

	Сегодня	+/-	Годовый max	Годовый min
Доллар	32.85	+0.15	32.90 (25 июня 2013 г.)	29.92 (6 февраля 2013 г.)
Евро	42.80	+0.09	43.35 (21 июня 2013 г.)	39.63 (10 августа 2013 г.)

+/- — рост / падение по отношению к предыдущему показателю

О корпоративной культуре и корпоративной «шизе»

Компании, развивающие грамотные нефинансовые методы мотивации труда, «обречены» на успех

Александр ЛИТВИНОВ

В летний сезон отпусков деятельность как мелких фирм, так и крупных компаний несколько стихает. А у начальства появляется дополнительное время, чтобы поразмышлять не только над налоговой отчетностью и ценах на трубы большого диаметра, но и над новомодным веянием последних лет — корпоративной культурой. Практика показывает, что даже при наличии некоторых перегибов в российском понимании этого явления, без корпоративной культуры будущее у корпораций — не завидное. Но все ли представители бизнеса в Свердловской области это понимают?



Совместный отдых сотрудников — тоже часть корпоративной культуры. Но то, что эта часть должна быть не единственной и далеко не самой главной составляющей, понимают не все работодатели

Считать, что корпоративная культура — это только маечки-кепочки для сотрудников и коллективные застолья на Новый год — примитивно. И чем больше компания, тем шире она должна проявлять свою «корпоративность». В нашу страну, которая всё время догоняет «просвещенный Запад», это явление пришло вместе с капитализмом. И так же, как капитализм образца девятнадцатого века у нас был какой-то «не такой», с издержками стали внедрять и корпоративную культуру. Благо в общем-то идея дополнительной нефинансовой мотивации труда для работников (как у них, в Америке и Японии) превратилась в монстра. Благодарные трудящиеся даже придумали ему имя — «корпоративная шиша». И шутили, что если на Западе нефинансовые методы стимулирования труда идут вместе с зарплатой, то

у нас — «вместо». Не каждый человек при скромном доходе понимает логику дресс-кодов, утренних кричалок, вербальных курсов и красивых слов о супер-команде. Однако время идет, и примитивное понимание этого термина, не подкрепленное здравым смыслом, постепенно уходит в прошлое. Крупные компании Свердловской области в последние годы выдают много толковых креатива, оставляя далеко позади конкурентов, остановившихся на стадии «маечки-кепочки». Часто случается так, что работник не уверен в своём завтрашнем дне, а предприятие взаимно не уверено в профессионализме такого работника. Он плохо трудится, потому что мало получает. Ему

платят мало, потому что он плохо трудится. Чтобы выйти из этого порочного корпоративного круга, красивых слов и фруштов будет недостаточно. Компании организуют свои кадровые резервы и за свой счёт дают дополнительное образование. К примеру, в предприятии Группы Синара чтобы занять освободившуюся вакансию на руководящую должность, не обязательно быть замом того человека, который только что покинул тёплое место. Кадровый резерв позволяет всем участникам повышать уровень своих знаний и работать со стимулом: ты можешь завтра занять эту должность, не находясь сегодня в высших эшелонах власти компании. При формировании резерва здесь

закладывают индивидуальный подход: набирают желающих не абы как, а с учётом потребности в тех или иных управленцах, чтобы кадровый резерв не был чисто символическим. Со свойственным ей размахом действует и Уральская горно-металлургическая компания. Она замкнулась на собственный Технический университет УГМК, открытие которого ожидается в сентябре этого года. Цель так и звучит: создание корпоративной системы подготовки и повышения квалификации персонала. Распределение — в советском прошлом, целевой набор — во всегда стопроцентно эффективен, так зачем зависеть от внешней среды? Собственный университет будет исполнять заказ на

подготовку специалистов, да ещё и без отрыва от производственного процесса. Действующие работники, чтобы не было той самой «ненужности» для организации, получат вместе с новыми знаниями и нужностью. На Уралвагонзаводе одним из лучших стимулов к труду является поддержка в решении жилищного вопроса. Зная о том, какие сейчас цены на жильё, работник будет готов свернуть горы, чтобы попасть в корпоративную программу: по ней ещё с 2006 года работникам, нуждающимся в жилых помещениях, предоставляется корпоративная финансовая поддержка в виде погашения банковских процентов по ипотечному кредиту в размере от 75 до 100 (!) процентов для приобретения жилья на первичном рынке (на этапе строительства). Цифра счастливых не представляет из себя статистическую погрешность, проект делается не для галочки. Так, в 2012 году корпоративная поддержка предоставлена 234 работникам завода.

В компаниях, относящихся к сфере услуг, первый мотивационный фактор работы — дострой работников к своим услугам на особых условиях. В Сбербанке сотрудники могут получать кредиты по льготной ставке. А для тех, кто работал в учреждении солидный стаж, организована корпоративная пенсионная программа. После ухода на заслуженный отдых её участникам будет назначена негосударственная пенсия, которая будет выплачиваться исходя из объёма накопленных средств. Это хороший пример того, как корпоративная культура берёт на себя функции социальной поддержки.

КСТАТИ

Светлана БОЛЬШЕВА, директор департамента маркетинговых коммуникаций и бренднга УрФУ:

— Когда мы говорим о корпоративной культуре успешной компании, важно помнить, что у этого явления должен быть идеологический блок. Например, предприятие должно понимать свою миссию. У нас сегодня 99 процентов бизнесменов искренне считают, что главная цель их деятельности — получение прибыли. Они не задают себе вопрос: зачем мы существуем в этом мире? Отсюда — и ошибки в корпоративном поведении. Руководители, которые силой заставляют своих работников участвовать в каких-то мероприятиях, это недоумки, их нужно самим сажать за парту. При этом важность грамотного корпоративного управления многие принимают, а зря. Например, в вопросе повышения квалификации своих сотрудников. Я помню, когда в 1992 году сама проходила первую стажировку по рекламе — так наши эксперты из Японии рассказывали, что им приходится перучивать специалистов из Гарварда, без этого фирма остановилась бы в развитии.

Кстати, всё чаще показателем успешности предприятия становится наличие собственного корпоративного издания — газеты или журнала. Все перечисленные примеры — позитивные. Но можно вспомнить сотни и тысячи компаний, где корпоративной культурой либо пренебрегают, либо как дань моде организуют сомнительные курсы сплочения, расписывают кодексы внутренней этики и... оставляют зарплату на уровне МРОТ. А потом удивляются, почему работник не хочет добровольно-принудительно плясать на корпоративе. Может, руководителям таких организаций стоит задуматься и принять опыт крупных компаний, быстрее осознавших истинное значение корпоративных ценностей? Тогда и благодарные трудящиеся не будут считать это «шизой».

Арифметика въездного туризма

Свердловская область может предложить гостям 1700 интересных объектов

Виктор КОЧКИН

Вчера губернатор Евгений Куйвашев во время тематического совещания одобрил основные направления работы по развитию туризма с использованием кластеров. В туристическую деятельность должно быть вовлечено до 60 процентов территории региона.

После совещания вице-премьер областного правительства Алексей Орлов ответил на вопросы «ОГ».

Что было предложено губернатору в программе по развитию туризма?

Предложен кластерный подход для того, чтобы как можно больше вовлечь в туристическую сферу муниципальных образований. Мы разрабатываем и предлагаем 12 кластеров, которые охватывают 40 муниципальных образований. Губернатор одобрил такой подход, решения по десяти приоритетным инвестиционным проектам в различных

муниципалитетах будут названы уже в начале октября, он поставил задачу не распылять средства, а сконцентрировать ресурсы. Акцент мы делаем на муниципалитеты с наиболее слабым экономическим положением. В качестве площадок определены, например, Тавда, Алапаевск, Туринск, Ирбит и другие. Так мы сможем вдохнуть в них новую жизнь, дать современные экономические рычаги для развития этих территорий. Ведь развитие туризма даёт мощный мультипликативный экономический эффект. По данным экспертов, один рубль туристической отрасли обеспечивает три рубля смежных отраслей. Также придаётся импульс созданию новых рабочих мест.

Сейчас нам предстоит проанализировать стоимость проектов, определить, что может сделать местный бюджет, а в чём поможет область. Важно, чтобы бизнесу было интересно заходить в территории и развивать там соответствующую инфраструктуру.

Всего предлагается создать 12 кластеров. Они будут включать развитие зон семейного отдыха, культурно-исторических, природных и лечебно-рекреационных зон и территории экологического туризма. Отдельные кластеры — «город Екатеринбург» и «Духовный центр Урала».

Что мы имеем сейчас и чего хотим достичь?

Сегодня туризм развивается только в пятой части территории региона и при этом он сосредоточен преимущественно в районе Екатеринбург и вдоль автодороги Екатеринбург — Нижний Тагил.

Ещё мы имеем дисбаланс между въездным и выездным туризмом. В основном наши туроператоры и турагентства работают на то, чтобы отправить наших людей куда-то отдыхать. Это замечательно, но если мы рассматриваем туризм как одну из отраслей экономики и хотим, чтобы эта отрасль стала самостоятельной, доходной, естественно, этот баланс надо менять. Сейчас 80



Один из перспективных туристических кластеров области — Каменск-Уральский

процентов турпотока — это выездной туризм и 20 — въездной, надо сделать для начала хотя бы 50 на 50.

У нас множество интересных мест, высокая деловая активность, множество бизнес-миссий прибывает в Екатеринбург. Надо предлагать, чтобы люди, прибывающие с деловыми целями, отработав деловую часть программы, ещё и могли что-то посмотреть, куда-то выехать.

И сколько у нас «есть чего посмотреть»?

По нашим подсчётам, в области 1700 интересных объектов. При этом используется примерно 30 процентов по своему назначению. Про остальные или слишком мало знают, или они лишь частично используются в туристической сфере. Если вовлечем половину в туристический оборот, значит программу-минимум уже выполним.

ИЗВЕЩЕНИЕ О ПРОВЕДЕНИИ ЛЕСНОГО АУКЦИОНА

Организатор аукциона — Департамент лесного хозяйства Свердловской области (далее — Департамент), руководствуясь Законом Свердловской области от 13.11.2010 г. № 87-ОЗ «Об исключительном случае осуществления на территории Свердловской области заготовки древесины для обеспечения государственных нужд или муниципальных нужд на основании договоров купли-продажи лесных насаждений», «18» июля 2013 года в 10.00 в форме устных торгов проводит открытый аукцион по продаже права на заключение договоров купли-продажи лесных насаждений. Выставляются следующие аукционные единицы (АЕ):

Тавдинское лесничество, Тавдинское участковое лесничество, Тавдинский участок:
АЕ № 1, кв 12, в 5,6; 16,2 га, хв, 2743 куб. м, начальная цена 1372 руб;
АЕ № 2, кв 8, в 16; 12 га, хв, 3365 куб. м, начальная цена 3365 руб;
АЕ № 3, кв 43, в 52; 4,5 га, хв, 1351 куб. м, начальная цена 1840 руб;
АЕ № 4, кв 12, в 3; 6,6 га, хв, 1185 куб. м, начальная цена 610 руб;
АЕ № 5, кв 12, в 2; 4,6 га, хв, 691 куб. м, начальная цена 350 руб;
АЕ № 6, кв 8, в 18; 12 га; хв, 3000 куб. м, начальная цена 1500 руб;
АЕ № 7, кв 30, в 15; 17,5 га; хв, 3575 куб. м, начальная цена 2803 руб;

Тавдинское участковое лесничество, колхоз «Мир» урочища:

АЕ № 8, кв 65, в 1; 5,8 га, хв, 1161 куб. м, начальная цена 608 руб.
Дополнительная информация по телефонам (34360) 211-47 (лесничество), 374-22-18 (Департамент).

Шаг аукциона устанавливается в размере пяти процентов от начальной цены предмета аукциона.

Перед оформлением и подачей заявки на участие в аукционе необходимо заключить соглашение о задатке. Соглашения о задатке заключаются с «02» июля 2013 года по «10» июля 2013 года.

Заявки на участие в аукционе принимаются с «02» июля 2013 года по «15» июля 2013 года до 15.00 местного времени по адресу г. Екатеринбург, ул. Малышева, 101 — 107.

Для участия в аукционе необходимо внести задаток в размере не менее 100 % от начальной цены АЕ.

К заявке на участие в аукционе прилагаются: 1) платёжный документ, подтверждающий факт внесения задатка (должен поступить на счёт Департамента до окончания срока подачи заявки на участие в аукционе) и выписка с банковского счёта, подтверждающие факт списания суммы задатка со счёта заявителя; 2) документ, подтверждающий полномочия лица на осуществление действий от имени заявителя (при необходимости).

Департамент имеет право отказаться от проведения аукциона не позднее, чем за 10 дней до окончания срока подачи заявок, и

опубликовать сообщение об отказе в СМИ в течение трёх дней, а также разместить данную информацию на официальном сайте (www.torgi.gov.ru) в течение двух дней.

Результаты аукциона оформляются протоколом, который подписывается Департаментом и победителем (единственным участником) аукциона в день проведения аукциона.

Для подписания договора купли-продажи лесных насаждений победителю предоставляется 10 рабочих дней с момента подписания протокола о результатах аукциона.

С единственным участником аукциона договор купли-продажи лесных насаждений заключается в течение 10 рабочих дней по истечении 10 дней со дня размещения информации о результатах аукциона на официальном сайте (указанная информация размещается в течение трёх дней со дня подписания протокола о результатах аукциона).

Сумма внесённого победителем (единственным участником) задатка не возвращается и засчитывается в счёт оплаты по заключённому договору купли-продажи. Если в течение установленного срока договор купли-продажи не будет заключён по вине победителя (единственного участника), задаток ему не возвращается.

Сведения об аукционе изложены в аукционной документации. Аукционную документацию можно получить в секретариате аукционной комиссии по адресу: г. Екатеринбург, ул. Малышева, 101-107 или на официальном сайте (www.torgi.gov.ru). Телефон для справок: 8 (343) 374-22-18, Департамент.

Извещение о резерве мощности и заявках потребителей на подключение к системам коммунальной инфраструктуры

ООО «Газпром трансгаз Екатеринбург»

С целью соблюдения требований Постановления Правительства РФ № 1140 от 30.12.2009 г. Обществу размещены шаблоны раскрытия информации о резерве мощности и заявках потребителей на подключение к системам теплоснабжения, холодного водоснабжения, водоотведения за 2-й квартал 2013 года на официальном сайте в разделе «Справочные материалы» по адресу: <http://www.gazprom-transgaz-ekaterinburg.ru>

ОАО «Птицефабрика «Свердловская» разместила на сайте www.sv-ovo.ru в разделе «Информация/услуги» информацию о технической возможности доступа к регулируемым товарам, услугам; регистрации, ходе реализации заявок на подключение к системам теплоснабжения; резервах мощности за II квартал 2013 года.

Введён запрет на ввоз в Россию европейского картофеля

Со вчерашнего дня в России началось действие ограничения на импорт продовольственного и семенного картофеля из стран Евросоюза (ЕС).

По заявлению Россельхознадзора, это не приведёт к нехватке этого продукта и росту цен на него на внутреннем рынке. По данным Картофельного союза, в последние два года объём поставок продукции из-за рубежа снизился — с 1,47 миллиона тонн до 456 тысяч тонн. По итогам первого квартала текущего года в Россию импортировано всего 57,4 тысячи тонн картофеля. Крупнейшими поставщиками были Египет, Литва, Нидерланды. Однако в прошлом году на 10,2 процента снизился и валовый сбор картофеля в нашей стране.

Ограничения на ввоз картофеля и посадочного материала введены для всех участников ЕС, за исключением ранее одобренных экспертами Россельхознадзора в Польше, Венгрии и Германии. Основная причина запрета — отсутствие какой-либо информации относительно зон и мест производства продукции на территориях ЕС, наличие в ней карантинных объектов. А также — необоснованный запрет на поставки в европейские страны российского посадочного материала.

В случае, если до следующей весны эти проблемы не будут урегулированы, Россельхознадзор рекомендует закупочным организациям искать поставщиков картофеля, к примеру, в Северной Америке и расширять своё производство.

С 1 июля в России увеличиваются акцизы на бензин

Ставки акцизов на бензин и дизельное топливо класса Евро-4 и Евро-5 индексируются в среднем на 6 процентов, передаёт РБК.

Закон об индексации ставок акцизов на 2013–2015 годы в ноябре прошлого года подписал Президент Владимир Путин. Ставка на бензин класса Евро-4 с 1 июля составляет 8 960 рублей за тонну (была 8 560 рублей). Ставка на бензин класса Евро-5 сейчас стала 5 750 рублей за тонну (была 5 143 рубля). Вместе с бензином дорожают акцизы на соответствующие классы дизельного топлива. Добавим, что стоимость бензина и топлива классов Евро-3 остаётся на уровне первого полугодия — 9 750 рублей и 5 860 рублей за тонну соответственно.

Александр ЛИТВИНОВ