу на новые рынки и укреплению репутации. Тренд выражается в использовании навыков и экспертизы сотрудников вместе с традиционными формами филантропии. Социальные программы компаний все больше используются как инструмент налаживания отношений с властями, поставщиками и потребителями. Нарастает тенденция увязывать социальные инвестиции с особенностями отрасли, в которой работает компания. Например, социальные инициативы авиационной компании направлены на снижение вредных выбросов в атмосферу. Отчет содержит следующие рекомендации:

- выходя на новые рынки, тщательно продумайте связь между целями бизнеса и инвестициями в сообщество;
- регулярно стимулируйте сотрудников к добровольчеству и совершению пожертвований;
- сосредоточьте усилия сотрудников на тех сферах, в которых они преуспели больше всего. Отчет оценивает суммарный объем денежных и неденежных пожертвова-

ний крупнейших британских компаний в 1,4 млрд фунтов в год, однако по итогам этого года объем пожертвований может снизиться на треть. Чем неустойчивее ситуация в экономике, тем более разноплановой становится поддержка сообществ компаниями. Подобный тренд будет означать возрастание нагрузки на частных филантропов. 100 крупнейших частных доноров уже давно опередили в щедрости компании, жертвуя около 2,49 млрд фунтов в год.



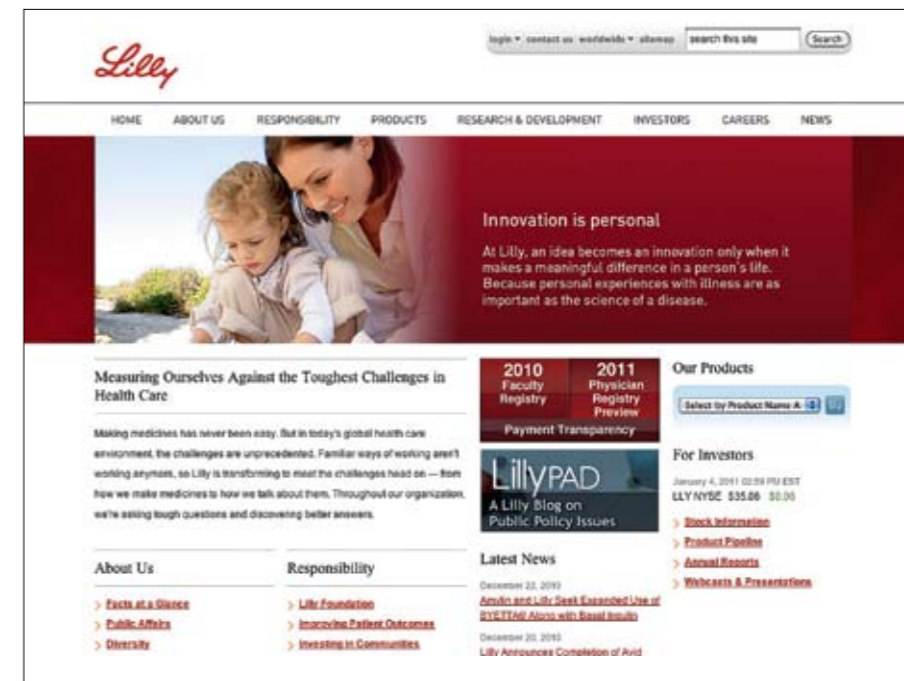
Надежный партнер в добрых делах

Корпорация «Эли Лилли» (Eli Lilly and Company) готова софинансировать проекты, поддержанные ее сотрудниками.

Корпорация «Эли Лилли» (Индианаполис, США), крупнейший производитель высокотехнологичных лекарственных средств, в сотрудничестве с фондом GlobalGiving Foundation разработала веб-сайт, где размещена информация о местных инициативах в разных странах, направленных на развитие здравоохранения, образования, предотвращение голода и охрану окружающей среды. Сотрудники компании могут выбрать из более 800 проектов и пожертвовать средства в режиме онлайн.

Чтобы поддержать добрые начинания людей, фонд Эли Лилли (Eli Lilly and Company Foundation) будет ежегодно выделять из своего бюджета 1 млн долларов для софинансирования пожертвований «от 25 долларов и выше». Но и это еще не все! Фонд предлагает открыть каждому заинтересованному сотруднику кредит в размере 50 долларов, который можно использовать для оказания безвозмездной помощи через сайт. Также участники благотворительной акции будут регулярно получать информацию о том, какие изменения происходят благодаря реализации каждого поддержанного проекта. Исполнительный

директор корпорации Джон С. Лехлейтер (John C. Lechleiter) считает, что главная идея софинансирования заключается не в том, чтобы удвоить пожертвования, а в том, чтобы сотрудники могли участвовать в процессе распределения ресурсов фонда Эли Лилли.



Рынок социального капитала

Руководитель Philanthropedia Дейяна Витанов (Deyan Vitanov) считает, что претворение в жизнь концепции рынка социального капитала, ориентированного на социальное воздействие, позволит значительно увеличить эффективность филантропии.

Профессиональные помыслы Дейяна Витанова направлены на повышение общей результативности филантропии в десятки и сотни раз. По его мнению, улучшение филантропии должно иметь «взрывной» характер, а не «накопительный».

Одним из шагов в этом направлении он видит создание рынка социального капитала (РСК), ориентированного на социальное воздействие (Impact-Based Social Capital Market), и трактует в цитируемой публикации этот получивший распространение термин. Рынок социального капи-

тала характеризуется несколькими чертами:

- доноры поддерживают в первую очередь НКО, добивающиеся высокой отдачи от реализуемых программ. Высокая отдача не отменяет эмоционального компонента во взаимоотношениях между двумя сторонами;
- РСК ориентирован на организации, а не на отдельные проекты или неформальные инициативы: только организации способны решать серьезные проблемы;
- РСК взаимодействует с частными донорами, потому что они обеспечивают основную часть сегодняшнего филантропического капитала (более 80% от всех благотворительных пожертвований);
- РСК невозможен, если предложение и спрос не удовлетворяют друг друга. Прекрасную службу в этих целях может сослужить Интернет в силу своей распространенности и низкой стоимости.

По мнению Дейяна, РСК, ориентированный на высокое воздействие (англ. impact), имеет все шансы существенно повысить качество филантропической деятельности, потому что он станет надежным источником информации об истинных результатах НКО для частных доноров, которых зачастую вводят в заблуждение маркетинговые трюки НКО, а точно информированный донор сможет правильно инвестировать благотворительные средства. В качестве одного из инструментов формирования рынка социального капитала Philanthropedia и Tactical Philanthropy Advisors, в частности, создали новый онлайн-сервис Expertise on Demand («Экспертиза по запросу»). Этот сервис должен стать надежным посредником, связывающим крупных доноров, советников в сфере филантропии и фонды с экспертами в определенных темах. Роль экспертов – быстро и профессионально восполнить пробелы в знаниях своих заказчиков. ●



Православная Русь

В московском Манеже прошла юбилейная X выставка-форум «Православная Русь – ко Дню народного единства». Ее экспозиция «Русская Православная Церковь – итоги двадцатилетия 1991–2011» была посвящена возрождению церковной жизни в России и странах, входящих в каноническое пространство Московского патриархата. Одним из участников выставки стал Фонд просвещения «МЕТА».

Выставка «Православная Русь» началась с торжественной встречи и молебна одной из особо почитаемых православных святынь – Тихвинской иконе Божьей Матери, которую доставили в Москву из Тихвинского Успенского монастыря. Об этой иконе известно с XV века, но, скорее всего, она гораздо древнее. Существует несколько версий ее происхождения: по одной из них, икона была написана в VIII веке в Византии, по другой – ее следует и вовсе отнести к I веку нашей эры, а автором считать самого евангелиста Луку. С самого раннего утра, за несколько часов до открытия, к иконе выстроилась очередь из верующих. Люди расступились только тогда, когда

в Манеж вошел Патриарх Кирилл. «Православная Русь» – это любимое детище Святейшего Патриарха, который 10 лет назад, будучи еще митрополитом, впервые организовал выставку.

ГРАНДИОЗНОЕ ВОЗРОЖДЕНИЕ

По традиции, сам Патриарх и открыл мероприятие. После поклонения иконе и торжественной речи Патриарх Кирилл осмотрел часть экспозиции. Рассказ о пути, который проделала церковь за минувшие 20 лет, начался с кадров кинохроники одной из самых трагических страниц русской церковной истории начала XX века: взрываются храмы, ломаются кресты, горят иконы... Следом – целая галерея уникальных фотографий новомуче-

ников XX века и тех, кто претерпел гонения за веру. Среди фотографий заключенных – снимок деда Патриарха Кирилла Василия Степановича Гундяева. Дальше – экспозиция лучших образцов церковной архитектуры XXI века, иконописные и ювелирные шедевры.

Один из самых впечатляющих экспонатов – принадлежности архиерейского богослужения, сделанные из деталей пулемета работниками Путиловского завода в блокадном Ленинграде в 1942 году. «За эти 20 лет на просторах Святой Руси произошло то, чего не происходило за всю историю рода человеческого. Ни одна страна, ни одна цивилизация, ни одна религиозная группа, ни одна церковь не переживала то, что пережили мы.

Это грандиозное возрождение православия», – заявил Патриарх Кирилл.

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ТРАДИЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ

В этом году выставка впервые проходила в новом формате, с использованием самых современных мультимедийных технологий: интерактивные экраны, виртуальные экскурсии, множество мониторов. Новые технологии не оставили равнодушными посетителей разных поколений. В рамках данной экспозиции Фонд просвещения «МЕТА» представил серию видеороликов о своих проектах и ряд фотографий, иллюстрирующих просветительскую деятельность. Посетители выставки также могли получить информационные материалы Фонда и пообщаться с его сотрудниками. Помимо



участия в мультимедийной экспозиции, Фонд был представлен развернутым информационным стендом с разнообразными фото-, видео- и презентационными материалами о своих проектах, а также с благодарностями своим партнерам за плодотворное сотрудничество, помощь и поддержку. Одним из примеров крепких партнерских отношений Фонда можно назвать ставшее уже традиционным участие в выставке-форуме «Православная Русь» сотрудников Императорского фарфорового завода. Так, на стенде Фонда была организована мини-выставка изделий и фотоальбомов о продукции предприятия. Посетители стенда также могли непосредственно от представителей завода узнать о том,

как сохраняются традиции мастеров декоративно-прикладного искусства. Особой популярностью у гостей выставки-форума пользовались мастер-классы ведущих художников Императорского фарфорового завода, организованные в Манеже Фондом просвещения «МЕТА».

Очень обрадовали и вдохновили всех присутствовавших слова Патриарха о единстве народа и церкви.

– Обычно когда люди произносят слово «церковь», они имеют в виду либо здание, либо бородатых мужчин, либо женщин в монашеском одеянии, – сказал Святейший Патриарх, – а церковь – это народ. •

Александр Родин

Конкурс «Единство»

В рамках выставки «Православная Русь» прошел II Общероссийский фестиваль школьных СМИ «Единство», который провел Православный Свято-Тихоновский гуманитарный университет (ПСТГУ) при поддержке Фонда просвещения «МЕТА» и Финансовой корпорации «УРАЛСИБ». В 2011 году на конкурс прислали работы 202 учебных заведения из 47 регионов России. Также в конкурсе впервые приняли участие школы из Германии и Украины. Лучшие команды приехали в Москву на финальную часть фестиваля. Председатель правления ФП «МЕТА» Валентина Сигаева и председатель жюри конкурса, главный исполнительный директор ФК «УРАЛСИБ» Александр Вихров приняли

участие в церемонии награждения победителей и номинантов гран-при фестиваля-конкурса школьных СМИ «Единство». Всем членам жюри конкурса школьных СМИ пришлось не просто познакомиться с работами лауреатов, а прочитать десятки страниц, потратить много часов на просмотр видео и прослушивание аудиоматериалов. Александр Вихров отметил, что он и сотрудники службы связей с общественностью с легким сердцем согласились заняться проверкой работ и отбором лучших из них, и сказал, что все публикации отличаются очень хорошим, живым русским языком, искренностью и позитивным настроем, за всем чувствуется серьезная увлеченность своим делом.

– В работах участников конкурса присутствует тот посыл, которого по-

рой не хватает современной журналистике – это служение добру, – сказал Александр Вихров. – Мне хотелось бы, чтобы эти ребята выбрали журналистику в качестве своей профессии. Мы и в дальнейшем будем поддерживать талантливую молодежь, чтобы, когда участники конкурса вернулись домой, они были востребованы в региональных средствах массовой информации.

Валентина Сигаева отметила, что проведенный конкурс – замечательный пример успешного опыта сохранения духовных традиций и использования современных информационных технологий, прекрасная возможность не только приобщить школьников к православной культуре, но и дать возможность как можно большему количеству одаренной молодежи проявить свои таланты.



Лео Бокерия: «Себя надо любить»

Директор Научного центра сердечно-сосудистой хирургии имени А. Н. Бакулева РАМН, академик РАМН Лео Бокерия спит по шесть-семь часов, в день проводит по четыре-пять операций и по десять встреч. На его счету – тысячи спасенных жизней. Лео Антонович не только выдающийся ученый – он уже восемь лет является президентом общероссийской общественной организации «Лига здоровья нации», с которой сотрудничает УРАЛСИБ. О том, чем занимается фонд, как стать здоровым и когда продолжительность жизни россиян вырастет до 75 лет, рассказал один из самых сердечных людей в нашей стране.



СПРАВКА

Лео Антонович Бокерия, родился 22 декабря 1939 года в Абхазии, в городе Очамчира. В 1965 году окончил Первый медицинский институт имени Сеченова. С 1994 года возглавляет Научный центр сердечно-сосудистой хирургии имени А. Н. Бакулева. Академик РАМН. Лауреат Ленинской и Государственных премий СССР и РФ. Ленинскую премию получил в 1976 году за работу по гипербарической оксигенации – этот метод позволил оперировать практически неоперабельных детей, поместив их в барокамеру. В 1986 году был удостоен Государственной премии СССР за новаторскую работу по лечению аритмий сердца. По сути Лео Бокерия – основоположник хирургической аритмологии. Он один из ведущих кардиохирургов планеты, почетный член Американского колледжа хирургов, куда пожизненно избираются 100 лучших хирургов мира. Лауреат престижной международной премии «Золотой Гиппократ» за выдающийся личный вклад в развитие сердечно-сосудистой хирургии. Заслуженный деятель науки России. Президент Российского научного общества сердечно-сосудистых хирургов, член Общественной палаты (с 2005 года), президент общероссийской общественной организации «Лига здоровья нации». Женат. Жена и две дочери – также врачи. Имеет пять внуков.

Лео Антонович, вы уже много лет возглавляете общественную организацию «Лига здоровья нации». Расскажите, каких успехов вы достигли на этом поприще?

Лига была создана в июне 2003 года. В тот период даже разговоров о здоровом образе жизни не велось. Сам факт, что лига была создана по инициативе не только медиков, но и представителей разных областей науки, деятелей культуры, политиков, говорит о том,

«Очень важно, чтобы мы вернули людям общечеловеческие ценности, среди которых здоровье и долголетие – одни из главных. Поэтому я считаю, что деятельность Лиги здоровья нации имеет определенный смысл»

насколько неблагоприятна ситуация со здоровьем людей в нашей стране. У нас люди доходят до такого состояния, когда их в операционную привозят – они не в силах сами прийти. Наши европейские коллеги говорят: что из Африки больные, что от вас – такая же степень запущенности. Поэтому свою основную задачу мы видим в пропаганде и внедрении в жизнь культуры здоровья, здорового образа жизни.

Сейчас эта российская общественная организация имеет 65 отделений в регионах. Надеяться на то, что лига, как и другие общественные организации, не обладая политическим весом, сможет что-то кардинально изменить, было бы, конечно, наивно, но, тем не менее, наша организация общается с государством смогла привлечь широкое внимание к вопросам здоровья. Мы смогли заострить внимание на главной проблеме: если ничего не предпринимать, то нация как вымирала, так и будет вымирать дальше. Одна из задач Лиги здоровья нации – совместить государственные решения с позитивными инициативами простых граждан. Ведь и с той, и с другой стороны есть очень много людей, которые преследуют общую цель – возродить здоровье нации. Решить проблему можно только совместными усилиями государства, личности и общества.

Мы общественная организация, но продвигаем идею оздоровления населения, занимаясь конкретными и, убежден, полезными делами. В соответствии с распоряжением президента России Лига здоровья нации является оператором по представлению грантов некоммерческим неправительственным организациям для реализации социально значимых проектов в сфере охраны здоровья населения и окружающей среды. Все мероприятия лиги всегда в той или иной степени поддерживались властями разного

уровня, к решению наших вопросов всегда были безразличны бизнес-структуры. Например, в небольшом городе на 200 тысяч жителей учитель по физкультуре организовал между школами соревнование по футболу, но не хватало денег на форму, бутсы. Конечно, ему нужно было помочь. А дальше происходит самое любопытное: местные власти, видя, что этого учителя поддержала Лига здоровья нации, тоже начинают выделять средства, и турнир превращается в городское соревнование со зрителями и судьями. И сотни детей занимаются спортом.

Как лига на государственном уровне решает вопросы здоровья?

Я очень горжусь нашим ежегодным форумом «Здоровье нации – основа процветания России», куда съезжаются лучшие профессионалы в своих сферах – академики, ректоры. К примеру, конгресс «Образование и здоровье» проводит ректор МГУ В. А. Садовничий, а выдающийся певец Иосиф Кобзон – конгресс «Культура и здоровье». У нас на форуме профессионально говорят об одном предмете – о здоровье. Итоговые документы форума, экспертные оценки и рекомендации передаются на рассмотрение в правительство РФ и соответствующим органам власти в регионы. Таким образом, на Всероссийском форуме «Здоровье нации – основа процветания России» вырабатываются реальные направления государственной политики во всех сферах, связанных со здоровьем, и определяются оптимальные пути улучшения показателей, характеризующих здоровье и качество жизни населения. Помимо этого, лига ведет просветительскую деятельность – это благотворительная акция «Прикоснись к сердцу ребенка», спортивно-развлекательный праздник «Марафон здоровья «Займись собой», Всероссийская акция «Волна здоровья».



У любой команды должен быть свой лидер



....и рулевой

Каждое лето в рамках «Волны здоровья» на теплоходе по городам России отправляются детские кардиологи, к которым теперь присоединились офтальмологи, отоларингологи, педиатры. Мы заранее извещаем регионы о предстоящей акции, и отделы здравоохранения составляют списки детей, страдающих врожденными пороками сердца, нарушениями зрения и слуха, информируют население о дате прибытия теплохода. Этот теплоход путешествует по России. Врачи осматривают детей, и это всегда высокопрофессиональные консультации. Кого-то отправляют на обследование в федеральные центры за счет пожертвований, которые собирает благотворительный фонд Лиги здоровья нации. За шесть лет акция «Волна здоровья» охватила крупные и малые города в бассейнах Невы, Камы, Дона, Оби. «Большой теплоход надежды» – так окрестили жители регионов теплоход с врачами.



Приятельское плечо Иосифа Кобзона помогает в работе в «Лиге здоровья нации»

А насколько важна пропаганда здорового образа жизни?

Безусловно, это важнейший инструмент. Журналисты все чаще говорят о вреде алкоголя, курения. Правда, есть и другие примеры. Вот сегодня с утра ехал на машине и слушал радиостанцию, там популярный ведущий говорил, что курить – это его демократический выбор, и никто не имеет права в свободной стране запрещать ему делать это. А как же те, на кого он выдыхает дым? Есть достоверные исследования, что и пассивное курение точно так же в два раза повышает риск инфарктов – и у мужчин, и у женщин. На этот довод радиоведущий отвечал, что те, кто вокруг, могут и отвернуться. И эта идея мягко, но очень навязчиво проповедовалась в течение часа. И курильщики, которые не склонны бросать курить, после такого эфира задымят с еще большим усердием.

А что вы скажете об антитабачном законе?

Хорошая инициатива, только его нужно было принимать вчера. Во всем мире уже не курят в общественных местах, а у нас на футбольных стадионах, в ресторанах – да почти везде висят облака дыма. Почему у нас исполнение этого закона растянули на пять лет? В свое время я обратился к министру обороны с предложением убрать из солдатского пайка сигареты. Министерство приняло хорошую программу, и 18-летним мальчишкам перестали набивать рацион сигаретами. А через два дня в Интернете на сайте якобы антитабачной организации появились статьи о том, что Бокерия хочет таким способом проникнуть в российскую армию и контролировать ее в интересах иностранных государств (смеется). К сожалению, реально существуют целые организации, которые якобы борются с табакокурением, а на самом деле лоббируют интересы производителей сигарет. Вообще несложно разобраться, кто эти люди, которые тормозят принятие этого закона. Их имена известны. Было бы желание у соответствующих органов.



Лео Антонович, в молодости вам же удалось бросить курить...

Я начал курить, когда приехал учиться в Москву. Курил много. Но один случай в 1980 году изменил мое отношение к этой привычке. В 35 лет я уже был заместителем директора института. И многие профессора, проходя мимо моего кабинета, считали вроде как обязательным покурить со мной. Один из пациентов, который пришел ко мне на прием, сказал тогда: «Доктор, вы не обижайтесь, но перед осмотром я почистил зубы в мужском туалете внизу, чтобы от меня не очень сильно пахло табаком. А у вас тут такое делается. Топор можно вешать!» Я по сей день

вспоминаю его разочарованные глаза. Действительно, это абсурд: доктор рассказывает, как беречь сердце, а сам при этом все делает с точностью до наоборот. После этой истории я захотел бросить курить, но самому отказаться мне было очень тяжело, нужен был какой-то повод. И вскоре я оказался в Гаграх на банкете, на котором сильно отравился рыбой горячего копчения. Я практически умирал, не мог не то что курить, а даже пить несколько дней. Это был шанс, и я им воспользовался. Хотя потом 10 лет мне периодически снилось, что я закуриваю. И думаю, что если бы во второй раз начал, то уже вряд ли бросил.

Получается, что нужна сила воли для того, чтобы вести здоровый образ жизни. Как человеку начать с себя?

Главное условие – сохранять нормальный вес на протяжении долгих лет. Для похудения предлагается диета. Ну и, конечно, надо заниматься физическими упражнениями. Тогда ни на какие вредные привычки не будет ни времени, ни желания. Нужно понимать, что спорт – это совсем другая жизнь, новая фигура, походка, осанка, взгляд. Есть один отличный способ начать все сначала. Этот рецепт рекомендует очень авторитетная клиника имени братьев Мэйо (Mayo Clinic – это самое крупное в мире объединение многопрофильных клиник, а также научно-исследовательских институтов, лабораторий, которые в том числе занимаются здоровым образом жизни. – Авт.). Вот они считают, что человек должен начать с ходьбы, одного часа в неделю в течение одного месяца. Во второй месяц надо увеличить расстояние. А потом у человека возникнет потребность еще чем-то заняться – плаванием, к примеру, или футболом. Неважно, каким спортом – всем, что есть под рукой, но такое желание появится. Поэтому детей нужно приводить в секции с малолетства. Тогда им и вредные привычки грозят в меньшей степени. Если человек ведет здоровый образ жизни, то ему хочется больше работать, лучше жить, путешествовать, любить. А если таких жизнелюбцев в каждом городе будет все больше, тогда и наше общество станет лучше. Себя надо любить.

Как вырастить ребенка здоровым?

Для начала, извините за откровенность, зачать дитя нужно в нормальном состоянии, а не в пьяном угаре. Дальше мамочка должна выносить ребенка так, чтобы не переболеть инфекционными заболеваниями, особенно в первой половине беременности, должна быть чистой, постоянно следить за собой. И дальше всю жизнь, пока человек не встал на ноги, родители должны направлять его. У меня отец скоропостижно скончался, когда мне было всего три года. Мама после этого не вышла замуж, одна воспитывала нас с двумя сестрами. Я никогда не принимал наркотики, не курил, пока жил дома, потому что моя несчастная мама, которая днем и ночью работала, находила время, чтобы постоянно



Министр здравоохранения и социального развития РФ Татьяна Голикова и Лео Бокерия дегустируют экологически чистые продукты Корпорации «Органик»



«Наши европейские коллеги говорят: что из Африки больные, что от вас – такая же степень запущенности»

заниматься нашим воспитанием. Хотя я и вырос на улице небольшого города, но мама оберегла меня от вредных привычек.

Если мы утратим интерес к вечным ценностям, к которым принадлежит не только классическая культура, но и семья, и культ ребенка, это действительно станет трагедией. Именно эти вечные ценности делают человека немного философом, заставляющим отдавать себе отчет в том, почему он живет, как он живет, правильно ли живет.

А какова роль бизнеса в становлении здоровой нации? Что могут сделать корпорации для своих сотрудников? В УРАЛСИБе, к примеру, существует целая программа по борьбе с курением, регулярно проходят недели здоровья.

Поскольку у вас такое серьезное отношение, я убежден, что программа продумана грамотно. Это очень важное начинание. Считается, что среди 100 человек лидеров всего пятеро. Поэтому хороший пример, так же, пардон, как и дурной, заразителен внутри той же компании. Если в организации, как у вас, заботятся о здоровье сотрудников, то в любом

случае ситуация становится лучше. Только желательнее было бы почаще говорить о таких акциях в СМИ, чтобы люди знали о том, что есть такой УРАЛСИБ, где заботятся о здоровье друг друга. Тогда и другие тоже захотят быть похожими на вас, а может быть, и лучше.

Что вы думаете о медицинской страховке, которую делают своим сотрудникам в серьезных компаниях?

Я все время ратую за то, чтобы сто процентов наших граждан были застрахованы, могли пользоваться теми же медицинскими услугами, что и сотрудники больших корпораций. В нашей стране страхование важно еще и потому, что мы все покупаем. 99% одноразовых принадлежностей и лекарств, необходимых при операции на сердце, поступает из-за границы, и налоговые, таможенные и прочие сборы поднимают их цену. Если все больные будут застрахованы, в больницы придут большие деньги, и производители начнут выпуск необходимого и конкурентоспособного оборудования, лекарств. Естественным образом отомрут плохие клиники. Станет возможным саморазвитие медицины.



«Если человек ведет здоровый образ жизни, то ему хочется больше работать, лучше жить, путешествовать, любить»



С другом Анатолием Карповым: по разные стороны шахматной доски, но вместе по жизни

В нашей стране около 22 млн человек (каждый шестой житель!) страдают сердечно-сосудистыми заболеваниями и около 57% умирают от проблем с сердцем. Как изменить печальную статистику?

Мы стремительно развиваемся, медицина идет вперед семимильными шагами. Но в стране очень много сердечников. При этом существуют и возможности, и технологии, которые позволяют успешно лечить такую патологию. И если 15 лет назад мы делали только 6 тысяч операций на всю страну на открытом сердце, то в прошлом году было выполнено более 42 тысяч операций. Хотя в масштабах страны этого недостаточно: необходимо проводить не менее 142 тысяч операций в год на открытом сердце и не менее 600 тысяч операций по коронарному стентированию. Технический потенциал мы пока используем процентов на 25. Когда мы задействуем эти возможности на все 100 процентов, у нас резко уменьшится смертность, и одно это позволит увеличить среднюю продолжительность жизни в России до 75 лет.

Какой у вас сегодня распорядок дня?

Я встаю обычно полседьмого, без двадцати восемь я уже на работе.

Переодеваюсь в свою робу, встречаюсь по неотложным делам в кабине, а потом иду в операционную. В среднем четыре операции за день, но когда я весь день в институте, бывает и больше. Вот сегодня я должен был присутствовать на ученом совете, но в последний момент его перенесли на завтра, поэтому я поставил на этот день только три операции – две у детей, одна у взрослого. Но все три очень редкие. К счастью, все обошлось. После этого интервью у меня еще две встречи. Сейчас в приемной меня ждет коллега из Ташкента, директор родственного института, а потом я буду общаться с министром здравоохранения одной из областей Российской Федерации (делегация из Ташкента зашла сразу же вслед за корреспондентом и фотографом «КН» – прим. автора). Вечером разберу почту – забираю ее сегодня с собой на дом, уж очень много всего нужно будет прочитать. Ложусь около полуночи.

А шесть с половиной часов сна – это нормально для здоровья?

Важно, чтобы режим соблюдался. Нужно приучить себя ложиться спать в одно и то же время. А шести-семи часов вполне достаточно, если цело-

век дает себе физическую нагрузку. У меня же работа такая, что я весь день провожу на ногах. Хотя в субботу могу поспать и немного дольше обычного.

Что бы вы хотели сказать нашим читателям?

Только не считайте меня идеалистом. Сегодня подавляющее большинство людей думает, как свести концы с концами. До тех пор, пока мы будем решать, как прокормиться, как одеться, как заработать денег и получить крышу над головой, о серьезном улучшении здоровья нации думать не приходится.

Но когда-то надо начинать. Капля камень точит – это наш принцип. Очень важно, чтобы мы вернули людям общечеловеческие ценности, среди которых здоровье и долголетие – одни из главных. Поэтому я считаю, что наша деятельность имеет определенный смысл. Это не хобби, а искренняя боль за то, что мы просто вымираем. Общественность очень многое может сделать, чтобы этот процесс остановить и повернуть вспять. ●

Александр Митяев



Надежда как инструмент управления: Мобилизовать команду и достичь выдающихся результатов. Гарри Хатсон, Барбара Перри. Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс

Ключевое слово, вынесенное в название, совершенно непривычно для бизнес-лексикона. С другой стороны, проникновение необычных, чисто гуманитарных понятий в эту жесткую сферу становится очевидным трендом последнего времени. Гарри Хатсон, известный бизнес-консультант и руководитель тренинговых программ, специализирующийся в области построения карьеры, управления изменениями, коммуникации и разрешения конфликтов, и Барбара Перри, специалист в области культурной антропологии, бизнес-консультирования и педагогики, пришли к парадоксальному, на первый взгляд, заключению. Опираясь на достижения антропологии, психологии, биологии и на многолетний опыт консалтинговой деятельности, они пришли к выводу: жесткая дисциплина, давление – меры не очень действенные, а главное, временные. И только надежда – тот самый мощный инструмент, с помощью которого коллектив способен на настоящие чудеса.



Info-драйвер: как нам выжить в мире информации. Евгений Коноплев. СПб.: Питер

В океане информации каждый выплывает в одиночку. Универсального рецепта, «как найти то, что мне надо, затратив на поиски минимум времени», не существует. Бизнес-тренер Евгений Коноплев исследует различные аспекты работы с информацией и предлагает свою концепцию «интеллектуального фильтра». Это то, что мы используем, когда из «объемного, неудобного и неценного информационного сырья делаем компактный, удобный и полезный информационный продукт». Звучит замечательно! Итак, для начала надо очертить круг достоверных источников, научиться грамотно структурировать информацию, а главное, четко сформулировать собственные потребности.



Маркетинг для современных. Робин Гудов. Пер. с англ. – М.: ЭКСМО

Старая поговорка о дороге в ад, которая сами знаете чем выложена, сегодня более чем актуальна. И не только когда речь идет о морально-этических категориях. Тот, кто хотя бы однажды пытался сделать что-то хорошее, полезное или приятное, не преследуя коммерческих интересов, точно знает, сколько денег, согласований, документов и нервной энергии на это требуется. Самое печальное, что результаты оказываются гораздо более скромными, чем ожидалось. И это не только наша отечественная проблема. Подзаголовок книги: «Применяем принципы успешных маркетинговых стратегий в реализации благотворительных программ». Иными словами, современному Робину Гуду придется организовать в Шервудском лесу настоящий офис, обучить свое воинство хорошим манерам, развесить на опушках и полянках билборды, разъясняющие цели и задачи его гуманитарной миссии. И тогда господа путешественники сами, добровольно, а возможно, и с радостью сделают щедрые взносы и пожертвования на благое дело. Катя Андерсен, вице-президент по маркетингу известного интернет-ресурса Network for Good, посвященного благотворительности, готова поделиться своим богатым опытом: «Рассматривая, один за другим, десять принципов маркетинга Робина Гуда, мы создадим наконец маркетинговую стрелу. Он сможет долететь до представителей целевой аудитории и вдохновить их на конкретные действия».



Управление на основе ценностей. Саймон Долан, Сальвадор Гарсиа. Пер. с англ. – М.: Претекст

Крупнейшие компании мира, вложившись в дорогостоящие исследования, подтвердили тезис, что эффективная HR-политика «оказывает гораздо большее влияние на высокую рентабельность инвестиций, чем новые технологии, НИОКР, конкурентная стратегия и контроль качества». Профессор психологии труда и управления персоналом в школе бизнеса ESADE Саймон Долан и доктор медицины, специалист по организационному развитию в Гарвардской школе бизнеса Сальвадор Гарсиа пришли к выводу, что «управление по инструциям (MBI) и управление по целям (MBO) не смогли обеспечить успех организаций». Необходим инструмент стратегического управления, который раскроет потенциал рынка и его связь с интересами и целями каждого сотрудника компании. Этому новому и мощному инструменту – управлению по ценностям – посвящено их исследование.

Издание: **Корпоративные новости ФК «УРАЛСИБ»** №5 (84) 2011

Адрес редакции: 119048, г. Москва, ул. Ефремова, д. 8. Тел.: +7 (495) 705-90-39

© Служба связей с общественностью ФК «УРАЛСИБ»

Главный редактор: Александр Митяев

Авторы: Денис Антонов, Галина Афонова, Александр Болмасов, Ирина Борисова, Ксения Веслинская, Эльвира Гарифулина, Александра Герасимова, Олег Головин, Марина Гольдинберг, Анжела Грачева, Валерия Дергач, Ольга Евдокимова, Елена Егорова, Екатерина Еремина, Елена Куликова, Сергей Мартыщенко, Татьяна Меньшова, Дарья Николаевская, Евгения Обухова, Всеволод Осташович, Андрей Певницын, Марина Помогаева, Александра Сидорова, Анастасия Скогорева, Сергей Тарасов, Анна Тенигина, Марина Тимофеева, Дмитрий Трегубов, Анастасия Фомиченко, Анна Харькевич, Леонид Чаплыгин, Ирина Швец

Фотографы: Иван Воронин, Александр Лепешкин, Николай Пантелеев, Александр Паутов

Издатель: **ГК «ЛЮДИPEOPLE»**

129085, г. Москва, Звездный бульвар, д. 21, стр. 1, офис 18
Тел.: +7 (495) 988-18-06, ask@vashagazeta.com

Шеф-редактор: Елена Костюк
Редакторы: Елена Аверина, Наталья Алексеева, Мария Русанова, Наталья Семашко
Арт-директор: Максим Гелик
Дизайнер: Александра Марочкова
Верстальщик: Наталья Тихонова
Цветокорректор: Сергей Суслев

Фотограф: Алексей Антонов
Директор по производству: Олег Мерочкин
Корректур: LEXICA
Фото на обложке: предоставлено журналом «Итоги»
Отпечатано в ОАО «Орден Трудового Красного Знамени «Чеховский полиграфический комбинат»

Ваши цели — наши возможности!



Доходность за 3 года (по состоянию на 31.10.2011)

Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в паевые инвестиционные фонды. Прежде, чем приобрести инвестиционный пай, следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления фондом. Взимание надбавок (скидок) уменьшит доходность инвестиций в инвестиционные паевые инвестиционные фонды.

ОПИФА «УралСиб Фонд Первый» № 0029-18610555 от 14.09.1998,
ОПИФС «УралСиб Фонд Профессиональный» № 0053-56612554 от 27.04.2001,
ОПИФО «УралСиб Фонд Консервативный» № 0056-56658088 от 06.06.2001,
ОПИФА «УралСиб Металлы России» № 1143-94140753 от 27.12.2007,
ОПИФА «УралСиб Нефть и Газ» № 1146-94140836 от 27.12.2007,
ОПИФА «УралСиб Российские финансы» № 1144-94140919 от 27.12.2007,
ОПИФА «УралСиб Инфраструктура и Связь» № 1142-94140995 от 27.12.2007,
ОПИФА «УралСиб Энергетическая Перспектива» № 1145-94140670 от 27.12.2007,
ИПИФА «УралСиб Фонд Отраслевых инвестиций» № 0030-18610638 от 14.09.1998,
ИПИФА «УралСиб Фонд Перспективных вложений» № 0031-18610472 от 14.09.1998

Фонд	3 месяца	6 месяцев	1 год	3 года
УралСиб Фонд Перспективных вложений	-18,2%	-19,4%	-12,1%	130,6%
УралСиб Фонд Отраслевых инвестиций	-17,3%	-16,6%	-1,1%	194,2%
УралСиб Фонд Первый	-14,0%	-18,9%	-15,4%	106,4%
УралСиб Металлы России	-21,2%	-22,7%	-16,8%	222,2%
УралСиб Инфраструктура и Связь	-15,9%	-17,0%	11,0%	348,9%
УралСиб Фонд Профессиональный	-9,3%	-10,2%	-6,6%	81,1%
УралСиб Нефть и Газ	-4,4%	-4,4%	16,3%	211,5%
УралСиб Российские финансы	-20,4%	-22,7%	-22,4%	79,5%
УралСиб Энергетическая перспектива	-19,9%	-22,9%	-34,8%	511,0%
УралСиб Фонд Консервативный	-0,2%	2,1%	6,4%	13,2%

Данные на 31.10.2011

УРАЛСИБ ПАЕВЫЕ ФОНДЫ

- Покупайте паи ПИФов в офисах продаж БАНКА УРАЛСИБ
- Используйте уникальную возможность приобретения паев ПИФов через УРАЛСИБ Интернет Банк
- Обращайтесь к инвестиционным консультантам УК «УРАЛСИБ»



УРАЛСИБ | УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ

Более подробную информацию можно получить по телефону:
8-800-200-90-58.
119048, г. Москва, ул. Ефремова, д. 8.

Лицензия на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами №21-000-1-00037, выдана ФСФР России 14 июля 2000 г.

www.am.uralsib.ru