

# БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной деловой журнал

№8<sup>(61)</sup> 2015 г.

И Н Ф О Р М А Ц И О Н Н О

И З Д А Н И Е

ТЕМА  
НОМЕРА

**ЭКОНОМИКА  
НА ПЕРЕПУТЬЕ**

Международная  
конференция в Вологде

**«ВРЕМЯ ДОБРЫХ ДЕЛ»**

Названы лучшие  
социальные  
предприниматели  
региона

**Людмила Жукова:**

**«УЧИТЬСЯ СЕГОДНЯ —  
ЛИДИРОВАТЬ ЗАВТРА»**





тел.: (81751) 241-50  
[www.atag-sheksna.ru](http://www.atag-sheksna.ru)

Сладости  
для  
радости

Дорогие читатели журнала «Бизнес и Власть»!  
От всей души поздравляем вас  
с Новым годом и Рождеством!  
В эти праздничные дни всегда хочется почувствовать  
тепло тех, кто близок и дорог.  
Новогодние праздники – отличный повод  
порадовать себя и окружающих людей чем-то  
неожиданным и приятным,  
ярким и удивительно вкусным.  
Компания «АТАГ» всегда готова вам в этом помочь.  
Счастья всем в новом году!

*Юрий и Арутюн Атомян*



реклама

# Содержание

- 5 КОЛОНКА РЕДАКТОРА
- 6 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ



## 10 ТЕМА НОМЕРА

### СВОЯ КОЛЕЯ

Размышления экспертов журнала о новой экономической модели для России.

### ВСЕ НЕ ТАК, КАК НАДО

Генеральный директор ОАО «Череповецкий литейно-механический завод» Владимир Боглаев – о механизмах развития отечественной промышленности.

### ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ

Руководитель Вологодского отделения Сбербанка Сергей Нечаев подводит итоги уходящего года.

### ПРИКУП БРОКЕРА

Аналитик ФГ «БКС» Сергей Серёгин – о перспективах частного финансирования на фондовом рынке.



16

## 18 СТРАХОВАНИЕ

### С ОПТИМИЗМОМ – В БУДУЩЕЕ

Директор филиала «РОСГОССТРАХ» Александр Уккоев раскрывает секреты успеха своей компании на падающем рынке.

## ОСТАТЬСЯ В ЖИВЫХ

Председатель Совета директоров «Страхового дома ВСК» Сергей Цикалюк – о перспективах страхового рынка.

## 23 IT-РАЗРАБОТКИ

### ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРОМЫШЛЕННОМ ГОРОДЕ

Репортаж с череповецкого форума «iCity-2015».

### ПРИБЛИЖАТЬ БУДУЩЕЕ

Общественный совет при комитете информационных технологий и телекоммуникаций области заинтересован в диалоге с властью, считает его председатель Павел Горбунов.

### СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Компания «Простор» приятно удивляет клиентов собственными IT-разработками.

## 28 ЭНЕРГЕТИКА

### В ДИАЛОГЕ С КАЖДЫМ

Кирилловский филиал ОАО «Вологдаэнергообл» точно в срок выполняет обязательства и ждет того же от потребителей электроэнергии.



34

## 32 МЕДИЦИНА

### ПОЛВЕКА НА СЛУЖБЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЮ

Вологодская группа компаний «Медтехника» справляет 50-летний юбилей.

### ВЫСШИЙ КЛАСС

Медицинский центр «ПРОФМЕД» одержал победу в престижном конкурсе «Лучшие частные клиники РФ-2015».

## 36 РАЙОНЫ

### БЕСПРОИГРЫШНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

В нынешнем году Череповецкий район стал лидером рейтинга инвестиционной активности среди районов области.

## 38 МЕХАНИКА БИЗНЕСА

### КАЧЕСТВО, ПОРЯДОЧНОСТЬ, СКОРОСТЬ

Вологодская компания «ПОЛИГРАФИСТ» умело сочетает традиции неизменного качества и современный подход к печатному делу.

## 40 В2В

### СТРАТЕГИЯ ПРОРЫВА

Представители «РОССЕЛЬХОЗБАНКА», ведущих строительных организаций и чиновники обсудили перспективы развития регионального строительного рынка.

## 42 АКТУАЛЬНО

### ИНАЧЕ НАМ УДАЧИ НЕ ВИДАТЬ

Заместитель руководителя ФАС России Александр Кинёв – о новых задачах, поставленных российским правительством перед его ведомством.

## 44 СОБЫТИЕ

### СОЦИАЛЬНЫЙ МАРШРУТ

В Череповце подведены итоги конкурса среди социальных предпринимателей «Время добрых дел».

## 46 СВЯЗЬ

### ПОД ЕЛОЧКУ

Новогодние предложения от оператора связи МТС.

## 48 ОБРАЗОВАНИЕ

### СТАНДАРТ РАЗВИТИЯ

Директор Института переподготовки повышения квалификации Людмила Жукова – о новых формах обучения слушателей.

### ГИМНАЗИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

Вологодская гимназия № 2 отметила 80-летний юбилей. Как сегодня сочетаются традиции и инновации в образовании?

### НЕПРЕРЫВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Вологодский филиал Академии МУБиНТ расширяет границы.

## 53 В2В

### БИРЖА ТАЛАНТОВ

Получить годовую прибыль за месяц? Молодой предприниматель Алексей Иванов уверен, что это возможно.

## 53 СПЕЦПРОЕКТ

### С ВНИМАНИЕМ К МАЛОМУ

Областной Фонд ресурсной поддержки малого и среднего предпринимательства празднует свое пятилетие.

### НЕ ОСТАНАВЛИВАТЬСЯ НА ДОСТИГНУТОМ

«Молочный» секрет руководителя ООО «Монза» Павла Гоглева.

### ВСЕМУ ГОЛОВА

Рецепт вкусного хлеба от председателя правления ПО «Шекснинский хлеб» Максима Репина.

### ПРИЦЕЛ – НА МОДЕРНИЗАЦИЮ

Лесопромышленное предприятие «Холбит» успешно продолжает модернизацию производства с расчетом на государственную поддержку.



## 60 ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

### БАНКОВСКИЙ ЭКСПЕРТ

### НА СТРАЖЕ БИЗНЕСА

Финансовый омбудсмен: что дает юридическое закрепление института рядовым заемщикам.

### ЮРИДИЧЕСКИЙ ВОПРОС

### ЗА ЩИТОМ ФЕМИДЫ

Особенности возбуждения уголовных дел по налоговым преступлениям.

### ФИНАНСЫ

### «ПРИВИЛЕГИЯ» КАК ПОДАРОК

Чем интересна новая банковская услуга от ВТБ24.

### БЫТЬ В ТРЕНДЕ

Для успешного инвестирования нужны ручка, калькулятор и здравый смысл. В этом уверен известный трейдер Элвис Марламов.

### РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

### РУССКИЙ ФОРМАТ

Директор компании «Реклама по-русски» Александр Алферьев – об особенностях ведения рекламной кампании в условиях кризиса.

### ИМИДЖ

### НЕ УПУСТИ ИЗ ВИДУ

В человеке должно быть все прекрасно. И даже то, что незаметно с первого взгляда, считает пластический хирург Илья Малошенко.

### ПО ОДЕЖКЕ ВСТРЕЧАЮТ

В каком наряде встречать год Обезьяны. Советы от стилиста Светланы Степановой.

### НАСТАЛО ВРЕМЯ ОТДОХНУТЬ

Проведенный своевременно качественный отдых избавляет человека от долгих лет лечения.

### ОТ УЛЫБКИ СТАНЕТ ВСЕМ ТЕПЛЕЙ

Секрет красивых зубов от вологодского стоматолога Игоря Жукова.

## 72 ИЗ АРХИВА ЖУРНАЛИСТА

### НАШ КОМПАС ЗЕМНОЙ

Легенды вологодских ресторанов начала 80-х годов.

## 74 НАША БИБЛИОТЕКА

### ПРЕМЬЕРА РУБРИКИ

### ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ В РОССИЙСКОМ КОНТЕКСТЕ

В ближайшие годы российской экономике и системе образования предстоит столкнуться с вызовами, к которым нужно начать готовиться уже сейчас.

# Отличный прием теперь по всей Вологодской области!

Убедись с безлимитными  
звонками на тарифах Smart



Ты знаешь, что можешь!

Smart = Смарт. На тарифах линейки Smart предоставляются безлимитные звонки на номера МТС домашнего региона и взимается ежемесячная плата. Размер платы и другие параметры тарифов могут различаться для разных регионов. Подробности на [www.mts.ru](http://www.mts.ru).

реклама



«Зима. Крестьянин, торжествуя, на дровнях обновляет путь...» Эта строчка из «Евгения Онегина» вспоминается мне каждый раз, когда с высоких трибун раздаются призывы о необходимости ухода отечественной экономики от сырьевой зависимости. А вот как преодолеть эту самую зависимость, даже Пушкин не ответил бы.

Нет, конечно, для перехода на новую орбиту имеется много различных инструментов. Только непонятно, как их применять, чтобы не нанести вреда экономике. Вот говорят, что Россия постепенно слезает с «нефтяной иглы». Но если вдуматься, то

ситуация в последнее время выглядит с точностью до наоборот. Подтверждением тому — повышение курса доллара по отношению к рублю, из-за чего корреляция между рублем и нефтью составила 82%. И что бы мы сегодня ни говорили, российская экономика еще долгое время будет находиться под воздействием сил притяжения, центром которых является собственный сырьевой ресурс.

Переход на новую орбиту может дать обратный эффект, который астрофизики называют пределом Роша, когда смещение орбиты спутника с заданной траектории в сторону большой планеты разрушает сам спутник. Похожий эффект может иметь место в том случае, если менять экономическую модель, не имея четкого представления о внутренних противоречиях постперестроечной системы.

Вопрос упирается не только в деньги или инструменты, которые предлагают ученые. Проблема в другом. Предприниматели перестали доверять государству, которое вновь рассматривается как баскаческое. Речь идет о налогообложении бизнеса, которое движется параллельно с бизнесом. Хотя теоретически оно, налогообложение, в современном варианте призвано быть поводом для предпринимателей. Частично это в экономике наблюдается, а в системе отсутствует. Вполне понятно, что нынешняя ситуация в экономике не располагает государственных мужей к лояльности по отношению к малому и среднему бизнесу. Но в таком случае не стоит рассчитывать на уход от сырьевой зависимости.

Как тут не вспомнить историческую парадигму, когда в XVII веке власть предрержащие, пытались наполнить разоренную междоусобицами казну, принялись увеличивать налоги посада и вместе с этим уменьшать жалованье служивых людей. Чем это закончилось, тоже известно: «медными», «соляными» и «хлебными» бунтами. Сейчас, конечно, время не то, но и протесты разными бывают. Например, массовое закрытие действующих предприятий — обычная реакция бизнеса на деструктивные процессы.

Александр ИЛЬИЧЕВ,  
главный редактор журнала «Бизнес и Власть»

## БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Для тех, кто принимает решения

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ  
ООО «АН-МЕДИА»

«ОБЛАСТНОЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»  
СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ: ПИ № ТУ  
3500120, ВЫДАНО УПРАВЛЕНИЕМ РОСКОННАДЗОРА  
ПО ВОЛОГДСКОЙ ОБЛАСТИ 21 ОКТЯБРЯ 2013 ГОДА.

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР  
ИЛЬИЧЕВ АЛЕКСАНДР БОРИСОВИЧ

ДИРЕКТОР  
НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

КОРРЕКТОР  
ЯНА НАУМЕНКО

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

НИКОЛАЙ ВАСИЛЬЕВ  
ДМИТРИЙ КАТАЕВ  
ДМИТРИЙ МАЛКИН  
АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ  
ЕКАТЕРИНА ЧЕЧУЛИНСКАЯ  
НАТАЛЬЯ ЦАПКОВА

ФОТОГРАФИИ  
СЕРГЕЙ БОГДАНОВ  
МАРИНА МУРЗИНА  
РОМАН НОВИКОВ  
ОЛЕГ СВЕРЧКОВ

ДИЗАЙН АННА ФОМЕНКО

РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ

ТЕЛЕФОНЫ: (8172) 70-87-17, 72-33-72, 72-07-90  
ТЕЛЕФОН/ФАКС: (8172) 72-07-91  
E-MAIL: REKLAMA@VOLBUSINESS.RU

ОТПЕЧАТАНО

ТИПОГРАФИЯ ООО «ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ  
ФИРМА «ПОЛИГРАФИСТ»,

160001, Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, Д. 3

ТИРАЖ 4000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 15 ДЕКАБРЯ 2015 Г.  
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 22 ДЕКАБРЯ 2015 Г.

МАТЕРИАЛЫ, ОБОЗНАЧЕННЫЕ ЗНАКОМ **P**, ЯВЛЯЮТСЯ  
РЕКЛАМНЫМИ. ЗА ДОСТОВЕРНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ  
ИНФОРМАЦИИ РЕДАКЦИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НЕ НЕСЕТ.  
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛОВ ИЗДАНИЯ ВОЗМОЖНО  
ТОЛЬКО С ПИСЬМЕННОГО СОГЛАСИЯ РЕДАКЦИИ.

ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ.

ЦЕНА СВОБОДНАЯ.

АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:  
Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, Д. 9, ОФ. 10  
ТЕЛ.: (8172) 708-717, 720-790

E-MAIL: REDAKTOR@VOLBUSINESS.RU  
WWW.VOLBUSINESS.RU БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ

РАСПРОСТРАНЕНИЕ:

СУПЕРМАРКЕТЫ «ЗОЛОТОЙ КЛЮЧИК» (Г. ВОЛОГДА),  
СЕТЬ ДОРОЖНЫХ КАФЕ «БАРАНКА»,  
РЕЙСЫ АВИАПРЕДПРИЯТИЯ «СЕВЕРСТАЛЬ»,  
РЕЙСЫ ВОЛОГДСКОГО АВИАПРЕДПРИЯТИЯ  
(ВСЕ НАПРАВЛЕНИЯ).

ПОДРОБНЕЕ О РАСПРОСТРАНЕНИИ  
ЖУРНАЛА — НА САЙТЕ VOLBUSINESS.RU.

ПРОСИМ СООБЩАТЬ В РЕДАКЦИЮ О НЕПОЛУЧЕНИИ  
ЖУРНАЛА И ОБ ИЗМЕНЕНИИ АДРЕСНЫХ ДАННЫХ.

НА ОБЛОЖКЕ

Людмила Жукова

ФОТОГРАФ

Роман Новиков 8-911-444-74-84

МАКИЯЖ

Татьяна Кознова 8-911-503-32-41

СТИЛИСТ

Светлана Степанова 8-911-510-19-42

DOMINO PLUS МАГАЗИН МОДНОЙ ЖЕНСКОЙ ОДЕЖДЫ  
Г. ВОЛОГДА, ЦУМ, 3 ЭТ., ТЕЛ.: 76-96-39

DOMINO  
Fashion & Quality

MARY KAY



## ЭКСПОРТНЫЙ ПРОРЫВ

«Внешнеэкономическая деятельность как фактор эффективного развития малых и средних предприятий в субъектах РФ» — под таким названием в Вологде прошла III Международная конференция, ставшая в регионе главным деловым событием уходящего года.

### Все флаги в гости к нам

«Участие в форуме приняло более 500 человек из 62 регионов России, что является своеобразным рекордом», — заметил на пленарном заседании его модератор **Виктор Ермаков**, общественный представитель Уполномоченного при Президенте РФ по защите малого и среднего предпринимательства.

Мероприятие впечатляет не только количеством гостей, но и их солидным составом. Среди участников форума — представители малых и средних предприятий России, посольств и торговых представительств из двенадцати иностранных государств, общественных организаций и объединений предпринимателей, крупных российских и международных компаний, заинтересованных в развитии взаимодействия с малым и средним бизнесом, финансовых институтов и организаций.

В приветственном слове губернатор **Олег Кувшинников** поблагодарил организаторов конференции за решение доверить Вологодчине проведение международной конференции и обозначил главную цель мероприятия для ведущую в реальной поддержке малого и среднего бизнеса.

В свою очередь заместитель министра экономического развития РФ **Николай Подгузов** подчеркнул значимость Вологодской области в экспортной составляющей экономики страны. Большая заслуга в том областного правительства. «Губернатором Вологодской области и его командой создаются отличные условия для ведения бизнеса в регионе. Они не делят механизмы помощи иностранным и российским инвесторам, а помогают и тем и другим. Сегодня мы видим: создается продукция, в том числе и предприятиями малого и среднего бизнеса, которая является конкурентоспособ-

ной на внешних рынках. И речь идет не только о сельском хозяйстве, но и точном машиностроении, отрасли телекоммуникаций. В этом плане область имеет огромный потенциал. Этот опыт важно культивировать и распространять на всю страну», — подчеркнул выступавший.

И действительно, региону есть что показать миру. Наша продукция поставляется более чем в сто стран мира, а область входит в первую двадцатку регионов по объему промышленного производства на душу населения. Большую популярность снискал зонтичный бренд «Настоящий вологодский продукт» с его знаменитым «Вологодским маслом». И неудивительно, что заместитель генерального директора Агентства малого и среднего предпринимательства Японии **Сатоси Миямото** начал свое выступление с того, что выразил желание увидеть предприятия, где производят этот уникальный продукт.

### Японский пример

Сатоси Миямото рассказал о ситуации с малым и средним бизнесом в Японии, где он является основой экономики страны: общая численность занятых в этом секторе составляет 32 млн человек, или 70% от всего трудоспособного населения страны. «В последнее время в Японии, как и в России, наблюдается тенденция ликвидации предприятий малого бизнеса. Причина закрытия связана с тем, что владельцы организаций не могут найти преемников для передачи своего бизнеса. Нежелание большинства предпринимателей своевременно обновлять основные фонды закономерно привело к замедлению темпов роста производства в промышленности. А снижение потребительского спроса на товары, произведенные в Японии, мотивировало заинтересованных лиц активизировать усилия во внешнеэкономической деятельности», — обозначил ключевые проблемы Миямото и рассказал о мерах государственной поддержки малого бизнеса в своей стране. В Японии, как и в России, для этой цели используются схожие инструменты: это и механизм «единого окна», помогающий бизнесменам преодолевать возникающие вызовы, и весомая финансовая поддержка инновационной деятельности, и система государственных гарантий. Особую роль играют налоговые льготы, квотирование госзакупки для малого бизнеса (оно составляет в Японии более 50%).



### Директор Вологодского регионального центра поддержки предпринимательства Татьяна КРИЦКАЯ:

«В Вологодской области принято очень важное решение об объединении под одной крышей всех структур, работающих в экспортном направлении. Для этого был создан координационный совет, который возглавил заместитель губернатора Алексей Кожевников. Я уверена, что таким образом мы оптимизируем всю внешнеэкономическую деятельность региона и не будем дублировать те направления, которые сейчас реализуются разными учреждениями».

### Квота в помощь

По такому же пути намерена двигаться и наша страна, рассказала в своем докладе советник генерального директора АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего бизнеса» **Наталья Ларионова**: «С 1 июля 2015 года государственные компании, обозначенные в особом списке, должны приобретать продукцию на конкурсной основе у представителей бизнеса малого и среднего звена. При этом минимальные квоты в госзакупках для МСБ установлены на уровне 18%. Пока таких корпораций насчитывается три: РЖД, Газпром, Роснефть. Со следующего года этот список расширится до 35 крупных компаний». По мнению Натальи Ларионовой, данный инструмент даст мощный толчок развитию малого бизнеса.

### Предпринимательский лифт

Исполнительный директор общественной организации «ОПОРА РОССИИ» **Андрей Шубин** (на снимке) обратил внимание участников форума на важность концентрации общих усилий в поддержке малого бизнеса. «У нас огромное количество мер поддержки МСБ, но, к сожалению, они между собой не всегда стыкуются. Важно, чтобы в России появился единый портал, который позволял бы компаниям не просто получать информацию обо всех мерах поддержки, но и служил неким акселератором, позволяющим вести компанию со старта до выхода на международные рынки». Задача непростая, поскольку в этой цепочке отсутствует ключевой инструмент, который соединил бы между собой инновационный и производственный лифт. По мнению Андрея Шубина,

таким инструментом, в частности, может являться создание единого инструментария по объединению всех платежей, в том числе таможенных и налоговых.

К слову, важным инструментом в экспортном продвижении отечественных товаров является интернет-портал «Экспортеры России» — электронное аналитическое издание, где в свободном доступе размещена тематическая информация. «По сути, портал выполняет функции комплексной безвозмездной поддержки отечественных экспортеров», — пояснил организатор проекта **Юрий Шурыгин**. Изначально проект задумывался как негосударственный информационный ресурс, однако за два года он превратился в бизнес-сообщество, в котором объединилось свыше 600 экспортеров и 100 федеральных структур.

### В «одном окне» не гаснет свет

Полгода назад в России появился еще один инструмент поддержки малого бизнеса. Речь идет об АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ), который был создан в структуре Внешэкономбанка в качестве специализированной организации, представляющей «единое окно» для работы с экспортерами в области финансовых и нефинансовых мер поддержки включая взаимодействие с профильными министерствами и ведомствами.

Большинство услуг оказывается совершенно бесплатно. За помощью или консультацией в РЭЦ может обратиться любая российская компания, которая уже является экспортером или только намерена экспортировать свою продукцию. РЭЦ — единственный акционер АО «Рос-



сийское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (ЭКСПАР), Росэксимбанк также войдет в структуру РЭЦ. Географический охват экспортных проектов, по которым представлена поддержка страны, — СНГ, Азии, Африки и Южной Америки. По словам директора по поддержке экспортной деятельности РЭЦ **Сергея Колдаева** (на снимке), на текущий момент в Центр поступило более 115 запросов от 111 компаний. Сейчас идет работа по формированию правовой среды, заключаются двусторонние соглашения с госструктурами и партнерами.

Участники международной конференции подчеркнули значимость малого и среднего бизнеса для экономики России, отметив при этом усилия российского правительства по внедрению новых действенных инструментов в продвижении продукции малых предприятий на международные рынки. Остается надеяться, что грамотное использование инструментов, которые можно использовать в экспортном прорыве, обернется золотым дождем, который сегодня так нужен иссохшей отечественной экономической почве.

*Журнал «Бизнес и Власть» постоянно обращается к теме поддержки малого бизнеса, в частности, в следующем выпуске читайте эксклюзивное интервью с директором по поддержке экспортной деятельности АО «Российский экспортный центр» Сергеем Колдаевым.*

## МОЛОЧНОЕ ПОРТФОЛИО

Вологодский губернатор Олег Кувшинников обсудил с индийским собственником Череповецкого молочного комбината господином Джайпури перспектив развития предприятия. Напомним, юридически компания «Agio Image Limited», нынешний владелец «Вологодской молочной компании», «прописана» в оффшорной зоне. О самом Джайпури, кроме его фамилии, ничего не известно. Это обстоятельство наводит наблюдателей на мысль о том, что акционерные рокировки еще не закончились. В СМИ сообщалось, что прежде эта фирма была дистрибьютором фототехники «Кописа». Однако не исключено, что за индийской вуалью секретности до поры до времени скрываются российские инвесторы, не желающие себя афишировать.

Как бы то ни было, пока же инвестор заверил губернатора в намерении серьезной модернизации Череповецкого молочного комбината.

## НО ПОМНИ: КОРЕНЬ ЖИЗНИ – ДОЛГ

Работодателей обяжут погашать долги сотрудников по имущественным налогам за счет их зарплат, если сумма просрочки не превышает 25 тыс. руб. Соответствующее положение содержится в новой инструкции по взысканию налоговой задолженности с физлиц.

Взимать недоимки таким образом планируется и с организаций, которые выплачивают должникам пенсии и стипендии. За умышленное неисполнение требований налоговой работодатель может быть привлечен к административной ответственности. Максимальное наказание для юридического лица составляет 100 тыс. руб., для должностного лица — 20 тыс. руб.

Кроме того, ужесточился и процесс взыскания с других категорий должников. Так, при просрочке более 3 тыс. руб. налоговый инспектор обязан сам обратиться к приставам с требованием ареста имущества человека, выше 10 тыс. руб. — просить запрет на выезд за пределы страны. Если долг по имущественным налогам превысил 50 тыс. руб., налоговики должны организовать рейды по наложению ареста на имущество должника.

## ЗАЛОГ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ

Порядка 100 млн руб. планируется выделить из областного бюджета на поддержку птицеводческой отрасли региона. Эта сумма будет направлена ООО «Шекснинский бройлер» и использована на закрытие долговых обязательств предприятия по коммунальным платежам.

Напомним, три года назад из-за долговых проблем корпорации «ОГО» Шекснинская птицефабрика, входившая в эту структуру, оказалась на грани разорения. Вместе с ней по этой же причине в таком же незавидном положении оказалось еще несколько птицеводческих хозяйств. Тогда после вмешательства правительства области функции управления предприятием были переданы ООО «Вологодский центр птицеводства», а на базе птицефабрики было создано ООО «Шекснинский бройлер». В период трехлетней антикризисной процедуры на базе птицефабрики для ведения коммерческой деятельности применялись разные инструменты для решения проблем с кредиторами.

После крушения «ВЦП» Шекснинской птицефабрикой стало управлять

ГУП «Агропродагентство», затем эти функции были переданы Федеральной службе исполнения наказаний, на которое, как на будущего собственника, первоначально, вроде бы, делало ставку областное правительство.

Вначале дела на предприятии шли в гору. Однако в начале нынешней осени стало известно о новом претенденте на птицеводческий «престол», но имя инвестора некоторое время не афишировали, чтобы не сглазить. Однако уже в октябре стало известно, что управление птицефабрикой в Шексне и еще двумя аналогичными предприятиями было доверено управляющей компании, которую контролирует консор-



циум «Устойчивое развитие». До недавнего времени бизнес консорциума, был связан с энергетическими проектами, а также изготовлением бурового оборудования. Однако в последнее время компания поменяла приоритеты, решив попробовать себя в проектах на условиях государственно-частного партнерства, к каковым относится птицеводство.

Свои серьезные намерения относительно взятия на буксир Шекснинской птицефабрики консорциум обозначил уже в октябре, пополнив оборотный капитал «Шекснинского бройлера» 30 млн руб. Впереди – торги по приобретению птицефабрики в собственность. Если все пойдет по плану, то в перспективе на базе «Устойчивого развития» будет создан очередной агрохолдинг, который в общем итоге войдут три птицефабрики, а также на условиях договора цессии – многострадальный свинокомплекс «Надеево». Со своей стороны, областное правительство обнадежило инвестора софинансированием долговых обязательств «Шекснинского бройлера», объем которых оценивается в 200 млн руб.

## ЛЕСНАЯ БЫЛЬ

В начале декабря в Вологде состоялась XX Международная выставка «Российский лес», участие в которой приняли более двухсот компаний из шести стран мира и двух десятков российских регионов. Юбилейную выставку посетили не только первые лица города и области, но и полномочный представитель президента по СЗФО Владимир Булавин. «За эти двадцать лет «Российский лес» стал значительным событием как в жизни Вологодской области, так и всего Северо-Западного федерального округа, и, конечно же, всей России», - отметил Владимир Булавин.

Опрос участников выставки показал, что интерес к ней с каждым годом действительно не ослабевает. Иностраных и отечественных партнеров привлекают возможность найти новых покупателей на выставаемую технику и оборудование, так и выгодные условия по ценам. Причем на выставке можно было встретить как новичков, которые только входят на российский рынок, так и постоянных гостей, отмечавших важность поддерживания старых контактов.

Заметной была и активность образовательных учреждений. Известно, что развитие системы высшего лесного образования предполагает переход на уровневую систему подготовки кадров, включающую подготовку академических и прикладных бакалавров, магистров и кадров высшей квалификации. Современные образовательные программы позволяют создавать и применять профили подготовки, востребованные отраслью и учитывать требования работодателя. Вместе с тем, участники форума в ходе дискуссий поднимали острые вопросы кадровой потребности лесного комплекса страны, качества подготовки специалистов, научно-технического потенциала вузов.

Отметим также, что одним из центральных событий в программе выставки стало совещание по вопросам эффективности работы субъектов СЗФО в сфере лесных отношений. На площадке правительства области были озвучены итоги составленного Федеральным агентством лесного хозяйства сводного рейтинга эффективности. Первое место в нем заняла Вологодская область, опередив Республику Коми, Псковскую область и другие регионы Северо-Запада. «Лидирующие позиции Вологодской области обеспечила активная работа по восста-



новлению лесов, деятельность, направленная на обеспечение пожарной безопасности и хорошая собираемость платы за использование лесов», — пояснил начальник департамента лесного хозяйства по СЗФО Алексей Эглит. Комментируя итоги совещания, первый заместитель губернатора Вологодской области Андрей Луценко отметил направления работы профильных органов власти на ближайшую перспективу: «Первостепенная задача — это профилактика лесных пожаров. По сравнению с 2014 годом в текущем году достигнуты неплохие результаты, отчасти этому способствовали погодные условия. Кроме того, необходимо будет сконцентрироваться на вопросах лесоустройства и лесопользования. К тому же нашему региону поставили задачу взять на контроль исполнение всех инвестиционных проектов. И последняя задача на 2016 год — борьба с незаконными вырубками леса».



ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА  
**АРГУМЕНТ**  
МЕХАНИКОВ ВЛАДИМИР

- ✓ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ В АРБИТРАЖНОМ СУДЕ;
- ✓ ВЗЫСКАНИЕ ДОЛГОВ;
- ✓ СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРОЦЕДУР БАНКРОТСТВА;
- ✓ ПРИЗНАНИЕ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ В СУДЕ.

Г. ВОЛОГДА,  
УЛ. ЗОСИМОВСКАЯ Д.3, ОФ.308  
ТЕЛ. 8-921-716-34-17, 70-34-17  
WWW.LEGAL-EXPERT35.RU



реклама

# СВОЯ КОЛЕЯ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬЧЕВ

**«Нынешний кризис напрямую связан с исчерпанием сырьевой модели. Причина — развитие инновационных энергосберегающих технологий в мировой экономике и альтернативных источников энергии. Чтобы выбраться из «нефтяной колеи», необходимо найти такую пружину, которая вытолкнет отечественную экономику на траекторию современной цивилизации».**

Эти слова российского экономиста **Александра Аузана** — хороший эпиграф к разговору о сложившейся в стране экономической ситуации.

## По лезвию бритвы

Сегодня ученые, политики, чиновники ищут варианты новой экономической модели, силясь понять, какие рычаги нужны для развития экономики на новом этапе. Однако пока что все усилия сводятся к набору стандартных инструментов, проверенных временем в других странах. Принцип следующий: если вы кашляете, то примите таблетку от кашля, авось поможет. Но человеческий организм склонен к самовосстановлению без всяких лекарств. А вот с экономикой в нашей стране с ее застарелыми метастазами нужны какие-то волшебные пилюли, которые, похоже, еще не изобретены.

**Если для вливания в экономику пенсионных средств достаточно политической воли руководителей страны, то как быть со сбережениями граждан? Им-то не прикажешь!**

Главное, что удалось пока сделать нашему больному, — пройти рентген, а врачам — определить болевые точки, из-за которых буксует наша экономика. Данные недавнего социологического опроса показывают, что большая часть россиян обеспокоена высокими темпами обесценивания рубля.

Статистика свидетельствует, что по итогам 2014 года фактическая инфляция выросла на 11,4% против ожидаемого показателя в 5%. В нынешнем году инфляция также продолжает держаться на высоком уровне: этот показатель оценивается экспертами в 13%. С экономической

точки зрения это явление положительное, поскольку ослабевший рубль, словно магнит, притягивает зарубежные инвестиции. На эти средства обновляются основные фонды, налаживается выпуск новых видов продукции.

И такая тенденция сегодня наметилась. Так, в третьем квартале нынешнего года впервые за длительный период Банк России зафиксировал положительный чистый приток капитала в негосударственный сектор отечественной экономики. По предварительной оценке, этот показатель составил 5,3 млрд долл. Пока непонятно, насколько долго будут расти эти показатели, но тревожит другое — резкое замедление темпов экономического развития, о чем свидетельствует рост ВВП, составивший в прошлом году, по официальным данным, 0,7%.

Особенно сильно ударило по экономике ограничение доступа на международные финансовые рынки. В итоге произошло усиление оттока капитала (за 2014 год — 151,5 млрд долл.). При этом экспортная выручка России сократилась на 25—30%, что в сочетании с оттоком капитала привело к валютному дефициту и как следствие — к сокращению золотовалютных резервов (с 530 до 360 млрд долл.).

Пытаясь противостоять инфляции, ЦБ стал постепенно увеличивать ставку рефинансирования с 5,5 до 25%, создав тем самым проблемы для малого и среднего бизнеса. «В текущей ситуации единственно возможным

решением вопроса являются частные инвестиции. Именно их активный рост способен перезапустить отечественную экономику. В этой связи нам сейчас особенно важно в ближайшее время разбудить инвестиционную активность предпринимателей, поддержать эту активность в плане повышения комфортного инвестиционного климата», — считает первый заместитель Председателя Правительства РФ **Игорь Шувалов**. Все правильно. Вопрос лишь в том, куда вкладывать эти самые инвестиции в период международных санкций: в увеличение добычи ресурсов, в инновации или в оборудование? Положительная динамика экономических процессов может появиться в том случае, если этот процесс будет сопровождаться активным обновлением производственных фондов, снижением издержек производства и улучшением потребительских свойств выпускаемой продукции.

## Тропю Рузвельта

Председатель Правительства РФ **Дмитрий Медведев** считает важнейшим источником инвестиций внутренние сбережения. «Мы будем рассматривать и вопрос об эффективном использовании пенсионных и страховых накоплений — вот главный источник формирования «длинных» денег», — подчеркнул председатель кабинета. Известно также, что самые большие в России накопления — у населения, примерно 31 трлн рублей. Это больше, чем у государства и бизнеса вместе взятых. Академик РАН **Абел Аганбегян** видит решение этого вопроса в выпуске долгосрочных государственных ценных бумаг с процентной ставкой 3—5% годовых. Очевидно, речь идет об облигационном займе в виде выпуска казначейских ценных бумаг.

Фото с сайта finova.ru

Но если для вливания в экономику пенсионных и страховых средств достаточно политической воли руководителей страны, то как быть в таком случае со сбережениями граждан? Им-то не прикажешь! Нужен стимул, чтобы они отдали свои кровные лет на десять под низкий процент. Конечно, таковым стимулом могут быть инфляция и страх потерять все деньги. Но наши люди пуганы «павловской реформой» начала 90-х: в случае сильного обрушения рубля более-менее зажиточные россияне примутся (а многие это уже сделали) скупать золото, иностранную валюту и прочий ликвидный во все времена товар.

## Инвестиционная припарка

Теперь — к вопросу об эффективности вложения средств. Надо заметить, тема эффективности для нашей страны весьма актуальна. Большие надежды в этой связи возлагаются на импортозамещение. Некоторые эксперты сетуют на то, что у российского правительства отсутствует внятная программа по импортозамещению. Вопрос в том, что, собственно говоря, подразумевается под этим самым термином: увеличение производства продукции собственного производства взамен запрещенного импортного аналога или выпуск тех позиций, которые прежде в России не выпускались?

## Динамика инвестиций в основной капитал в России (млрд руб.)



Немаловажен и такой вопрос: какова доля импортной составляющей в продукции отечественного производства? Например, в цене курятины она порой доходит до 60% и выше.

Пока основной акцент в рассуждениях чиновников делается на сельское хозяйство. Именно в этот сектор экономики закачиваются миллиарды бюджетных рублей, поэтому неудивителен рост экономических показателей в АПК и пищевой промышленности, благо что потребительский спрос на продукты питания падает не так резко, как это происходит в других отраслях. А еще

наблюдателям не дает покоя такой вопрос: что будет, когда санкции будут сняты и усилится конкуренция? Скорее всего, опять будем опосредованно дотировать зарубежных производителей, как это практиковалось прежде.

Но Россия же — не аграрная страна, а значит, в приоритете должны быть и другие, не менее важные сферы экономики, например, то же машиностроение. Помнится, в советское время эту отрасль тянул на буксире военно-промышленный комплекс. Вполне возможно, что в скором времени эта тема будет все более актуальной. ■

## Депутат Законодательного собрания Вологодской области Виктор ЛЕУХИН:



— Не так давно мне довелось побывать в Госдуме на парламентских слушаниях по вопросу о преодолении структурных диспропорций и стимулировании экономического роста РФ. Там выступали ученые, чиновники, депутаты. Все, что я там услышал, не ново. Я и прежде в своих комментариях говорил и о поднятых на слушаниях вопросах, и о том, где государству взять деньги на инвестиции, и о непродуманной политике Центрального банка в отношении кредитования отечественного бизнеса.

Полностью поддерживаю предложение академика Аганбегяна о привлечении инвестиционных средств за счет выпуска облигаций. Правда, при этом первоначально следует определить приоритетные направления промышленного сектора и именно в эти отрасли направлять деньги. Речь идет прежде всего о машиностроении и станкостроении.

Особо подчеркну, что главной задачей для страны должны стать инновации. Россия — единственная страна в мире, где доля расходов на гражданскую науку (0,4% ВВП) меньше, чем на оборонные НИОКР (0,6% ВВП). Именно инновационная активность может стать тем локомотивом, который может вывести нашу экономику на новую орбиту. Но для этого надо сделать так, чтобы у талантливых людей было желание жить и работать на благо России. К сожалению, практика показывает обратное. Из недавнего выпуска факультета мехмата МГУ около 80% выпускников переехало в другие страны: Израиль, США, Англию, Германию, где они с успехом внедряют свои идеи в жизнь. Там им выдают гранты, лаборатории и достойную оплату, что проблематично сделать в России. И неудивительно, что технологический уровень там на весьма высоком уровне. К этому и нам надо стремиться, вкладывая больше средств в поддержку инновационной научной деятельности.

# ДЛЯ РАЗВИТИЯ РОССИИ НЕ ХВАТАЕТ НЕ ДЕНЕГ В БЮДЖЕТЕ, А ПОЛИТИЧЕСКОЙ ВОЛИ

Своим мнением о механизмах развития российской промышленности мы попросили поделиться генерального директора ОАО «Череповецкий литейно-механический завод» Владимира БОГЛАЕВА.



Не секрет, что ЧЛМЗ даже в условиях кризиса показывает высокие темпы роста, имеет несколько собственных проектов импортозамещения сразу в нескольких отраслях экономики и продолжает несмотря ни на что закупать оборудование для своих новых проектов. Очевидно, что к его мнению можно отнестись как к экспертной и высокопрофессиональной оценке. По итогам слушаний в Госдуме на тему «О преодолении структурных диспропорций и стимулировании экономического роста в РФ» мы задали Владимиру Николаевичу три вопроса:

1. За счет чего промышленные предприятия могут обновлять основные фонды?
2. Каким вам видится повышение эффективности импортозамещения?
3. Как, на ваш взгляд, государство может на законодательном уровне стимулировать модернизацию предприятий?

## Об обновлении основных фондов

Очередные слушания, скорее всего, по моему мнению, будут иметь такой же эффект (точнее, его отсутствие), как и предыдущие. Проблема в том, что после этих дебатов в государстве не появляется ни системного механизма развития, ни попыток его разработать: экономика по-прежнему развивается в рамках разговорно-либеральной парадигмы. Согласно ей «невидимая рука рынка» каким-то неизвестным и плохо предсказуемым даже для специалистов способом должна запустить динамику роста и поставить нас на рельсы инновационного развития. При этом делать ничего не надо: на то «рука» и невидимая, чтобы все произошло как бы само по себе. Очевидно, что в реальном и видимом мире так не бывает. Вот и у нас этого чуда дожидаться не могут уже третье десятилетие.

Те редкие положительные факты, про которые мы слышим по телевизору, происходят не в рамках системных реформ или четких программ развития (их или просто нет, или они так засекречены, что узнать конкретные пункты мероприятий, сроки исполнения, ответственных и ресурсы для их выполнения просто бизнесмену или даже муниципальному управляющему не дано), а благодаря неубиваемому энтузиазму оставшихся в стране промышленников.

О том, как реально развивается экономика страны в период открытого окна возможностей, появившегося благодаря некоторой изоляции отечественного рынка, я подробно рассказал в журнале «Бизнес и Власть»\*. Все тезисы этого интервью актуальны и сейчас.

Итак, за счет чего промышленные предприятия могут обновлять основные фонды? В любом учебнике вы прочтете, что источниками долгосрочных активов, кроме прибыли, должны и могут быть только долгосрочные пассивы, то есть новый капитал, часть старого собственного капитала (точнее, его восстановление через использование амортизационных фондов), а также долгосрочные кредиты.

Согласно имеющейся статистике доходность во всех секторах экономики явно показывает на кризисное состояние и в источники не годится. Отток капиталов также не останавливается, что указывает на желание бизнеса вывести из страны не только тот минимальный уровень доходности, но и амортизационные отчисления. Остались кредиты. Но при том, что долгосрочные кредиты сегодня не очень-то и дают,

\* См. статью «Партизанское движение российских промышленников как единственный действующий механизм импортозамещения в России» <http://volbusiness.ru/derzhat-udar.html>. - Прим. ред.

так еще и ставки по ним делают любой инвестиционный проект одновременно и непредсказуемо расчетным, и невозвратным. Уговаривать бизнес нести риски в таких условиях наивно: работать будет, но вкладываться... Тут реальность показывает, что чудеса Правительству от народа ждать не стоит. Пора наконец действовать.

Вариантов, как показано выше, немного. Из набора источников у государства есть только возможность использовать механизм предоставления долгосрочных кредитов. Но механизм требует серьезного изменения условий их предоставления. Во-первых, ставки должны быть значительно ниже, чем сейчас. Во-вторых, сроки предоставления должны позволять финансировать долгосрочные проекты и быть сопоставимыми с амортизацией технологических усовершенствований. Понятно, что количество тех проектов, под которые их будут выделять, в условиях скудости бюджета будет неизбежно мало, понятно, что потребуются определять приоритеты. В общем, понятно, что всем не дадут.

А кому тогда дать? Это вопрос стратегии развития страны, наличия соответствующих планов. Вспоминая призывы к инновационному и модернизированному развитию в недавнем прошлом, можно констатировать, что дальше лозунгов мы в этом вопросе не продвинулись. Это соображение касается и второго вопроса.

## О повышении эффективности импортозамещения

Прежде всего оно должно быть прописано в мероприятиях по развитию отраслей, которые страна решит сделать конкурентоспособными на глобальных рынках. Без этого и свой отечественный рынок долго защищать не удастся. Убежден, что эффективность импортозамещения напрямую зависит от соответствующих целевых программ, от их наличия и качества. Сегодня я вынужден констатировать, что действующих программ импортозамещения нет. Ни плохого качества, ни хорошего. Получается, что и повышать их эффективность сложно. Нечего повышать!

Тренировать бизнес волатильностью курсов, кратным колебанием процентных ставок, условиями



Владимир Боглаев уверен, что положительные факты импортозамещения и модернизации происходят не в рамках четких программ развития, а благодаря энтузиазму промышленников.

выдачи кредитов и ужесточением налогового администрирования в наиболее сложный период — это как закаливание в проруби большого лихорадкой: в теории закаливания вроде все будет правильно, но больной явно долго не протянет. Ведь теория разработана для здорового организма. Отсюда становится очевиден и ответ на последний вопрос.

## О стимулировании модернизации предприятий

Одними призывами этого добиться не получается. Нужны стимулы. А это необходимость перераспределения расходов бюджета в пользу тех, кого вы собираетесь мотивировать. И тут неизбежно возникают крамольные, но единственно возможные варианты решения. Бюджет должен резко свернуть с вектора социальной направленности в сторону финансирования производственных проектов и снижения давления на оставшиеся промышленные предприятия. При высоком проценте населения, живущего ниже порога бедности, это можно делать только за счет сокращения доходов армии чиновников и обслуживающего

их офисного планктона. А ведь и те и другие являются значительной частью электората. Но если не пойти по этому пути сегодня, то к этому решению все равно придется прибегнуть, только на еще более низком уровне и с гораздо большими социальными последствиями, в том числе и для этой части населения России.

Я абсолютно уверен, что государство знает, как стимулировать и развитие экономики, и модернизацию промышленности. Но для запуска этих процессов необходимо не только знать, но и обладать волей к принятию непопулярных решений, которые заложат экономический фундамент перемен.

Исходя из вышесказанного можно сделать простой вывод, что для развития страны сейчас не хватает не бюджетных денег, а политической воли. Исторический опыт показывает, что дебатами в парламенте эту проблему не решить. Ответственность национальных лидеров за непопулярные решения была и остается в России главным ресурсом, который помогал нам выходить победителями и в геополитике, и в глобальной экономике. И хочется верить, что этот ресурс не исчерпан. ■



# ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА. ФОТО ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАЦИИ

**В 2015 году Вологодское отделение ПАО Сбербанк возглавил Сергей НЕЧАЕВ, занимавший ранее в банке пост заместителя управляющего. В преддверии Нового года мы спросили нового руководителя, какими сквозь призму банковской деятельности ему видятся региональная экономика и ее дальнейшее развитие.**

## — Расскажите, как заканчивает год Вологодское отделение Сбербанка?

— 2015 год получился напряженным для всей банковской сферы. Это связано не только с внешними факторами, но и с поведением ЦБ: никогда ранее мы не видели такого количества банков с отозванными лицензиями. Все это наложило отпечаток на формирование спроса и предложения на рынке банковских услуг, особенно среди корпоративных клиентов. С одной стороны, объемы кредитования в сравнении с 2014 годом сократились, и сократились достаточно ощутимо, но, с другой стороны, все больше клиентов стало отдавать предпочтение банкам с большим объемом резервов и надежной репутацией. Поэтому при сокращении объемов кредитования мы не только сохранили долю рынка, мы ее увеличили, например, по юридическим лицам — на 8,5%. Если говорить о розничном бизнесе, то здесь уже наблюдается поступательный рост. По привлеченным средствам физических лиц на конец года мы ожидаем

прироста на 18,4%. Объемы выдачи потребительских кредитов уже вернулись к уровню 4-го квартала 2014 года. Seriously приросли наши платежные сервисы, что связано с развитием удаленных каналов обслуживания, систем мобильного и интернет-банкинга. В целом по итогам работы в 2015 году Вологодское отделение Сбербанка ожидает выполнения всех установленных финансовых показателей.

## — Вы акцентируете внимание в основном на крупнейших городах области, или районы имеют для вас не менее важное значение? По вашим оценкам, какие районы более депрессивны, а какие лучше реализуют свой социальный-экономический потенциал?

— Определяя приоритеты развития корпоративного и розничного бизнеса, мы понимаем, что по уровню социального и промышленного потенциала большинство районов области несопоставимо с такими городами, как Вологда и Череповец, поэтому банк использует дифферен-

цированный подход в определении бизнес-целей. В тех районах, где нет большого сосредоточения промышленного производства, значительную роль для банка играет работа с розничными клиентами, и в этом смысле для нас не существует понятия «депрессивных» районов.

Опираясь на статистические данные по численности населения и экономически активного населения на обслуживаемой территории, Сбербанк определяет потенциальное количество клиентов, клиентов-заемщиков, держателей банковских карт. На основании сведений о среднем размере заработных плат мы рассчитываем возможный объем транзакционных операций, размер сбережений, прогнозируем объем потребительского кредитования.

В числе лидеров по показателям объема прибыли и комиссионных доходов можно отметить наши филиалы в Кичменском Городке, Шексне и Устюжне, но в целом по итогам 10 месяцев 2015 года все наши районные офисы показали положительный финансовый результат.

## Ресурс поддержки

Несмотря на то что представители банковского сообщества по-разному оценивают прибыльность кредитования малого бизнеса, это направление деятельности остается для Сбербанка одним из ключевых. «Спрос на кредитные продукты, несмотря на кризисные явления в текущем году не снизился, — говорит Сергей Нечаев. — Как и раньше пользуются спросом кредиты на пополнение оборотных средств, на приобретение транспорта и на другие инвестиционные цели. За первые 9 месяцев текущего года Вологодским отделением Сбербанка выдано более 275 кредитов клиентам малого бизнеса, на общую сумму более 1,5 млрд руб.»

Кроме кредитования, Сбербанк предлагает другие формы поддержки, открывающие перед клиентами-юрлицами новые возможности, например, привлечение в качестве поручителя АО «Федеральная корпорация малого и среднего предпринима-

тельства» или НП «Агентство Городского Развития». Также у банка есть возможность в качестве обеспечения привлечь для клиентов из числа малого бизнеса муниципальные гарантии в различных районах области.

Немаловажный аспект поддержки малого и микробизнеса — образовательные мероприятия, которые Сбербанк проводит в регионе как совместно с АГР, так и самостоятельно на базе муниципальных дополнительных офисов. «В наших офисах, занимающихся обслуживанием корпоративных клиентов, есть сотрудники, которые обучают собственников бизнеса пользоваться банковскими услугами и сервисами, — отмечает Сергей Александрович. Кроме этого, за каждым клиентом нашего банка закреплен персональный клиентский менеджер, который является личным финансовым консультантом и помогает в решении бизнес-задач».

## — Если брать отраслевой разрез, какие предприятия себя лучше чувствуют?

— В Вологодской области, как и в экономике страны в целом, в последний год наиболее устойчивое финансовое положение — у предприятий, ориентированных на экспорт. В нашем случае это химическая, металлургическая и лесоперерабатывающая промышленность. Предприятия пищевой промышленности благодаря программам импортозамещения также получили хороший импульс для развития. Можно отметить и сельхозпроизводителей, которые получают поддержку со стороны государства.

## — Не секрет, что для региональной экономики строительный бизнес — одна из опор. Банк как-то поддерживает застройщиков в той непростой ситуации, в которой они сегодня оказались?

— Для поддержки строительной отрасли Правительством России в марте 2015 года была инициирована программа ипотеки с государственной поддержкой. Вологодское отделение Сбербанка активно реализует эту программу, предлагая нашим клиентам доступные ипотечные кредиты под привлекательную ставку. Прошедшие с начала действия программы месяцы показали, что в нашей области она оказалась весьма востребованной и позволила застройщикам продолжать реализацию готовых и строящихся квартир на весьма привлекательных условиях.

В среднем доля выдач ипотеки с господдержкой (на новостройки) составляет более 50% от общих выдач Вологодского отделения, что является неплохим результатом, если вспомнить, что до старта программы на новостройки приходился лишь каждый третий выданный кредит. Естественно, мы кредитруем и самих застройщиков как юридических лиц. Что касается социального аспекта, то у наших клиентов востребована ипотека для молодых семей со сниженной ставкой, мы продолжаем работать с материнским капиталом, военной ипотекой. Конечно, объемы кредитования в жилищной сфере в этом году снизились по сравнению с прошлым годом. Но пик падения спроса пройден, и уже несколько месяцев мы наблюдаем устойчивый рост, который даст возможность строительной отрасли работать и развиваться в дальнейшем.

## — Сбербанк позиционирует себя как универсальная финансовая организация, у него есть и свой негосударственный пенсионный фонд, и своя страховая компания, предоставляются брокерские услуги, лизинг. Скажите, как развиваются побочные ветви бизнеса Сбербанка в регионе?

— НПФ Сбербанка входит в группу Сбербанка и работает на пенсионном рынке уже более 20 лет. С 1 января 2015 года фонд вступил в систему гарантирования прав застрахованных лиц и на сегодняшний день является безусловным лидером рынка обязательного пенсионного страхования, его доля составляет 14%. Накопительная доходность пенсионных накоплений исторически превышает накопительную инфляцию. Так, за период с 2008 по 2014 год каждая тысяча рублей пенсионных накоплений под управлением НПФ Сбербанка увеличилась до 1675 рублей. Сотрудники Сбербанка являются уполномоченными сотрудниками АО «НПФ Сбербанка», что позволяет нашим клиентам по всем вопросам, касающимся сопровождения договора ОПС или определения порядка выплаты, обратиться в ближайшее отделение Сбербанка.



**Спрос на кредитные продукты со стороны малого бизнеса несмотря на кризисные явления в текущем году не снизился.**

Основные направления развития — «Сбербанк страхование» и «Сбербанк страхование жизни» — связаны с расширением продуктовой линейки, подход в данном вопросе должен быть индивидуальным. Для ряда клиентов важны простые продукты, которые не требуют много времени в оформлении и покрывают максимальное количество наиболее часто встречающихся рисков. Большой популярностью пользуются так называемые «коробочные» продукты, которые позволяют за незначительную сумму приобрести защиту по одному или всем рискам одновременно. Банк также предлагает программы накопительного страхования, которые позволяют не только получить защиту от рисков, но и накопить деньги к определенной дате за счет тех взносов, которые клиент уплачивает на регулярной основе.

Полагаю, страховой бизнес продолжит оставаться одним из приоритетов развития Сбербанка. **Р**

# ПРИКУП БРОКЕРА

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ МАЛКИН. ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

**В нынешнее «смутное время» спасти капиталы от инфляции можно более эффективными способами, нежели приобретать золото, драгоценные камни и иностранную валюту. Так считает аналитик ФГ БКС Сергей СЕРЁГИН, приехавший по приглашению журнала «Бизнес и Власть» на бизнес-ланч с читателями.**



Накануне встречи мы побеседовали с Сергеем Серёгиным о том, какие инструменты сегодня есть в распоряжении частного инвестора, задумывающегося о сохранении личных финансов, и чуть-чуть о том, как устроен сегодня фондовый рынок.

— **Золото во все времена являлось хрестоматийным мерилем стабильности и благополучия. Сергей, объясните, пожалуйста, почему вы не рекомендуете делать на него ставку?**

— Дело в том, что с 2012 года рост или падение стоимости золота стали гораздо менее предсказуемыми. Цены на драгоценные металлы перестали зависеть от ситуации на рынке. А где существует непредсказуемость, там возникает недоверие.

— **Но как быть с тем, что спрос на золото все равно остается высоким?**

— Спрос на золото, серебро, платину и другие виды драгоценных металлов здесь больше связан с

секторами реальной экономики — с теми, где этот драгоценный металл задействован в производстве.

— **А что вы скажете о сбережении денег в иностранной валюте?**

— С учетом существенных колебаний курсов валют переводить все свои накопления в какую-то одну валюту неразумно. Мы с вами живем в России и расходы в основном несем в национальной валюте, поэтому отказываться от нее было бы неправильно. Если же говорить об аналогии с депозитами, то существуют гораздо более интересные и при этом надежные инстру-

менты сохранения капитала, например, облигации или еврооблигации. Их доходность в основном значительно выше валютного депозита.

— **Поговорим о долларовой зоне. В России стало правилом хорошего тона говорить о США в негативных тонах. Между тем американский фондовый рынок чувствует себя довольно неплохо. Не так ли?**

— Несмотря на рост американского госдолга и мелкие локальные проблемы доверие инвесторов к американским ценным бумагам остается на очень высоком уровне. Если мы посмотрим на котировки большинства акций, на отчетности корпораций — результаты почти всегда оказываются лучше прогнозов и ожиданий. У европейского рынка несколько иная ситуация: есть локальные проблемы с беженцами, добавилась проблема с терроризмом. Однако несмотря на все это еврозона продолжает постепенно выбираться из кризисов 2008 и 2011 годов, имея при этом в запасе немало

незадействованных финансовых рычагов.

— **А что происходит с Китаем? По какой причине там произошел обвал фондового рынка?**

— На китайском фондовом рынке произошла определенная переоценка активов, что привело к уходу инвесторов. Говоря проще, в Китае надули пузырь, который сдулся до приемлемых размеров. Обнадеживает то, что у китайской экономики сильные финансовые показатели, что в будущем делает зону юаня весьма привлекательной для инвесторов.

— **По мнению большинства экспертов, текущая ситуация на российском фондовом рынке — это то самое дно, ниже которого уже не опуститься. Каково ваше мнение?**

— Ситуация действительно непростая. Российский фондовый рынок застыл в неравновесном состоянии и пока не знает, куда двигаться. Это состояние можно назвать «дном». Правда, нам приходилось наблюдать ситуации, когда это дно пробивалось. Отчасти фондовый рынок сейчас ждет позитивных глобальных изменений, которые толкнули бы его вверх. Несмотря ни на что российская экономика адаптируется к текущей кризисной ситуации. И хочется верить, что мы двигаемся в правильную сторону.

— **До недавнего времени в тренде были акции отечественных компаний с очень большой капитализацией — «голубые фишки». Сейчас это не так?**

— В период кризиса было бы более правильно делить компании на две большие категории: экспортеры и не экспортеры. В период падения рубля первые получают сверхприбыль и таким образом оказываются единственными компаниями, кто удерживает фондовый рынок от фатального обрушения.

— **Бытует мнение, что деятельность на фондовом рынке очень схожа**

**с игрой в покер, когда куш срывается благодаря риску и интуиции. А как считаете вы?**

— По моему опыту, такое сходство прослеживается на ультракоротких торговых операциях. Эти спекулятивные схемы еще называют скальпинг, где предсказать ситуацию практически невозможно, выручает только интуиция.

Но если вы расцениваете себя как инвестора, который вкладывает собственные средства для приумножения своих активов, то в этом случае в сравнение идет не карточная игра, а серьезная исследовательская работа, где требуются фундаментальный анализ ситуации и понимание того, что и где происходит.

— **Иногда игроков фондового рынка в России приравнивают к обычным спекулянтам. Не обидно?**

— К сожалению, в России крайне низкий уровень финансовой грамотности населения, в связи с чем считается, что брокеры и трейдеры — это люди, пытающиеся переложить деньги из кармана клиента в свой. Почему-то считается, что игра идет только в одни ворота — против клиента. Однако в реальности все несколько по-другому. Не буду отрицать, что существуют нечестные на руку компании и отдельные лица, которые или вводят клиентов на свои счета, или теряют их на слишком рискованных операциях. Однако к серьезным крупным компаниям с многолетней историей такие утверждения неприменимы.

Скорее всего, эти сомнения вызваны непонятными и непривычными формулировками в договорах, которыми пользуются брокерские компании сейчас. Но это уже издержки нашего текущего законодательства.

— **А что у нас в законодательстве не так?**

— Например, в российском законодательстве нет таких понятий, как «структурный продукт»\*\* или «ETF»\*\*\*, из-за чего российские потребители — как физические, так и юридические лица — не имеют возможности в полной мере воспользоваться, в частности, этим инструмен-

том фондового рынка. Между тем на Западе законодательно уже давно определены правила создания сложных финансовых инструментов и их продажи клиентам. Именно поэтому брокеры вынуждены покупать эти продукты у западных конкурентов или придумывать такие юридические формы этих продуктов, которые не противоречили бы российскому законодательству. Например, структурные продукты в России, в частности в компании БКС, оформляются в виде форвардного контракта.

— **Известно, что фондовый рынок подвержен скоординированным действиям групп брокеров, которые совместно играют на повышение или понижение курса акций тех или иных предприятий. При таком раскладе бесполезны прогнозы аналитиков. В итоге остальные участники теряют деньги, поскольку не могут просчитать ситуацию. Существует ли какое-то противоядие от этого явления?**

— К сожалению, такого противоядия не существует. Иногда бывает сложно отличить сговор участников рынка от его реального поведения, а доказать сговор еще сложнее. Добавлю, что сговор присутствует не только на фондовой бирже. Те же страны ОПЕК играют ценой нефти исключительно в своих целях. Несколько человек ежедневно определяют стоимость золота. И этот список можно продолжить.

— **Сегодня на фондовом рынке его участники все чаще используют компьютерные программы, торговые роботы. Насколько такие инструменты эффективны?**

— Я знаю, что существуют такие алгоритмы, при помощи которых их владельцам удалось заработать достаточно большие капиталы. Но, согласитесь, если бы роботы были панацеей от всех болезней, то услуги брокеров были бы не нужны. И несмотря на то что роботы уже доказали свою эффективность и прибыльность, я бы не стал говорить о том, что за ними — будущее. **BB**



## Вологодские инвесторы предпочитают не рисковать

Компания БКС работает в рамках индивидуального подхода к каждому клиенту, ориентируясь на мировые практики лучших инвестиционных домов. «Перед началом сотрудничества каждый клиент нашей компании проходит анкетирование, в результате которого определяется сегмент продуктов, которые будут наиболее интересны клиенту, — говорит директор «БКС Премьер» в Череповце **Василий Атаманов**. — Так исторически сложилось (это связано со многими факторами: низким уровнем финансовой грамотности, нестабильной экономической, политической ситуацией и т.д.), что в России и в частности в Вологодской области клиенты чаще всего выбирают инструменты с низким уровнем риска: доходностью на 2—3% выше банковского депозита и периодическими выплатами».

По словам руководителя, большой популярностью в данном сегменте пользуется стратегия доверительного управления «Купонный доход», построенная на облигациях надежных эмитентов.

Кроме того, в компании отмечают, что в последнее время значительно увеличился спрос на инвестиции в ценные бумаги в связи с введением с 1 января 2015 года института индивидуального инвестиционного счета. «Чаще всего клиенты приобретают на ИИС комбинацию двух наших продуктов — «Нота №1» и «ПИФ», — отмечает Василий Атаманов.

\*Еврооблигации — международные долговые обязательства, выпускаемые заемщиками (международными организациями, правительствами, местными органами власти, крупными корпорациями) при получении долгосрочного займа на европейском финансовом рынке в какой-либо евровалюте. — здесь и далее **Прим. ред.**

\*\*Структурный продукт — комплексный финансовый инструмент, финансовая стратегия, базирующаяся на более простых базовых финансовых инструментах. В основе структурного продукта лежит четкий прогноз, при реализации которого инвестор получает доходность по заранее известной ему схеме. Продукт имеет четкие фиксированные параметры: срок, сумма, валюта, схема работы и уровень защиты капитала.

\*\*\*ETF (Exchange Traded Funds, Биржевой инвестиционный фонд) — индексный фонд, паи (акции) которого обращаются на бирже. Структура ETF повторяет структуру выбранного базового индекса. В отличие от индексного ПИФа с акциями ETF можно производить все те же самые операции, которые доступны для обыкновенных акций в биржевой торговле.

# АЛЕКСАНДР УККОЕВ:

## «МЫ С ОПТИМИЗМОМ СМОТРИМ В БУДУЩЕЕ»

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЫЦЕВ. ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

**В нынешней ситуации, когда для страховой компании отсутствие падения финансовых показателей уже можно считать успехом, компании РОСГОССТРАХ удается сохранять лидерские позиции на региональном рынке, показывая положительную динамику как по сборам, так и по темпам роста. О том, куда движется региональный страховой рынок, о различных факторах его развития мы поговорили с директором филиала страховой компании в Вологодской области Александром УККОЕВЫМ.**

— Повышение тарифов в ОСАГО оживило рынок, — говорит Александр Уккоев. — Мы покрываем имеющийся спрос в обязательном автостраховании, которое у многих по-прежнему ассоциируется именно с нашей компанией. Другой драйвер роста — ДМС. По этому виду страхования за год мы выросли примерно в 2,5 раза и планируем по итогам года собрать 80 млн руб., а в будущем довести эту цифру до 150–200 млн руб., понимая, что на своем здоровье люди экономить не будут. Еще одно перспективное направление — страхование жизни, причем не только рисковое, традиционное, но и инвестиционное, накопительное, когда страхователю по истечении определенного срока гарантированно

возвращается внесенная им сумма и выплачивается полученный инвестиционный доход. Общие сборы по этому виду страхования за три квартала этого года составили в филиале более 382 млн руб., что позволяет компании оставаться бесспорным лидером по этому виду страхования в регионе.

### — За счет чего удается успешно продавать страхование жизни?

— Страхование жизни — простой продукт: чтобы успешно продавать его, агенты встречаются с клиентами, причем иногда требуется провести не одну встречу, ведут разъяснительную работу, чтобы убедить клиента. Разнообразие страховых программ позволяет каждому кли-

енту сделать правильный выбор с учетом его пожеланий.

Я для себя это определяю так: существовать без полиса страхования жизни — это как ездить на автомобиле без прав: может, повезет, а может, и нет. На мой взгляд, лучше в чем-то себе отказать и купить страховку, чем жить на полную катушку и потом остаться безо всего. Причем остаться не только самому, но и оставить ни с чем близких людей.

Увы, если говорить о страховой культуре, то тут, к сожалению, приходится констатировать, что инфантилизм и безответственность по-прежнему доминируют у основной массы граждан. «Уж со мной-то ничего не случится», — вот самый распространенный тезис. А значит, мы, страхов-

щики, недорабатываем или еще не дошли до каждого, чтобы объяснить важность страховой защиты.

### — Хорошо, а как обстоят дела с имущественным страхованием? Насколько жители области стали более ответственно относиться к страхованию жилья?

— У нас хороший портфель договоров по страхованию имущества физических лиц с большим охватом и проникновением в населенных пунктах области. За 9 месяцев текущего года по этому виду собрано более 341 млн рублей. Это значит, что люди заботятся о страховой защите своего имущества несмотря на все кризисные явления, и это правильно. В целом около 60% деревянных домов в области застраховано в нашей компании.

### — Не возросло ли число страховых мошенничеств?

— В страховании имущества не сказал бы, а вот в автостраховании, к сожалению, за последнее время проблема поддельных полисов обострилась. В регионах ситуация пока чуть лучше, чем в городах-миллионниках, но обольщаться не нужно: это всего лишь вопрос времени. Поэтому автовладельцам необходимо очень серьезно и внимательно подходить к покупке полисов ОСАГО и КАСКО.

### — Как сейчас в целом чувствует себя страховой рынок? Ваш прогноз на ближайшую перспективу?

— За девять месяцев текущего года мы наблюдаем большое падение рынка КАСКО — примерно на 30%. Мы думали, что в этом году будет его восстановление, но этого не произошло. Машин продается все меньше. Многие решили, что раз по ОСАГО повысился лимит ответственности, то и полис КАСКО не нужен. Судя по всему, этот рынок будет стагнировать и в следующем году.

К сожалению, мы наблюдаем ситуацию, когда люди стали меньше покупать и ОСАГО. Все чаще от автострахования отказываются те, кто редко пользуется автомобилем. Кто-то и вовсе готов купить подделку за 1000 рублей, рискуя стать соучастником преступления.

Роста тарифов по ОСАГО, скорее всего, в следующем году не произойдет, хотя, возможно, будут меняться территориальные коэффициенты. Настройка системы идет постоянно.

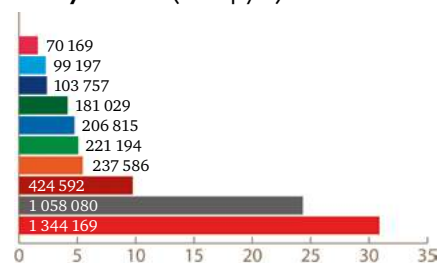
Мой прогноз на следующий год: в целом страховой рынок не упадет,



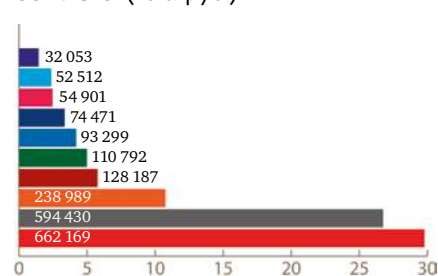
Лицензия С №097750, выдана ФССН 07.12.2009 г.

## Топ-10 крупнейших страховых компаний в Вологодской области\*

### Поступления (тыс. руб.)



### Выплаты (тыс. руб.)



РОСГОССТРАХ
СОГАЗ
РОСГОССТРАХ-ЖИЗНЬ
СОГЛАСИЕ
СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ
ВСК
РЕСО-ГАРАНТИЯ
УРАЛСИБ
ИНГОССТРАХ
АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ
СГ МСК
ЖАСКО

\*Данные за 9 месяцев 2015 года накопительным итогом. Добровольное и обязательное страхование (кроме обязательного медицинского страхования). Источник: [www.insur-info.ru](http://www.insur-info.ru).

По данным пресс-службы компании, за 9 месяцев 2015 года сборы в регионе составили около 1,8 млрд руб., темп роста по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — 121%. И это на фоне общего сжатия экономики и повальной оптимизации своих расходов гражданами и организациями. Выплаты Вологодского филиала РОСГОССТРАХа за три квартала составили 790 млн руб., что на 29% больше, чем за аналогичный период прошлого года. То есть можно сказать, что ежедневно компания выплачивает своим клиентам около трех млн руб.

**Необходимо сделать так, чтобы как можно большее количество людей поверило в страхование, осознало необходимость страховой защиты.**

а рынок страхования жизни даже будет расти. Филиал имеет сбалансированный страховой портфель, что позволяет нам расти и с оптимизмом смотреть в будущее. Главный повод для оптимизма, главный наш актив — это люди. У нас в филиале работает более 600 агентов. Примерно половина из них — профессионалы своего дела, для которых страхование — каждодневный труд, приносящий им удовлетворение.

По последним данным, на счетах воложан лежит 110 млрд руб., значит, люди просто отложили покупку машин и квартир. Так что работа

для наших агентов есть: необходимо сделать так, чтобы как можно большее количество людей поверило в страхование, осознало необходимость страховой защиты. А компания РОСГОССТРАХ готова предоставить максимальное количество качественных страховых и финансовых услуг своим клиентам. **Р**

Компания РОСГОССТРАХ приглашает на работу страховых агентов. Обращаться по адресу: г. Вологда, ул. Ленинградская, д. 32, [podbor@vologda.rgs.ru](mailto:podbor@vologda.rgs.ru)

# ДУМАЙ О БУДУЩЕМ:

## О СТРАХОВАНИИ С ОПТИМИЗМОМ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

**Штаб-квартира Страхового Дома ВСК расположена в Москве, однако главное поле его деятельности — российские регионы, где компания успешно развивается и в перспективах которых не сомневается. На чем основана подобная вера, каковы перспективы всей российской экономики и страхового рынка и о своей философии менеджера и акционера в интервью журналу «Бизнес и Власть» рассказал основатель, владелец и председатель Совета директоров ВСК Сергей ЦИКАЛЮК.**

— Мы беседуем в начале ноября в разгар дискуссии о том, достигла ли российская экономика «дна» или еще нет. Какое мнение ближе вам?

— Начну с того, что на днях я прилетел из командировки, где у меня состоялась серия встреч с представителями бизнеса, и во всех случаях мы обсуждали планы развития. Хочу подчеркнуть, что ни от одного руководителя или акционера я не услышал планов сворачивания бизнеса и ухода с рынка. Напротив, я вижу профессиональный настрой. Серьезный бизнес относится к кризису спокойно, преодолевая его вместе с рынком.

Это, так сказать, общий контекст, который сам по себе весьма красноречив. В этом смысле не так важно, достигла экономика «дна» или еще нет.

— Не секрет, что в нынешний кризис многие местные экономики, региональные бюджеты оказались в очень сложном положении. Какова ваша оценка ситуации? Что сейчас происходит на региональных страховых рынках, на которых ВСК традиционно занимает сильные позиции?

— Через положение страховой отрасли действительно можно четко увидеть структуру всей экономики. Если посмотреть на сборы страховых премий по всему российскому рынку, то почти 60% из них приходится на Москву и Московскую область. Еще около 15% — на Санкт-Петербург и Ленинградскую область. Остальное — на все оставшиеся регионы вместе взятые.

У ВСК картина принципиально другая. Примерно 75% сборов нам приносят как раз региональные рынки. Спрос на страхование никуда не делся, хотя, разумеется, определенные



изменения в его структуре сегодня происходят. Особенно это заметно в тех регионах, где доходы населения в кризис упали сильнее, чем в столице и крупных городах. Поэтому сейчас повышенным спросом пользуются франшизные продукты, когда часть ответственности за сохранность своего имущества клиент берет на себя. Их цена, конечно, существенно ниже, например, в нашем портфеле КАСКО таких полисов уже около 70%.

Я совершенно не склонен видеть положение дел в наших регионах в мрачных тонах. Несмотря на трудности многие из них динамично развиваются. И это не только Дальний Восток, Сибирь, Урал, где я часто бываю. Не могу не отметить позитивные изменения на Кавказе: в Дагестане, Адыгее, Кабардино-Балкарии, где бизнес ВСК также хорошо растет. Этот рост был бы невозможен, если бы не развивалась местная экономика.

### Останутся сильнейшие

— Тем не менее негативные последствия кризиса в регионах видны невооруженным глазом. И особенно это заметно по страховому рынку, с которого в последние год-два в массовом порядке уходят небольшие компании, а федеральные страховщики сокращают свое присутствие. Вам этот процесс кажется объективным?

— Я всегда был сторонником присутствия на рынке региональных страховых компаний. Однако в кризисных ситуациях небольшие игроки, работающие в одном или двух субъектах, более уязвимы по сравнению с федеральными страховщиками. Масштаб и региональная диверсификация позволяют крупным игрокам лучше управлять рисками. В этом смысле небольшие региональные страховщики действительно менее устойчивы.

Зачастую ситуацию усугубляет недооценка рисков, которые региональные страховщики принимают на страхование. Логика примерно такая: «Я вырос на этой улице, знаю этого предпринимателя, у него всегда все будет хорошо. Поэтому я могу сделать ему тариф пониже, а ответственности взять побольше да и не перестраховываться». Подобное поведение сродни рулетке и может привести к сдаче лицензии.

Скорее всего, в ближайшее время тенденция сокращения числа небольших региональных компаний сохранится и даже усилится. На совещании по развитию страховой отрасли в Санкт-Петербурге президент Всероссийского союза страховщиков Игорь Юргенс отметил, что к концу следующего года на рынке останется около 200 страховых компаний, то есть

фактически каждая вторая уйдет. Это колоссальная цифра!

— На ваш взгляд, государство играет в этом процессе конструктивную роль? В последнее время регулятора страхового рынка — Банк России — много критиковали, обвиняя чуть ли не в «отстреле» страховщиков.

— Центральный банк никого не отстреливает. Он занимается своим делом: предпринимает все, чтобы очистить рынок от недобросовестных и финансово неустойчивых страховщиков. Регулятор убирает компании, чьи обязательства подкреплены не реальными финансовыми средствами, а какими-нибудь непонятными векселями фирм-однодневок. Я считаю, что действия ЦБ оздоравливают российский страховой рынок, помогают ему укрепляться.

— Объективно уход региональных страховщиков играет на руку крупным игрокам, и в том числе бизнесу ВСК, сосредоточенному как раз в регионах?

— И да и нет. Дело в том, что сегодня первая двадцатка страховых компаний контролирует практически 80% всего российского рынка, так что от ухода небольших игроков мы существенно увеличим доли не получим. Зато если уход компании происходит нецивилизованно, это всегда серьезные репутационные риски — удар по имиджу всей отрасли. Известны случаи, когда, лишившись лицензии, компании оставляли за собой целый шлейф невыполненных обязательств. Повторюсь, от этого страдают все участники страхового рынка, и мы в том числе.

Поэтому я не устаю призывать всех и каждого подходить к выбору страховой компании ответственно, не просто по привычке, а после анализа финансового состояния страховщика. Сегодня эта информация есть в открытом доступе, достаточно зайти в Интернет. И в последнее время мы все чаще фиксируем именно такой подход: при выборе страховщика российские предприниматели и граждане стали больше внимания уделять финансовой устойчивости компании, клиентскому сервису и качеству урегулирования убытков. Это не может не радовать.

### От разбитого корыта

— Рост сборов по корпоративному страхованию на фоне общего замедления темпов роста рынка

в первом полугодии, надо понимать, должен свидетельствовать о положительных сдвигах в сознании собственников бизнеса?

— Надеюсь, вы правы. Думаю, что в нынешние непростые времена собственники начали более объективно взвешивать свои риски. И это очень здравый подход. Сам я всегда считал, что любому предпринимателю нужно уметь нивелировать риски, особенно в кризис. Один из реальных инструментов — комплексная страховая защита, и надо стараться находить возможности для этого, потому что, если не дай бог что-то произойдет с имуществом, получить средства за счет страхового возмещения будет гораздо проще, чем оформить новый банковский кредит. Требования банков к заемщикам, вы знаете, сейчас очень ужесточились. Так что если имущество не застраховано, то по нашим временам очень просто остаться у разбитого корыта.

**«Самая большая польза, которую можно извлечь из жизни, — посвятить себя делу, которое будет жить после нас». Эти слова всегда напоминают о цели, к которой нужно стремиться.**

— А как обстоят дела со страховым сознанием граждан? В сентябре Минстрой предложил законопроект, в соответствии с которым государство не будет больше строить бесплатных домов для пострадавших от пожаров и стихийных бедствий. Предполагается таким образом побуждать людей страховать.

— Об этом проекте закона говорят уже на протяжении последних 20 лет. Но, как правило, когда появляется подобная проблема — пожар, наводнение или другое ЧП, — государство находит средства для ее решения. Поэтому, если я скажу, что рассчитываю, что уже завтра у нас появится механизм страхования имущества граждан, который существует во всем цивилизованном мире, то слукавлю. Или, что еще хуже, может случиться, как сейчас произошло с Законом о страховании ответственности перед дольщиками.

— Что вы имеете в виду?

— Как это бывает? Выходит закон, перед руководством страны отчитываются, что он принят. Но этот закон почему-то не работает, никто ответственности по нему не страхует. Почему? Потому что он не учитывает важных для отрасли нюансов, которые

по сути его блокируют, превращают в пустышку. При этом часть принятых законов имеет крайне важное значение для предпринимателей, другие — для населения. У тех и других возникает недопонимание, когда эти законы не действуют в полную силу. А в результате звучат необоснованные обвинения в адрес страховщиков.

В частности, Закон о государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования не работает так, как был задуман. Аналогичная ситуация сложилась с Законом о страховании ответственности застройщиков, в соответствии с которым всего 5—6 страховщиков готовы рассматривать возможность работы в этом сегменте. Еще один пример — банкротство турфирмы «Лабиринт»: при выполнении всех норм закона и суммарных страховых выплат ВСК в размере 120 млн руб. каждый пострадавший турист получил в среднем 3—5 тыс. руб.

В этой связи вызывает беспокойство и судьба обсуждаемого сейчас закона о добровольном страховании жилья граждан от стихийных бедствий. В 2015 году страховщики объединили свои компетенции и предложили концепцию страхования жилья. Обязательными условиями эффективности этой концепции был механизм, который обеспечивал бы финансовую стабильность рынка страхования жилья и мероприятия, направленные на активное привлечение собственников и нанимателей жилья по договорам социального найма к страхованию жилых помещений. К сожалению, созданная концепция была проигнорирована законодателями.

Как мне кажется, важно, чтобы экспертные советы, которые работают в Государственной Думе, в Правительстве, насыщались в первую очередь не чиновниками от страхования, а специалистами, которые глубоко понимают отрасль и способны предлагать решения, учитывающие интересы как потребителей, так и страховщиков. В противном случае мы будем и дальше видеть, как выходят неработающие законы, которые не дают возможности ни гражданам, ни юридическим лицам получать защиту, а страховым компаниям — выполнять свои обязательства. Эта тема очень важна. ■

## Капитализация интеллекта

— Давайте поговорим о том, на каких принципах вы строите свою компанию, которой через год исполнится четверть века. Любопытный факт: недавно вышло исследование Йельского университета, в котором анализируется продолжительность жизни предприятий из индекса S&P 500. Так вот, если в 1920-х годах она составляла в среднем 67 лет, то в наше время сократилась всего до 15. С чем это связано, и в чем секрет долголетия ВСК?

— Секрет прост. Многие годы у меня над рабочим столом висит латунная табличка с цитатой Уильяма Джеймса: «Самая большая польза, которую можно извлечь из жизни, — посвятить себя делу, которое будет жить после нас». Эти слова всегда напоминают о цели, к которой нужно стремиться. Именно этим принципом я и команда ВСК руководствуемся в работе. Наше дело должно продолжаться после нас.

В первую очередь срок жизни компании зависит от целей, которые ставят перед собой акционеры. В прошлом году в рамках стратегической сессии я обозначил исполнительному органу свое видение развития компании, и вместе мы приняли Дорожную карту, которая сегодня выполняется в полном объеме. Изменения коснулись организационной структуры: за последние три года численность сотрудников ВСК сократилась с семи до пяти с половиной тысяч человек, при этом объем бизнеса вырос. Накопленный опыт позволил нам оперативно перестроить систему управления, переориентировать каналы продаж, актуализировать продуктовую линейку, разработать новые программы лояльности. Мы усилили аналитику трендов, активизировали исследования новых ниш и возможностей рынка, одновременно уделяя больше внимания управлению отношениями с клиентами. Безусловно, делаем ставку и на развитие интернет-продаж: одними из первых запустили e-ОСАГО и так далее.

Когда подобной работой ты занимаешься вместе со своей командой, сотрудники вовлечены и стремятся к достижению результата. Если же амбиций недостаточно, собственники останавливаются на достигнутом, не вкладываясь в развитие компании, отрасли, экономики, — это, конечно, путь тупиковый. Тогда бесперспективна и работа их команд.

## Так сказал Уэлч

— «Вкладывая в развитие людей» — один из важнейших принципов менеджмента Джека Уэлча, построившего великую компанию, известную под названием General Electric. Насколько вам близка эта позиция?

— Полностью согласен. Мы очень много внимания уделяем воспитанию лидеров, в ВСК — это уже целая философия. Например, уже много лет за очень редкими исключениями директора наших филиалов воспитываются внутри компании. Например, глава нашего Краснодарского отделения до этого стоял во главе Краснодарского филиала. Например, уже много лет за очень редкими исключениями директора наших филиалов воспитываются внутри компании. Например, глава нашего Краснодарского отделения до этого стоял во главе Краснодарского филиала. Например, уже много лет за очень редкими исключениями директора наших филиалов воспитываются внутри компании. Например, глава нашего Краснодарского отделения до этого стоял во главе Краснодарского филиала.

— Еще один принцип Уэлча: «Искренней бюрократии»...

— Бюрократию искоренить невозможно, это мое глубокое убеждение. Но с бюрократией нужно научиться работать, вести постоянный диалог. Если ты не станешь этого делать, не будешь аргументированно доносить свои мысли, то она способна погубить и тебя, и твое дело.

Тот же принцип справедлив и для «корпоративной бюрократии», особенно в такой территориально распределенной компании, как ВСК, которая работает в разных часовых поясах. В конечном итоге все связано с человеческими характерами. Эффективно можешь работать только тогда, когда у тебя в компании «правильная» бюрократия. На практике это означает, что есть регламент, четко выстроенные стандарты для сотрудников, в том числе в части качества обслуживания клиентов, работы с партнерами, и они соблюдаются.

Так что совсем без бюрократии — государственной или корпоративной — невозможно. Но она должна быть прогрессивной, компетентной и эффективной, чтобы не тормозить развитие, а способствовать ему.

— «Не оглядывайся назад, думай о будущем»...

— Абсолютно разделяю. За эти годы мы пережили несколько кризисов и каждый раз находили выход из сложной ситуации. Например, в 1998 году не было денег. До обеда мы собирали взносы, а после обеда выплачивали возмещение, потому что у нас были обязательства. Конечно, что-то потеряли. Но уже в 2000-м мы восстановили все резервы. И если сейчас подчитать все потери, то можно с ума сойти! Уэлч совершенно прав: надо думать о развитии, о будущем. **BB**



## Каким вы видите будущее российского страхового рынка, всей нашей экономики?

Я думаю, страховой рынок будет расти, хотя и небольшими темпами. Динамика ведущих компаний будет выше среднерыночной. Отчасти это связано с повышением доверия в ситуации санации и оздоровления рынка. Тенденция к увеличению сбора премий сохранится.

Что касается экономики, я не сомневаюсь в том, что она постепенно адаптируется к тем условиям, в которых ей приходится сегодня функционировать. Российский предприниматель очень живуч, он приспосабливается ко всему.

Я глубоко убежден, что наша экономика, наш бизнес продолжают развиваться. Например, я вижу усилия главы «Мечела» господина Зюзина, который совершает настоящие подвиги, чтобы спасти свою компанию. Я с ним не знаком, но желаю ему удачи. Его сила воли, характер вызывают восхищение. В стране, где есть такие люди, хочется жить.

САО «ВСК», Лиц. ФССН С. № 062177

# ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРОМЫШЛЕННОМ ГОРОДЕ

ТЕКСТ: НИКОЛАЙ ВАСИЛЬЕВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАТОРОВ ФОРУМА

Форум «iCity-2015», прошедший в ноябре в Череповце, в очередной раз показал необходимость выстраивать прочные связи между муниципальными органами управления, малым и крупным бизнесом региона.

Открыл мероприятие во «Дворце культуры металлургов» мэр города **Юрий Кузин**. Он заметил, что IT-технологии — одно из базовых направлений развития Череповца, во многом определяющее качество жизни горожан. Это заявление конкретизировал заместитель мэра **Михаил Ананьин**: «Взаимодействие бизнеса, науки и власти — генеральная задача нашего города на ближайшие десять лет. Эта задача, в частности, включает инновационные инженерные проработки для конкретных отраслей промышленности, например, изготовление упроченной стали для прокатных валков или использование биотехнологий в обработке древесины. У малого бизнеса есть масса идей, которые могут оказаться прорывными. Форум в этом смысле должен стать площадкой спроса и предложения. Череповец — монозависимый промышленный город, и это порождает ряд вызовов. Чтобы возможный спад темпов основного производства не отразился на качестве жизни города, нужно развивать деревообработку, машиностроение, медицину и, конечно, IT-технологии. Такие предприятия, как Северсталь, — это мощные заказчики, в сотрудничестве с которыми малый бизнес сможет реализовывать свои проекты».

В форуме принимала активное участие «ОПОРА РОССИИ», представившая свой проект «Одно окно в госзакупки», призванный облегчить малым предприятиям путь к государственным заказам. **Алексей Логанцов**, председатель Вологодского отделения общественной организации, генеральный директор ГК «Бизнес-Софт» и один из инициаторов проведения масштабного IT-форума в Вологде, поделился своими впечатлениями по итогам мероприятия: «В работе форума приняло участие более 150 человек, что немало. Деловая площадка объединила педагогов, специалистов, руководителей малых и крупных компаний, ведущих региональных экспертов и представителей власти. Обсужда-

лись взаимодействие малого и крупного бизнеса, вопросы IT в образовании, потребность города и предприятий в современных информационных продуктах. Надо отметить, что уровень организации, показанный нашими череповецкими коллегами, оказался достаточно высоким».

**Дмитрий Зайцев**, генеральный директор ООО «КипМетСервис», рассказал в своем докладе об идее создания Единого центра инжиниринговых компетенций как предприятия нового типа с большой долей интеллектуального труда. С помощью этого центра крупные заказчики, заинтересованные в техподдержке, смогут обеспечить рабочие места молодым череповецким специалистам. Здесь и намечается прямое сотрудничество малого и крупного бизнеса, уже найден партнер со всероссийским масштабом деятельности — компания «Банковские системы и сервисы». Тесное сотрудничество больших компаний с регионами — распространенная в последнее время и весьма перспективная практика.

Выступления всех участников форума заслуживали самого серьезного внимания, но отдельно стоит упомянуть **Оксану Андрееву**, одного из главных организаторов мероприятия. Директор НП «Агентство городского развития» в своем докладе раскрыла возможности кооперации между малым, средним и большим бизнесом. Она подчеркнула, что если в прошлом году форум (тогда он проводился впервые) был посвящен в основном образовательной тематике, то на нынешнем мероприятии крупные заказчики впервые озвучили свой спрос на IT-продукцию, требования к специалистам, условия сотрудничества и подготовили почву для кооперации с малым бизнесом.

Также Оксана Андреева пояснила некоторые ближайшие практические



Проблемы, поднимавшиеся на форуме, вызвали большой интерес у всех участников. На фото: Алексей Логанцов, Юрий Кузин, Андрей Никуличев.

аспекты форума и направления дальнейшей работы: «Во-первых, конечно, это общая ситуация с импортозамещением, потребность предприятий в отечественных программах и сервисе. Обучающие компьютерные тренажеры по безопасности производства, программы для учета продукции на складах — вот лишь некоторые возможные примеры. Во-вторых, создание образовательного полигона для заполнения пробела в IT-специалистах. В-третьих, проект «Туристско-рекреационный кластер «Центральная городская набережная», который уже претворяется в жизнь и нуждается, как и в целом сфера досуга и отдыха, в IT-сервисах. Кроме того, сформировался целый реестр организаций дополнительного образования, занимающихся компьютерным образованием школьников младшего и старшего возраста. Их также нужно продвигать и поддерживать».

Во время работы двух секций и «круглого стола» были сформулированы предложения по дальнейшему развитию IT-отрасли в районах области. Отметим, что проблематика форума вызвала большой интерес у всех участников, что лишний раз доказывает: передовые технологии значат все больше в развитии нашей экономики. **BB**

# ПРИБЛИЖАТЬ БУДУЩЕЕ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЫЦЕВ. ФОТО: АЛЕКСАНДРА АВДЕЕВА

**Не секрет, что в нашей стране IT-бизнес несколько более независим от государственного заказа и вообще от властных структур, чем многие другие. Тем не менее, деятельность Общественного совета при областном комитете информационных технологий и телекоммуникаций области (КИТиТ) показывает искреннюю заинтересованность предпринимателей в диалоге с властью. Об этом наш разговор с Павлом ГОРБУНОВЫМ, главой компании «Адрэм» и председателем совета.**

— Поясните, зачем вообще нужен Общественный совет? Не проще ли решать вопросы с чиновниками, что называется, тет-а-тет?

— Моя точка зрения такова: общественные советы, которые сегодня действуют при органах власти, должны выполнять роль эффективного института гражданского общества. В Вологодской области они, например, активно задействованы в работе над созданием «Стратегии социально-экономического развития региона до 2030 года». Они позволяют вовлечь в процесс не только чиновников, но и представителей бизнеса, образования, профсоюзов отрасли, общественность.

Яркий пример нашего эффективного взаимодействия с органами власти — совместная работа над совершенствованием Регионального портала госуслуг. КИТиТ запросил нашу экспертную оценку удобства пользования сайтом, и мы провели эту работу. Теперь наши предложения будут использованы при дальнейшей его доработке. Более того, можно говорить о том, что на базе Клуба IT-директоров и Общественного совета создан институт независимой экспертизы крупных государственных IT-проектов. Экспертами выступают наиболее авторитетные представители отрасли, комитет информационных технологий дает на экспертизу техзадания, эксперты в ответ высказывают свои замечания и предложения, которые, в свою очередь, учитываются при реализации проектов. Это позволяет обеспечить наиболее эффективную их реализацию, к тому же таким образом государству удается сэкономить бюджетные деньги.

А для разработки стратегических документов регионального уровня используются инновационные методики типа форсайта.

— Расскажите о форсайте поподробнее. Почему была использована именно эта технология?



— Как вы знаете, в настоящее время идет подготовка «Стратегии социально-экономического развития Вологодской области до 2030 года». В каждом Общественном совете при органах региональной власти проходит обсуждение «профильной» части документа. Мы в нашем Общественном совете решили, что для достижения значимых результатов необходимо организовать эту работу на современном уровне. Как обычно принимаются такого рода решения? Чиновники бесконечно совещаются, заслушивают доклады, смотрят презентации, иногда приглашают внешних, не владеющих региональной ситуацией экспертов: поговорили и разошлись по своим кабинетам. На мой взгляд, это малоэффективно.

Форсайт — современная методика, позволяющая выйти за рамки

рутины, провести «мозговой штурм» с помощью специалистов, компетентных в различных областях, которые раньше, может быть, никогда за одним столом-то не сидели. Форсайт — это реальная возможность представить некое общее видение будущего, заглянуть в завтрашний день. Но это не просто фантазии, не гадание на кофейной гуще. Идея форсайта в том, чтобы сбалансировать иногда противоречивые, иногда совпадающие взгляды и интересы, добиться в результате консенсуса. Ведь все — и чиновники, и предприниматели, и общественность — в конечном итоге заинтересованы в повышении качества жизни вологжан. Как этого достичь? Как повернуть будущее в нужную сторону? В этом и состоит задача форсайт-сессии — сформировать повестку дня на ближайшие 15 лет и принять

скоординированные совместные обязательства по выполнению намеченных целей.

Мы работали по методике «Агентства стратегических инициатив» Rapid Foresight, подобного рода технология опробована на федеральном уровне. Например, в этом году общероссийский форсайт был посвящен разработке НТИ — Национальной технологической инициативы.

В нашей области этой осенью форсайт проводился впервые. Считаю, что наша двухдневная непрерывная работа в загородном центре «Изумруд» прошла успешно: итоговые документы войдут составной частью в раздел «Стратегии — 2030», который касается развития ИКТ-отрасли и сферы связи. Еще одним итогом форсайта стало сплочение регионального IT-сообщества: произошли командообразование и выявление лидеров направлений, ответственных за реализацию конкретных мероприятий.

— Павел Александрович, насколько я знаю, вы также ведете активную работу с молодежью, которая интересуется сферой IT. Почему это для вас так важно?

— Проще всего объяснить через понятие экосистемы. Это устойчивая самодостаточная и саморазвивающаяся среда. Экосистемы образуются как в живой природе, так и в социально-экономической сфере.

Например, для того чтобы создать в нашем регионе динамично развивающуюся IT-отрасль, нужны квалифицированные кадры. У меня как у предпринимателя есть свой бизнес по автоматизации медицины, мне нужны люди — хорошо обученные и мотивированные студенты. Поэтому я сотрудничаю с профильными вузами и колледжами региона, а с недавних пор — еще и со школами. И с такой проблемой кадрового голода сталкиваюсь не я один, а многие IT-компании.

Чтобы возникали и реализовывались инновационные идеи, нужны личности с предпринимательским и изобретательским мышлением. Поэтому мы провели в этом году для вологодских школьников и студентов серию Science Slam — «Научных боев». Это необычный и яркий формат представления научной информации, ориентированный в первую очередь на молодежь.

Кроме того, Общественный совет при КИТиТ выступил инициатором ряда заседаний по теме основного и дополнительного образования — в них участвовали ректор ЧГУ Дмитрий Афанасьев, преподаватели из ВоГУ, представители других учебных заведений, областного департамента образования, комитета информационных технологий, Регионального центра поддержки предпринимательства, Администрации Вологды. Это все и есть элементы экосистемы.

Конечная цель экосистемы — зрелые и высокорентабельные IT-бизнесы, конкурентоспособные компании, которые являются локомотивами экономического развития. Чтобы они находились на высокотехнологичном уровне и все время двигались, развивались. А для этого, опять же, нужны качественные кадры, которые формируются со школы и студенчества. Нужна долгосрочная стратегия, требующая системности, последовательности и преемственности. Если не вкладываться в человеческие ресурсы сегодня, завтра от них ничего не останется.

— У вас много единомышленников?

— Я считаю, что у нас в регионе сформировано активное профильное сообщество: есть Клуб IT-директоров, кластер «Изумрудная долина», есть люди, которые занимаются технологическим предпринимательством, организацией IT-форумов, хакатонов, технологических конференций — «митапов» — и других полезных событий. В настоящее время заложены хорошие начальные условия, нужно двигаться дальше. Я — оптимист, заряжаюсь от людей, меня вдохновляет то, когда я вижу, что общими усилиями можно сделать что-то нужное и полезное моим землякам-вологжанам. **BB**

## Один взгляд вперед

Форсайт-сессия, проведенная в рамках подготовки региональной «Стратегии — 2030», позволила представить целостную картину нынешнего состояния IT-отрасли и ее возможного будущего. В частности, комплексный SWOT-анализ выявил такие ее сильные стороны, как высокий интеллектуальный потенциал области, активное сообщество специалистов отрасли, иницирующая ее развитие, а также открытость городских властей Вологды и Череповца к поддержке различных IT-проектов. К слабым сторонам, характеризующим отрасль, были отнесены такие факторы, как дефицит квалифицированных специалистов, отсутствие развитой IT-инфраструктуры (технопарков, бизнес-центров), ограниченный доступ к капиталу для IT-компаний. Что касается внешней среды, то участники форсайта отметили такие возможности для отрасли, как увеличение количества IT-сервисов для населения, системный подход к обучению будущих специалистов, экспорт IT-продуктов и услуг по ряду направлений. Среди угроз — отсутствие новых IT-компаний, исчезновение соответствующих компетенций у местных фирм в связи с уходом или переездом специалистов в другие регионы, отсут-

ствие коммерческих связей между IT-компаниями и организациями из других отраслей.

«Безусловно, такой форсайт — нужное мероприятие как для бизнеса, так и, надеюсь, для чиновников, — комментирует Александр Скаалкин, руководитель Агентства интернет-маркетинга «Синапс». — К сожалению, мы не так много уделяем внимания планированию, в основном работаем по инерции. От этого страдает конкурентоспособность отрасли. А такие встречи позволяют сгенерировать новые идеи, наладить новые деловые связи».



# СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ: НАСТРАИВАЕМ НА ЭФФЕКТИВНУЮ РАБОТУ

ТЕКСТ: ЕКАТЕРИНА ЧЕЧУЛИНСКАЯ

**Компания «Простор», специализирующаяся на поддержке систем на базе 1С, продолжает приятно удивлять клиентов собственными IT-разработками. Специалисты фирмы всегда готовы предложить решение, максимально соответствующее потребностям конкретного предприятия.**

Не так давно «Простор» отметил свое пятилетие. Обычно в юбилей принято подводить промежуточные итоги, и рассказать есть о чем. О положительной репутации череповецкой IT-компании говорит хотя бы то, что клиенты обращаются к ней за услугами во второй и последующие разы и рекомендуют другим организациям, доверяя ей решение важных для бизнеса задач. За время деятельности компании удалось выстроить партнерские отношения с предприятиями и учреждениями Москвы, Санкт-Петербурга, Казани, Ижевска, Архангельска, Ярославля, Челябинска и из многих других городов России.

«Территориально наша компания находится на базе производственно-торговой организации, и каждый день видим связь IT с реальной жизнью предприятия, — говорит директор «Простора» **Александр Строганов**. — А еще мы увлечены своим делом. Поэтому наши специалисты целенаправленно ищут решения поставленных задач».

## Расстояние — не преграда

Весьма часто к услугам «Простора» прибегают предприятия, нуждающиеся в разработке своей системы управления предприятия (СУП) с учетом нюансов бизнеса. Заказчика не пугает даже то обстоятельство, что все операции исполнителем проводятся в режиме удаленного доступа.

Саратовское предприятие «Бизнес-Регион» специализируется на производстве окон и комплектации к ним. В зоне особого внимания руководства организации — учет и контроль. Несмотря на то что в компании и есть свой 1С-специалист, было решено заключить договор с «Простором». Цели — адаптировать программу к реальной работе предприятия, создать систему управления и дистанционного контроля бизнеса.

«То, что исполнитель находится в другом городе, вначале смутило нас. Сомнения исчезли после

детального изучения вопроса и последующего составления плана действий», — вспоминает гендиректор «Бизнес-Региона» **Алексей Чупаченко**. О том, что саратовское предприятие не ошиблось в своем выборе, сделав ставку именно на «Простор», свидетельствует следующий результат: за счет внедрения программного обеспечения удалось оптимизировать операцию по раскрою материала и на этом сэкономить. Кроме того, за счет ноу-хау «Простора» удалось улучшить сервис, ускорить обслуживание и увеличить лояльность клиентов.

## Процесс пошел

Успешно зарекомендовала себя разработанная «Простором» СУП на базе «1С» в вологодской компании «Градис-Строй». Предприятие специализируется на продаже потолков, дверей и окон. До недавнего времени организация испытывала трудности в оптимизации рабочего процесса, однако решить эту задачу оказалось не так просто. «Вначале мы обратились к одному из представителей 1С, но решение нашей проблемы не сдвинулось с места. По рекомендации партнеров вышли на «Простор». Специалисты компании, выполняя работу по этапам, представили быстрые конкретные результаты, и у нас появилась возможность двигаться дальше», — рассказывает директор череповецкого представительства компании **Алексей Кошелев**.

«В данном проекте компанией «Простор» была реализована организация замеров и монтажей, создан инструмент для работы сервисной службы, продуманы механизмы расчета зарплаты, проработан блок взаимодействия с клиентом с помощью скидочных карт, звонков, SMS-рассылки, создана возможность получать различные аналитические отчеты», — детализирует технические нюансы Алексей Кошелев.

## Номенклатурное уравнение

Российская инжиниринговая компания «Ультракraft» с помощью «Простора» успешно автоматизировала процесс закупки комплектующих. Ключевая проблема была в том, что работники отделов предприятия называли одну и ту же номенклатуру на свой лад. Это обстоятельство, в свою очередь, осложняло работу закупщику.

Внедрение системы контроля закупок позволило исключить дублирование заявок, способствовало уменьшению объема складских запасов и позволило отслеживать в режиме реального времени плановые и фактические показатели закупок по отделам и проектам.

Отныне сотрудник компании, подавший заявку, может, например, узнать, утверждена ли она начальством, или за товар уже выставлен счет. После внедрения новой системы в «Ультракraftе» констатируют: было уменьшено время исполнения заявки на закупку комплектующих, введен контроль каждого этапа, что позволило выполнять проекты в срок. Вот так благодаря помощи «Простора» возможности предприятия расширились, а возникшие ранее проблемы были решены. **Р**



От частей — к единому целому!

**Звоните:**  
8 (8202) 74-24-74,  
8 (960) 296-24-74.

**Пишите:**  
info@prostor35.ru

**Смотрите:**  
www.prostor35.ru

# «1С:Предприятие 8 через Интернет»

**Бухгалтерский и налоговый учет, сдача отчетности через Интернет — для ИП и организаций:**  
— все участки учета,  
— любая система налогообложения (ОСНО, ЕНВД, УСН),  
— любой вид деятельности.

## ПОДОЙДЕТ ЛИ СЕРВИС ДЛЯ МОЕГО БИЗНЕСА?

— Сервис предназначен в первую очередь для небольших и средних компаний, которым требуется несколько (до десяти) рабочих мест.

— На данный момент сервис позволяет пользоваться приложениями для ведения бухгалтерского и управленческого учета, расчета зарплаты, сдачи отчетности через Интернет.

— Работа в сервисе имеет множество преимуществ. В первую очередь это мобильность (доступ к своим данным возможен из любой точки мира, нужен лишь компьютер, подключенный к Интернету) и удобство коллективной работы (пользователи могут находиться далеко друг от друга и работать одновременно с одними и теми же данными).

## ЧТО НУЖНО ДЛЯ РАБОТЫ В СЕРВИСЕ?

При использовании сервиса «1С:Предприятие 8 через Интернет»:

- на вашем компьютере не нужно устанавливать никаких программ,
- понадобится только подключение к Интернету через обычный браузер\*,
- достаточно открыть определенную веб-страницу и приступить к работе.

Работа приложений и хранение всех данных обеспечиваются удаленно администратором сервиса — фирмой «1С».

## КАК ОБЕСПЕЧИВАЮТСЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И СОХРАННОСТЬ ДАННЫХ?

— Данные, которые ваши пользователи вводят при работе с приложениями системы «1С:Предприятие», хранятся и обрабатываются в надежном и охраняемом дата-центре.

— Администратор сервиса (фирма «1С») обеспечивает работу необходимого оборудования и программного обеспечения, оперативно устраняет неисправности, а также регулярно осуществляет полное резервное копирование данных пользователей.

— Вы сами можете в любой момент самостоятельно сохранить персональную копию своих данных на локальный компьютер.

— Ваши данные доступны только вам, а также тем пользователям, которым вы сами предоставите соответствующие права.

— Для передачи информации по Интернету используется защищенный протокол https, предусматривающий шифрование данных.

## КАК ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ В СЕРВИСЕ?

- Чтобы подключиться к сервису, выполните следующее:
- выберите обслуживающую организацию-партнера фирмы «1С»,
- получите по электронной почте код приглашения,
- и зарегистрируйтесь в сервисе!

**ОСТАЛИСЬ ВОПРОСЫ? ЗАХОДИТЕ НА САЙТ 1CFRESH.COM (РАЗДЕЛ «ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ») ИЛИ ОБРАЩАЙТЕСЬ В ЦЕНТР СОПРОВОЖДЕНИЯ 1С «ЛОГАСОФТ».**



Тел. +7 (8172) 23-10-10

Почта: info@logasoft.ru

www.logasoft.ru

\*Приложения системы «1С:Предприятие» корректно работают во всех наиболее популярных браузерах: Microsoft IE; Mozilla Firefox; Google Chrome; Apple Safari.



## В ДИАЛОГЕ С КАЖДЫМ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЫЦЕВ, ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

**«Мы исполняем свои обязательства по поставке электроэнергии до потребителя на все 100%, и потребители должны также оплатить все 100%. Нет денег — нет электроэнергии. Так должно быть. Тогда экономика будет эффективной, и будут соблюдаться интересы всех сторон, кстати, в первую очередь — интересы государства», — уверена директор Кирилловского филиала ОАО «Вологдаэнергосбыт» Елена КУЗЬМИНА.**

— Елена Юрьевна, организации с филиальной сетью обычно стараются привести бизнес-процессы к единообразию. Кирилловский филиал — одно из пяти крупных подразделений Вологдаэнергосбыта. Вы похожи на остальных, или в работе много особенностей?

— Конечно, есть централизация, единые подходы в ключевых вопросах, но в нашей работе нельзя не учитывать особенности территорий, специфику деятельности конкретных потребителей. Территория обслуживания Кирилловского филиала занимает довольно большую площадь — 26,7 тыс. кв. км, это четыре района: Кирилловский, Белозерский, Вашкинский и Вытегорский. Кирилловский район

— территория национального парка, здесь много объектов культуры и природы федерального и областного значения, что привлекает огромный поток туристов летом и зимой. Множество людей со всех уголков страны после посещения нашей земли приобретают здесь дома, земельные участки, становятся дачниками, а то и постоянными жителями. Так, за последние десять лет количество физических лиц — потребителей электроэнергии увеличилось на 1640 абонентов. На территории Кирилловского района нет крупных промышленных объектов, но развито сельское хозяйство, предприятия работают со стабильным ростом. Это в том числе и следствие эффективной работы администрации района.

Мы, со своей стороны, всегда идем на диалог с властью, стараемся помочь при возникающих проблемах.

В Белозерском районе более развитая промышленность. Белозерский леспромхоз — крупное предприятие, с которым у нас сложились давние хорошие партнерские отношения.

То же самое могу сказать о Вашкинском леспромхозе. Но в целом Вашкинский район — аграрная территория, территория рыбаков и охотников. На полях района отродно видеть большие стада колхозных коров, а это значит, что люди продолжают работать на своей земле. Хочу отметить исключительно слаженную работу Вашкинского представительства, думаю, что это следствие мен-

талитета местных жителей: трудолюбие, ответственность, честность.

Земля самого большого по территории Вытегорского района богата полезными ископаемыми, лесом, водными ресурсами, соответственно есть и перерабатывающая промышленность: Белоручейское рудоуправление ПАО «Северсталь», ЗАО «Белый ручей» (крупнейший леспромхоз не только Вологодчины, но и, наверное, всей России), современный деревообрабатывающий комбинат «ЛДК-2», мини-ТЭЦ «Белый ручей», районная администрация «Волго-Балта», Белозерский порт...

Как видите, все наши районы разные, но есть одна общая специфика — полное отсутствие природного газа, что предполагает большое потребление электроэнергии в осенне-зимний период на цели отопления как социальными объектами, так и населением. Зимой в целом потребление возрастает в два раза.

— Это предполагает постоянный контакт с местной властью и взаимную ответственность.

**Как складывается ваше взаимодействие?**

— Мы открыты к диалогу со всеми. Приятно работать с людьми слова и дела. Например, если глава администрации Кирилловского района Владимир Павлович Шачин говорит, что будет так, можно не сомневаться, что будет так, а не иначе.

— Возникают ли сложности в работе с предприятиями?

— Есть риски, связанные с поставкой электроэнергии так называемым «неотключаемым» потребителям. Это объекты теплоснабжения, водоснабжения, очистки воды. Мы выполняем свои обязательства.

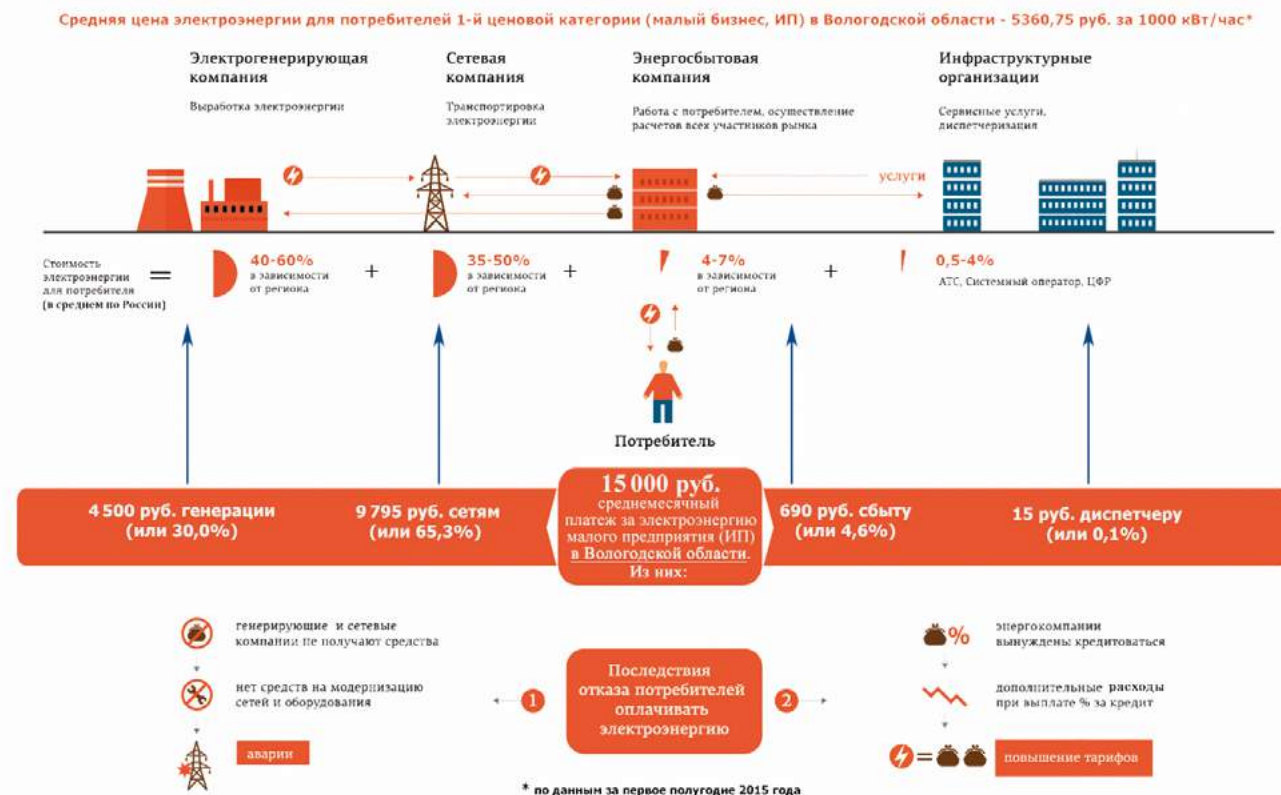
А вот с нами не все спешат расплачиваться. Например, мораторная задолженность коммунальных предприятий Вытегорского района составляет 20 млн. руб. Откуда такая цифра? Объекты передавались властями в аренду от одного предприятия другому, долги за поставленную и использованную электроэнергию оставались на старых предприятиях, которые, как правило, банкротились,

и вот результат. От такой деятельности страдают интересы всех: и добросовестных плательщиков (растут тарифы), и нашего предприятия (растут риски невыполнения нами договорных обязательств перед партнерами), и государства (которое недополучает налоги). К тому же предприятия, снабжающие население и организации бюджетной сферы теплом, водой, осуществляют социальные функции, и власть, наоборот, должна быть заинтересована в том, чтобы они работали стабильно. Например, в Кирилловском, Белозерском и Вашкинском районах крупнейшие тепло- и водоснабжающие предприятия работают без потрясений: без переименований, преобразований и банкротств.

— Елена Юрьевна, на что бы вы посоветовали обратить внимание руководителям организаций?

— Важно держать свои правоустанавливающие и технические документы в порядке, чтобы избежать, например, таких ситуаций: за неоплату отключаем строительную

## СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЦЕНЫ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ (КОМУ И СКОЛЬКО ВЫ ПЛАТИТЕ ЗА ЭЛЕКТРИЧЕСТВО)





площадку индивидуального предпринимателя. По крайней мере, так значится в бумагах. И вдруг получаем сообщение: к сети подключен продовольственный магазин. Владелец торговой точки, причем это крупная торговая сеть, не заключил договор, не переоформил документы. Но мы должны действовать в рамках закона. Хорошо, что предприниматель проявил сознательность и погасил долг.

Ну и, повторюсь, важны своевременные расчеты. Если мы исполняем свои обязательства по поставке электроэнергии до потребителя на все 100%, то потребители должны также оплатить все 100%. Нет денег — нет электроэнергии. Так должно быть, тогда экономика будет эффективной,

и будут соблюдаться интересы всех сторон, кстати, в первую очередь — государства.

#### — Что наиболее важно в работе с населением?

— Важно все, но самое сложное — это донести до людей особенности законодательства при проведении расчетов, особенно в многоквартирных домах. Часто сталкиваемся с нежеланием понимать и принимать требование закона. Как следствие — необоснованные претензии к сотрудникам, жалобы в контролирующие органы, даже в приемную Президента РФ.

Результаты рассмотрения жалоб таковы, что в 99% случаев Энергосбыт верно применяет нормы законо-

дательства, но времени, затраченного на объяснения, очень жаль.

Еще одна особенная проблема, с которой мы столкнулись в Кирилловском районе, — это состоятельные дачники, которые потребляют электроэнергию в большом количестве, но платить за нее не торопятся. И тогда на передовую выходят юристы нашего филиала. На счету хрупких девушек нет ни одного поражения в суде по взысканию долгов, а состязаться им приходится с вологодскими и московскими адвокатами.

#### — Нечасто встретишь женщину-руководителя на таком ответственном посту. Как удается выстраивать кадровую работу, держать коллектив?

— Я считаю, что в коллективе важны согласие и сотрудничество. Только в этом случае организация может развиваться и двигаться вперед. Интеллектуальным насилием руководитель никаких целей не достигнет.

Дело в том, что работа в Энергосбыте особенная: ты ее принимаешь или нет. После первого общения трудно определить, на что способен будущий сотрудник, каков уровень его профессионализма и лояльности. Многие уходят сразу, через месяц-другой. Только примерно спустя год становится понятно, способен человек работать в нашей компании или нет. Но никакие кадровые потрясения филиалу не страшны, потому что в основе коллектива — костяк руководителей и специалистов, которые работают в организации более десяти лет. Они и есть залог успешной работы подразделения.

А работу руководителя я воспринимаю как ответственный труд. Когда-то, заступая на должность, я решила, что буду работать так хорошо, как только смогу. Тем более мне было на кого равняться: примером стал Вадим Александрович Люботин. Мужчины-руководители давали совет никогда не менять своего решения. Но я так не поступаю. Если вижу, что решение идет во вред делу, то корректирую или меняю его полностью, всегда прислушиваюсь к коллегам. В качестве оправдания говорю: «Я же женщина, мне можно» (улыбается). Легче признаться в неверном решении, чем оправдываться за плачевный результат.

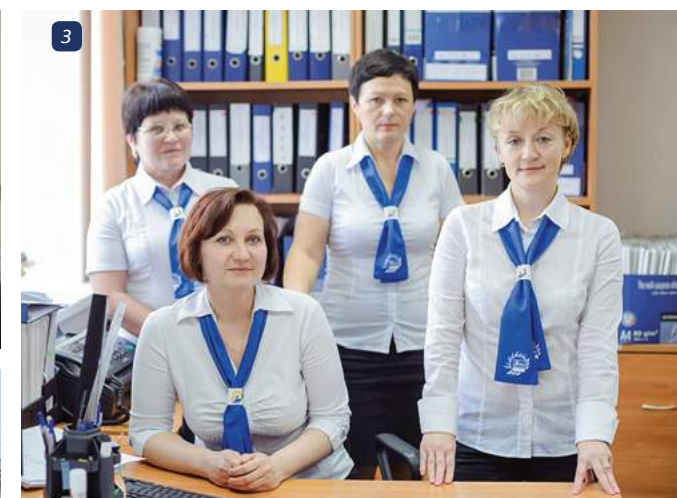
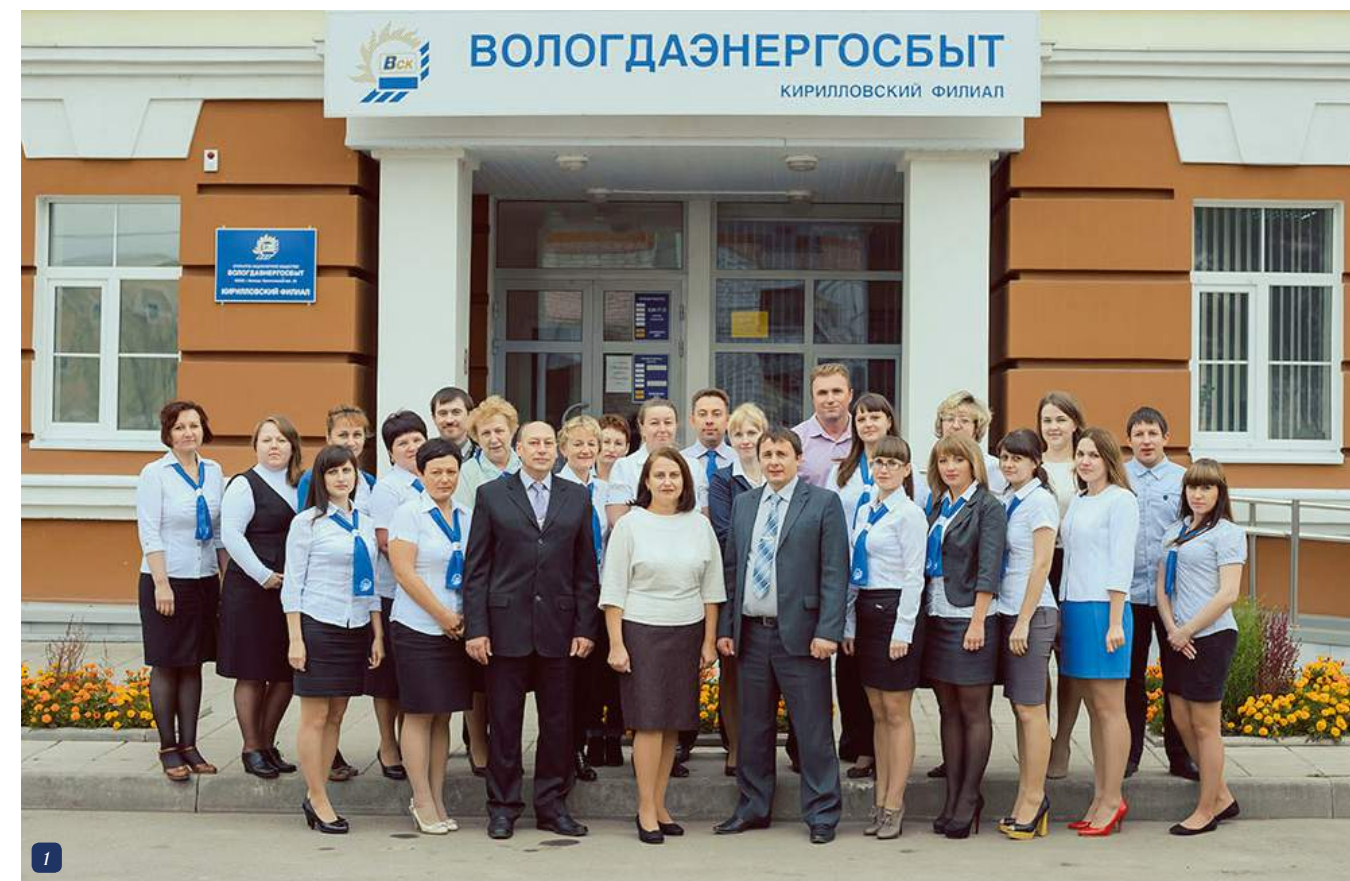


#### И. о. главы администрации Кирилловского района Владимир ШАЧИН:

— Главное в нашей совместной работе — выдерживать договорные отношения. «Вологдаэнергосбыт» своевременно обеспечивает нас электроэнергией, а мы должны своевременно рассчитываться за нее. В последние годы серьезных сбоев у администрации района в части расчетов по бюджетной сфере не было. Считаю, что у нас сложились хорошие партнерские отношения.

Дал результат и переход на расчеты по «единой квитанции». Он был необходим для того, чтобы решить проблемы с расчетами наших жилищно-коммунальных организаций. Например, сборы платежей «Водоканала» увеличились до 150%. То есть жители не только оплатили текущие расходы, но и начали рассчитываться с накопившимися долгами.

Еще один важный момент: Кириллов — исторический город, туристический центр. Мы стараемся приводить его в порядок. Энергокомпания в прошлом году построила в центральной части современное офисное здание, которое выдерживает общий архитектурный стиль. Считаю, что оно украсило наш город.



1. 1 января 2016 года исполняется 20 лет со дня образования Кирилловского отделения Энергосбыта. С 2010 года по итогам корпоративного конкурса филиал трижды признавался лучшим подразделением энергокомпании.

2. В коллективе важны согласие и сотрудничество. Только в этом случае организация может развиваться и двигаться вперед.

3. Лицо компании — компетентные и ответственные работники. На фото: сотрудницы сектора по работе с юридическими лицами Ю. А. Алова, С. В. Ерошина, В. З. Брюшинина, Л. Н. Акимова.

4. Энергокомпания построила в центральной части Кириллова современное офисное здание, которое выдерживает общий архитектурный стиль города. **Р**

# ПОЛВЕКА НА СЛУЖБЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЮ

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ ЩАПКОВА. ФОТО ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАЦИИ

**Фирма «Медтехника» — один из главных поставщиков медицинского оборудования на Вологодчине — отметила в этом году свое 50-летие. Как все начиналось, как предприятию удалось преодолеть все трудности переходного периода и не просто выжить, а нарастить объемы продаж, мы поговорили с его генеральным директором Андреем КРАСНОВЫМ.**



## — Давайте перенесемся на 50 лет назад. С чего начинался бизнес «Медтехники»?

— Тогда понятия «бизнес» в нашей стране не существовало, предприятия были государственными. Медицина в то время активно развивалась, строились больницы, поликлиники, и их было необходимо снабжать специальным оборудованием. В 1965 году на основании постановления Совета Министров РСФСР создается новая централизованная система, которая получила название «Медтехника». После этого в каждом регионе страны, в том числе и в Вологодской области, началось активное строительство учреждений, занимающихся поставкой лечебного оборудования. Таким образом, можно сказать, что мы появились по заданию партии.

## — С какими трудностями на начальном этапе пришлось столкнуться вашей организации?

— Трудности — они были, есть и будут всегда, но многое зависит и от времени. Полвека назад одной из главных проблем была транспортная логистика. Во многие районы области из-за отсутствия дорог было почти невозможно доставить оборудование, или это занимало очень много времени. К примеру, до Тотьмы специалистам приходилось добираться неделю. Возникали проблемы с установкой техники. Ее нужно было не только доставить, но и поставить в определенном кабинете. Иногда, чтобы занести на четвертый этаж поликлиники рентгеновский аппарат, приходилось ломать двери или стены.

## — А как фирма пережила 90-е годы, когда рушилась старая система медицинского обслуживания?

— По рассказам наших ветеранов, приходилось работать в очень тяжелых условиях, преодолевали финансовые проблемы. Но организации удалось пережить это время.

Что нам помогло? Хорошие руководители, сотрудники, их ответственное отношение к своему делу. Сейчас в каждом медучреждении точно знают, что в «Медтехнике» их не подведут. Мы надежный партнер с грамотным подходом к своему делу.

## — Какие направления деятельности для вас сегодня приоритетны?

— Прежде всего мы занимаемся поставкой медицинского оборудования в лечебные учреждения. Наша фирма известна не только в Вологодской области, но и за ее пределами. Мы поставляем практически всю необходимую номенклатуру — от самих аппаратов до расходных материалов для них.

Второе направление — это обслуживание. Мы не только устанавливаем оборудование и обучаем работать на нем, но и следим за его состоянием на протяжении всего срока эксплуатации.

Третье звено — розничная продажа различных аппаратов для населения.

## — Давайте поговорим об основном направлении — корпоративных продажах. Время идет, техника развивается. Какие аппараты сейчас могут облегчить работу врачей и жизнь пациентов?

— Любое оборудование без исключения облегчает работу врачей. Техника быстро совершенствуется, с каждым днем она становится «умнее», качественнее. Если раньше многие лабораторные исследования выполнялись вручную, то сейчас это делается в автоматическом режиме. Возросли скорость и точность диагностики, спектр исследуемых параметров становится все шире, что особенно важно при диагностике, к примеру, онкозаболеваний. Причем еще до возникновения заболевания, по сути, выявляется предрасположенность.

## — В связи с санкциями и курсом на импортозамещение как поменялся рынок? Что на нем сейчас происходит?

— Да, ни для кого не секрет, что появились определенные жесткие требования по препаратам и оборудованию, поставляемым в медучреждения. Сейчас отдается предпочтение отечественным компаниям. Но есть и такая техника, которую пока невозможно заменить российской, потому что в нашей стране ее попросту нет. С другой стороны, российские производители добились очень больших высот, например, в производстве рентгеновского оборудования. Во многих больницах стоят аппараты только отечественных марок.

## — Вы работаете со многими медучреждениями — как бюджетными, так и частными. Как вы оцениваете состояние лечебной техники в регионе?



Одно из преимуществ предприятия — многолетний опыт ремонта и обслуживания сложного медицинского оборудования.

— Как хорошее. В больницах и поликлиниках городов и районов области стоит в большинстве своем достойное оборудование. Часть техники была обновлена недавно в ходе реализации программы модернизации, в том числе крупное, «тяжелое», как мы его называем, оборудование.

Но, конечно, потребность в оборудовании в клиниках на данный момент сохраняется. Есть большой фронт работ и по замене техники, выработавшей свой ресурс, и по внедрению новых приборов и аппаратов.

## — По каким принципам вы предлагаете технику для учреждений? Всегда ли можно найти оптимальное решение по соотношению цены и качества?

— Большинство оборудования в медучреждения закупается через аукционы. Там всегда идет борьба за цену, поэтому высокая стоимость техники в принципе ушла в прошлое. Но в качестве она всегда должна быть на уровне: от этого зависят здоровье и жизнь пациентов. И это вопрос репутации, а наша фирма ею дорожит. Поэтому мы всегда стараемся найти оптимальный вариант, золотую середину. Подбор оборудования ведется на основе нашего многолетнего опыта и сложившихся связей с проверенными поставщиками — от КНР до США.

## — Вы работаете не только с медучреждениями, но и с населением. Что наиболее востребовано сегодня нашими гражданами?

— Да, это важное для нас направление. Здесь мы напрямую помогаем людям заботиться об их здоровье. За оборудованием люди обращаются часто, основная продукция — это тонометры, глюкометры, небулай-

зеры и так далее. Мы стараемся к каждому клиенту найти подход, объяснить, какой аппарат лучше и надежнее. Ведь в любом случае медицинское оборудование — это хорошая альтернатива таблеткам!

## — Были ли на вашей памяти заказы, которые вам сильно запомнились? К примеру, сложный или необычный заказ оборудования.

— У нас почти половина таких заказов (улыбается). Клиенты к нам обращаются, когда не могут найти нужную технику в магазинах. И мы помогаем им приобрести желаемое оборудование. Зачастую люди сами не знают, какой именно аппарат им нужен. Задача наших специалистов — помочь им в этом, разобраться в проблеме и подобрать все необходимое.

## — Вы занимаетесь реализацией специфичного товара. Как у вас ведется работа с кадрами?

— Такая шутка ходит в нашей профессиональной среде: «Большинство конкурентов состоит из бывших специалистов «Медтехники». Как и в любой шутке, в ней есть доля правды. Мы делаем ставку на воспитание своего кадрового состава, самостоятельно растим грамотные кадры. Опытные сотрудники помогают молодым начинающим специалистам, передают навыки и знания.

Плюс активно отправляем персонал на различные курсы по повышению квалификации, посещаем заводы поставщиков. К тому же у нас на местах проходят различные лекции, семинары. К примеру, в ноябре в Вологде при нашем активном участии состоялась научно-практическая конференция с выступлениями

ведущих специалистов по лабораторному оборудованию со всей страны.

## — Какие планы на будущее?

— Недавно мы запустили еще одно направление деятельности, которое будем развивать. На базе нашей фирмы открылся интерактивный центр «Здоровый мир». Здесь совместно с нашими партнерами из музея «Эврика» мы наглядно показываем детям, что не надо бояться больниц и тех, кто в них работает. К примеру, ребята могут попробовать себя в роли доктора или пациента. Кому-то интересно побыть лаборантом, рентгенологом, даже хирургом. Возможно, это поможет им определиться с будущей профессией.

А так направлений и планов на будущее много. Во-первых, профессиональный рост и самосовершенствование фирмы и ее сотрудников. Как говорится, нет пределов совершенству. Во-вторых, мы планируем расширить собственное производство медицинской техники. Для этого у нас есть определенный опыт и производственная база. К тому же, общаясь напрямую с населением, мы видим недостатки тех или иных аппаратов и находим пути их исправления. **Р**



**МЕДТЕХНИКА**

г. Вологда,  
ул. Лечебная, д.32-б,  
тел. 8 (8172) 50-77-57

# С ПОНИМАНИЕМ К КАЖДОМУ

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ ЩАПКОВА. ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

**Дружелюбная атмосфера, высококвалифицированные специалисты, современное оборудование. Все это можно сказать о медицинском центре «ПРОФМЕД». Свой высокий профессиональный статус он недавно подтвердил и на российском уровне, став лауреатом престижного конкурса «Лучшие частные клиники РФ-2015». Что для компании эта награда, какие цели она ставит перед собой, рассказала нашим читателям главный врач Яна ТАТАРЕНКО.**

— Яна Эдуардовна, мы вас поздравляем с победой в конкурсе. Расскажите, как вам это удалось?

— Не могу сказать, что мы как-то специально боролись за эту награду, хотя, конечно, было очень приятно и неожиданно ее получить. Когда шел конкурс, мы старались работать в обычном режиме: принимали пациентов, отвечали на письма и звонки. А в это время нас оценивало независимое жюри. Также организаторы конкурса спрашивали мнение у вологжан. В итоге нам удалось обойти многие клиники Санкт-Петербурга, Архангельска и других городов страны. Это стало хорошим подарком на пятилетний юбилей центра, который мы отмечаем в этом году. И награду эту медицинский центр «ПРОФМЕД» действительно заслужил, ведь мы делаем все для наших пациентов.

— На медицинском рынке вы уже пять лет, а с чего все начиналось?

— Идея частного медицинского центра была у меня голове уже давно, а вот к решительным действиям в 2010 году подтолкнул ряд фактов. Во-первых, в то время я с коллегами работала по найму в другой частной медицинской структуре, и в одну секунду по воле владельцев помещения мы остались без своей площади, в этой ситуации необходимо было быстро реагировать. Во-вторых, я была уже готова к открытию своего дела, так как прошла обучение медицинскому бизнесу в Америке. Вот так появился в Вологде наш медицинский центр.

— Как сейчас у вас обстоят дела?

— Сейчас это большой специализированный медицинский центр. У нас оказываются услуги всем пациентам вне зависимости от возраста. Основные направления — гинекология и андрология, а также смежные отрасли медицины. Мы помогаем



мужчинам и женщинам решать проблемы с бесплодием, лечим ожирение, гормональные изменения. Кроме того, у нас работают прекрасные гематолог, эндокринолог, гастроэнтеролог, терапевты, психологи.

— По вашим наблюдениям, как изменилось отношение пациентов к своему здоровью?

— И в советское время, и сейчас женщины заботились о своем здоровье, регулярно ходили к гинекологу. А вот недавно тенденция чаще посещать специализированных врачей появилась и у мужчин. Ведь своевременно заботиться о мужском здоровье очень важно, и они начали это понимать.

— В сфере оказания медицинских услуг большая конкуренция. Как вы с ней справляетесь?

— Вы знаете, в нашем городе и области люди идут не столько в

медицинские центры, сколько к специалистам, которые там работают. К тому же многое зависит от отношения к клиентам, подхода к каждому из них. Я, например, всегда говорю: «Относись к другим так, как ты бы хотел, чтобы относились к тебе». Возможно, это не самая лучшая стратегия с точки зрения ведения бизнеса, зарабатывания денег. Но зато у нас сохраняются хорошие, почти дружеские отношения с пациентами. И они это ценят.

К тому же сейчас хорошо работает «сарафанное радио». Если друзья и коллеги у человека ходят в один медицинский центр, положительно отзываются о нем, то и он, скорее всего, пойдет туда же.

— Но цены у вас нельзя назвать самыми низкими. Вы входите в положение, скажем так, не очень состоятельных пациентов?

— У нас цены адекватны тому уровню обслуживания, который мы предоставляем. Согласитесь, очень важно, чтобы специалист получил достойную оплату своего труда, ведь он вкладывает в работу и душу, и все те знания и умения, которые приобрел за годы практики.

Но, безусловно, мы стараемся понять и пациентов. Так, для их удобства у нас есть рассрочка платежа. Пациент может оплачивать оказываемую услугу не сразу, а в течение недели. К примеру, человек посетил прием, и ему назначили сдать анализы. Он может это сделать сейчас, а деньги принести потом, чтобы не бегать к нам в центр несколько раз. Также у нас действуют скидки для пенсионеров, студентов и постоянных посетителей.

— Вы уже начали говорить о колллективе специалистов. Расскажите еще немного о нем.

— Многие специалисты работают здесь уже пять лет, с самого основания центра. Они и составляют основной костяк. За каждого из них я могу поручиться, это одни из самых грамотных специалистов в городе и области.

Наши врачи много читают, повышают квалификацию в рамках семинаров и образовательных курсов, являются постоянными участниками конференций не только в нашей стране, но и за рубежом.

— Можете назвать пару громких имен для наших читателей?

— Не буду, дабы никого из них не обидеть: вдруг кого пропущу. Каждый врач у нас — высококлассный специалист в своем деле. Это настоящая команда профессионалов, готовых помочь решить любую проблему.

— Испытываете ли вы «кадровый голод», как в государственных медицинских учреждениях?

— Голода как такового нет, но в штате есть вакантные места. Поэтому периодически мы ведем набор специалистов на отдельные позиции. Что в первую очередь важно для нас? На первом плане, конечно, — этические качества врача. Он в любой ситуации должен быть доктором, доброжелательно относиться к пациенту. При приеме на работу мы беседуем с кандидатами, ведь важно понимать, что он из себя представляет, какие цели у него в жизни. Немало-

важно и образование врача, его квалификация. Мы рады и молодым специалистам. Если человек хочет работать и учиться, то почему бы и нет.

— Как вы считаете, оборудование также важно для медицинских центров?

— Конечно, да. Оборудование должно соответствовать уровню клиники или больницы. К тому же техника быстро развивается, поэтому в медицинских учреждениях обязательно должны использоваться современные технологии, позволяющие оказывать качественную помощь. Но в первую очередь должен быть хороший доктор, который будет работать на этом оборудовании.

— Какие у вас планы на будущее?

— В ближайшей перспективе планируем расширение клиники, значительно вырастет спектр оказываемых услуг. Что именно — пока оставим в секрете. Конечно, мы будем и дальше совершенствоваться в профессиональном плане: тренинги, конференции, курсы повышения квалификации.

— Чего бы вы хотели пожелать вашим пациентам и нашим читателям в преддверии Нового года?

— Главное, чтобы было здоровье, все остальное придет в жизни. И вы обязательно будете счастливы. **Р**

## Почему вологжане выбирают «ПРОФМЕД»



**Эльвира Карсанова:**

«Прежде всего здесь работают высококвалифицированные специалисты, которые с каждым годом стараются совершенствоваться в своей профессии, изучают новые технологии. Они всегда готовы предложить несколько вариантов лечения, рассказать о каждом из них. К Яне Эдуардовне Татаренко я хожу уже больше десяти лет. За это время мы стали почти родными людьми. Приятно обращаться к тем врачам, которые с душой относятся к своим пациентам».



**Ольга Баландина:**

«Почему я выбираю этот медицинский центр? Потому что я люблю комфорт, заботливое отношение и индивидуальный подход. К тому же в одном месте сосредоточен весь комплекс процедур. Это особенно важно для тех, кто ценит свое время, каждую минуту. Меня также восхищают высокий профессионализм персонала и доброжелательное отношение к клиентам. Одним словом, я выбираю специалистов «ПРОФМЕД», потому что доверяю им».



**Сергей Капралов:**

«Первый раз я обратился в медицинский центр «ПРОФМЕД» как раз пять лет назад. Меня очень порадовали вежливый персонал, а также проведенное лечение. И теперь по всем вопросам, связанным со здоровьем, я обращаюсь только туда. Все доктора, которых я посещал, — профессионалы своего дела: всегда выслушают, ответят на вопросы и дадут советы. Всегда готовы помочь вежливые администраторы. Отдельные слова благодарности хочу сказать главному врачу центра Яне Эдуардовне за прекрасную организацию работы центра».

# ЧЕРЕПОВЕЦКИЙ РАЙОН: БЕСПРОИГРЫШНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

ТЕКСТ: ВАЛЕРИЙ ПАРУШЕВ. ФОТО ИЗ АРХИВА АДМИНИСТРАЦИИ ЧЕРЕПОВЕЦКОГО РАЙОНА

**Череповецкий район вновь подтвердил статус одной из самых привлекательных территорий для развития бизнеса в Вологодской области. В 2015 году он был признан лидером рейтинга инвестиционной активности муниципальных районов и получил межбюджетный трансферт в размере 500 тыс. руб. В администрации района заверяют: деньги будут направлены на дальнейшее повышение инвестиционной привлекательности территории.**

## Вблизи большого города

Одна из причин успешности Череповецкого района — его местоположение. Здесь проходят ключевые транспортные артерии: Северная железная дорога, федеральная трасса «Вологда — Новая Ладога», Волго-Балтийский водный путь. Вблизи поселка Ботово расположен международный аэропорт, который ежегодно перевозит 170 тыс. пассажиров и является одним из крупнейших налогоплательщиков в районный бюджет.

Планы развития района подкреплены необходимой инфраструктурой. На его территории расположены 1017 трансформаторных подстанций, протяженность ЛЭП составляет 3,9 тыс. км, планомерно реализуются программы газификации и централизации водоснабжения. Также на территории муниципального образования действует пять полигонов ТБО, которые сейчас представляют большой интерес не только как место для утилизации отходов, но и как источник сырья для вторичной переработки.

Близость крупнейшего в СЗФО промышленного центра — города Череповец с его 300-тысячным населением — оказывает огромное влияние на развитие района и во многом определяет его перспективы. Город и район — давние партнеры, однако не секрет, что они зачастую конкурируют за трудовые и финансовые ресурсы, а также за инвесторов и инвестиционные проекты.

## Глубже пахать — больше хлеба видать

Ведущей отраслью сельского хозяйства в районе остается мясное и молочное животноводство. В 2015 году, по предварительным расчетам, будет произведено 35 тыс. тонн молока — это 8% от регионального производства, что немало, учитывая,

что многие районы области также стремятся наращивать объемы производства. Дойное стадо Череповецкого района составляет 6365 голов, большая часть из них принадлежит четырем крупнейшим предприятиям: «Русь», «Октябрьское», колхоз «Мяксинский» и ЗАО «Ботово». Неплохо развито и свиноводство. Свиноводством в Череповецком районе заняты ЗАО «Ботово» и свиноводческий комплекс в сельском поселении Уломское. Суммарное поголовье свиней на этих предприятиях составляет 48 тыс. голов. В 2015 году в Череповецком районе планируется произвести девять тыс. тонн свинины.

Птицефабрика «Малечкино» несмотря на имеющиеся проблемы продолжает работать, сконцентрировавшись на производстве куриного яйца. Совместно с предприятием «Нива», принадлежащим УФСИН России, «Малечкино» дает 26,6% регионального объема яйца.

Помимо крупных предприятий АПК, Череповецкий район славится своими фермерами. Хозяйства Демичева и Сизяевой занимаются производством молока, которое они продают как в городе, так и в районе. В крестьянско-фермерском хозяйстве

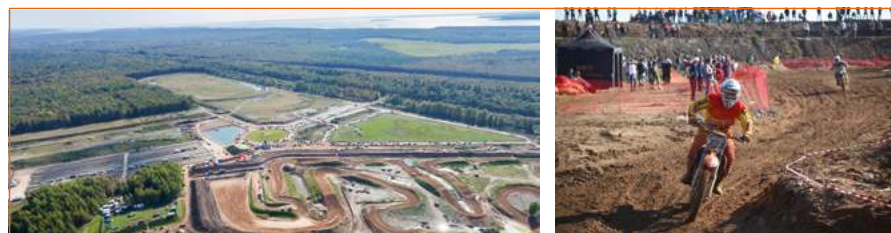
Медведевой содержится более тысячи голов овец мясных пород. Фермер Тихомирова ведет закладку питомника роз, декоративных и плодовых растений. На территории Абакановского сельского поселения хозяйство Селезневой занимается выращиванием саженцев плодово-ягодных культур, декоративных и хвойных пород, а также пчеловодством. На пасеке пчеловода Лукина в Малечкино содержится сто пчелосемей.

В районе зарегистрировано 16700 личных подсобных хозяйств. Число желающих построить дом, жить и вести хозяйство «на земле», по словам представителей районной администрации, увеличивается с каждым годом несмотря на все кризисы.

## Район XXI века

По количеству реализованных в Череповецком районе проектов лидирует торговля — 40,9%, на промышленное производство приходится 37,5%, туризм — 8%, транспорт — 5,7%, сельское хозяйство — 4,5%, на жилищное строительство — 3,4%.

Одновременно с традиционным сельхозпроизводством в районе действуют и развиваются «технологические» направления бизнеса. Так,



В 2012 году в районе открылся Центр технических видов спорта «Адреналин». Здесь построена трасса высочайшего уровня для соревнований, связанных с автомобилями, мотоциклами, квадроциклами, снегоходами и картингом. Автодром может вмещать до 15 тысяч зрителей и продолжает активно развиваться. Здесь регулярно проводятся различные соревнования по авто- и мотогонкам.



В деревне Солманское Тоншаловского сельского поселения действует единственная в Вологодской области «Дилерская деревня». Здесь открыто уже шесть дилерских центров по продаже, техническому обслуживанию и ремонту автомобилей (Renault, Volkswagen, Hyundai, VAZ/ГАЗ, Skoda и KIA). По оценке экспертов, в «Дилерской деревне» сейчас сосредоточено до 50% продаж череповецкого авторынка, а потенциал для ее развития еще не исчерпан.

компания «Автоспецмаш» специализируется на проектировании, реконструкции и модернизации кузнечно-прессового и сталепрокатного оборудования. Основные заказчики компании — крупнейшие промышленные предприятия страны: Северсталь, Новолипецкий, Магнитогорский и Нижнетагильский металлургические комбинаты.

В Ирдоматском сельском поселении находится верфь «7 футов». Она производит 15 моделей лодок и катеров размером от 2,7 до 8 метров, пользующихся популярностью у любителей водного отдыха. Здесь также изготавливают широкий спектр изделий из стеклопластика: мебель, горки, бассейны, аксессуары для снегоходов.

Активно развиваются перерабатывающие производства, особо здесь стоит отметить ООО «Север-Рыба» и ООО «ЧереповецПтица». Каждое из предприятий имеет также и розничную сеть.

## Гостю почет — хозяину честь

Особое внимание районные власти уделяют проектам в сфере туризма. Количество гостей, ежегодно посещающих район, превышает 65 тыс. человек. Относительная близость Москвы и Санкт-Петербурга притягивает в район платежеспособных туристов, желающих отвлечься от суеты больших городов отдыхом на природе, рыбалкой и охотой. Также район широко известен детскими лагерями, которые расположены в одном из самых живописных его уголков.

Жемчужиной Череповецкого района можно с уверенностью назвать Дарвинский государственный природный биосферный заповедник. Он расположен в юго-западной части района на берегу Рыбинского водо-

хранилища. Руководство заповедника неоднократно заявляло о готовности принимать туристов, и ряд туроператоров уже заинтересовался этой идеей.

## Поддержат всех

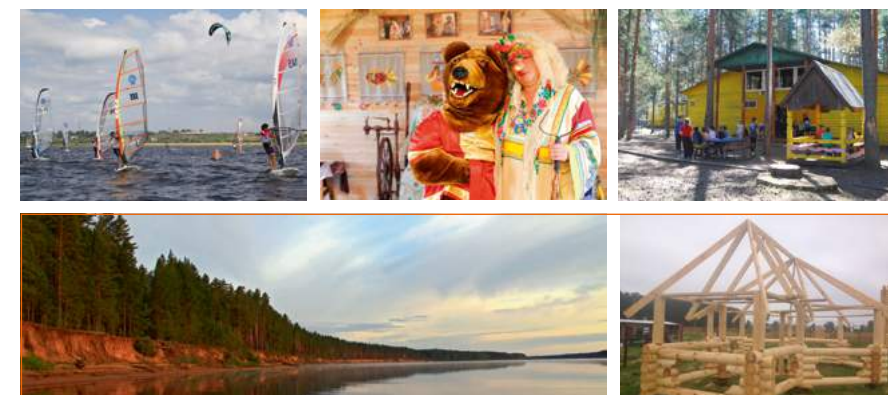
В настоящее время в районе реализуется около 40 инвестиционных проектов, восемь из которых имеют особое значение. Суммарный объем инвестиций по приоритетным проектам составляет 2,64 млрд руб., планируется создание 332 рабочих мест, ежегодные налоговые поступления в бюджет района составят 12,9 млн руб.

В активе района — 20 инвестиционных площадок общей площадью свыше 200 га и более 50 объектов недвижимого имущества.

Администрация района ведет систематическую работу по поддержке малого и среднего предприни-

мательства. Ежегодно здесь проводится конкурс «Предприниматель года», разработана и реализуется муниципальная программа поддержки малого и среднего бизнеса, оказывается активное содействие в доступе к мерам поддержки регионального и федерального уровней. Ежегодно начиная с 2013 года проводится конкурс на выделение гранта за счет средств бюджета района в размере 100 тыс. руб., которые победитель может направить на реализацию своего бизнес-проекта.

«Мы открыты для диалога и сотрудничества, готовы оказать всемерную помощь и поддержку инвестиционным проектам в реальном секторе экономики, ведущем к развитию территории, росту благосостояния и качества жизни населения, — говорит глава района Николай Виноградов. — Гарантируем самое доброжелательное отношение к бизнесу, но только к бизнесу честному, открытому, порядочному и ответственному. Вся администрация нацелена на помощь предпринимателям, если сами предприниматели понимают, что именно они хотят сделать и каким образом. Мы стараемся работать в максимально короткие сроки, чтобы обеспечить все условия для открытия бизнеса. У нас есть свободные земли с инженерной инфраструктурой для размещения производств, жилищного строительства, хорошие земли сельхозназначения. Мы готовы проработать любые проекты и принять активных людей с их идеями».



Жизнь, работа и отдых вдали от города по современным стандартам — все это предполагает проект «Дом на Мологе», который реализуется в одном из живописнейших мест Николо-Раменского поселения Череповецкого района. Проект комплексной жилой застройки, помимо жилья, включает в себя организацию экофермы, строительство лодочной станции и интерактивного музейно-развлекательного комплекса.



# КАЧЕСТВО, ПОРЯДОЧНОСТЬ, СКОРОСТЬ

ТЕКСТ: БОРИС УЛЬЯНОВ. ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

**Несмотря на сложные времена, которые переживает сегодня полиграфическая отрасль, вологодская компания «ПОЛИГРАФИСТ» не изменяет своим принципам и уверенно смотрит в будущее. О производственных проблемах и путях их преодоления мы поговорили с руководителем типографии Альбертом МОСИКЯНОМ.**

— Долгое время типографией руководил ваш отец Ашот Альбертович, и многие до сих пор ассоциируют ее именно с ним. А что сделано за последние годы?

— Ашот Альбертович не просто руководил предприятием, он был его создателем. Это было его детище, его семья и его жизнь. Он был полиграфист и руководитель от Бога, знал в типографии каждый уголок, знал, чем живут его работники, чего ожидают от него заказчики и партнеры. По моему мнению, с его уходом завершился важный период в полиграфии Вологодской области.

Что же касается будущего, то мы смотрим в него уверенно, хотя уже давно в течение последних лет посто-

янно слышали, что «ПОЛИГРАФИСТ» не выживет.

У типографии действительно были трудные времена. Финансовый кризис, который начался в 2008 году, отразился на нас в конце 2009 года. Не все наши заказчики смогли благополучно его пережить. И если до кризиса спрос на услуги печати стабильно превышал предложение, то теперь он резко упал.

Падение спроса совпало с ростом издержек. Дело в том, что в 2008 году «ПОЛИГРАФИСТ» начал строительство собственного газетно-журнального корпуса. У нас просто не было другого выхода, так как здания, в которых с 1974 года располагалась типография, находились в федеральной собственности, а договор аренды истек в 2015 году. Когда нам стало известно,

что аренда дальше продлеваться не будет, было принято решение строить свое здание. Из-за кризиса его удалось ввести в эксплуатацию лишь в 2013 году, хотя предполагалось сделать это раньше.

Тем не менее мы перенесли производство, не сорвав ни одного заказа, передали старые здания собственнику, расплатились по всем кредитам. Все это стало возможно благодаря самоотверженному труду работников типографии и поддержке наших заказчиков и партнеров.

Наша особая гордость — это перенос газетной ротации. 31 декабря 2013 года мы еще печатали на старом месте, а 13 января 2014-го уже в новом здании приступили к печати газеты «Красный Север». Когда мы заявили, что сможем

переехать за такой короткий срок, реакция всех была: «Это невозможно!» Но для «ПОЛИГРАФИСТА» ничего невозможного нет.

Вообще же последние два с половиной года жизни компании были похожи на военное время. Люди работали на два здания, в тяжелых условиях, часто в полуразобранных цехах, на не до конца смонтированном оборудовании, без выходных. Но никто не жаловался. Поэтому, пользуясь возможностью, я бы хотел еще раз поблагодарить наших сотрудников за их труд.

— Ваше предприятие, помимо прочего, играет и важную социальную роль. Вы получаете какую-то поддержку от власти в это непростое время?

— У нас работает около 200 человек, поэтому сложности в полиграфии, отягощенные общим экономическим кризисом, конечно, их затронули. Однако люди продолжают трудиться на совесть. Ведь, случись что, регион значительно пострадает, например, хорошие книги в области не сможет печатать больше никто.

Хорошей поддержкой могла бы быть реализация принципа «все свое печатаем у себя в регионе», ведь это сразу же привлекло бы дополнительные поступления в местный бюджет, позволило бы сохранить рабочие места. Правда, в условиях, когда действует Закон о госзакупках, это сделать непросто, но вот, например, Архангельская область старается все же все печатать у себя, Республика Коми — тоже. Если бы все работы делались внутри региона, у области было бы больше денег, а наши работники были бы обеспечены работой и социально защищены.

— Альберт Ашотович, «ПОЛИГРАФИСТ» всегда славился именно качеством производимой продукции. Как с этим дело обстоит сейчас?

— Типография и сейчас продолжает выпускать качественную продукцию, следуя принципам, которые установил Ашот Альбертович: «Качество, порядочность, скорость». Качество нашей продукции постоянно подтверждается призовыми местами, которые наша продукция занимает на различных конкурсах, а также многочисленными отзывами наших заказчиков.

Более того, после переезда качество даже повысилось, так как улучшился

микроклимат в цехах, а все машины в процессе переноса прошли ревизию и профилактику.

Отмечу, что у нас имеется уникальное оборудование, дающее на выходе исключительно высококачественную продукцию. У нас работают уникальные специалисты, которых больше нет нигде в области, которые знают и умеют все, что касается печатной продукции. Это люди старой советской школы, которые искренне переживают за каждую книгу, каждый буклет, каждый бланк. У них особое отношение к своей работе.

**У нас своя земля, свое здание, свое оборудование. «ПОЛИГРАФИСТ» — очень автономная организация и может сосредоточиться на предоставлении услуг высокого качества.**

— Сегодняшний рост числа малых цифровых типографий как общероссийский тренд — это помеха для вас или стимул для развития?

— Это и помеха, и стимул. Малые типографии, конечно, откусывают свой кусок от общего небольшого теперь пирога. Конкурировать с ними по цене крупной типографии довольно сложно, так как здесь мы играем на поле маленьких тиражей. А у крупного предприятия, естественно, выше издержки на производство. Но зато у нас гораздо более развитая производственная база, больше возможностей и выше, причем нередко значительно выше качество исполнения.

Стимул же заключается в том, что малые типографии более мобильны и легче перестраиваются на выпуск новых вариаций продукции. И нам, чтобы не потерять клиентов, нужно от них не отставать. Поэтому мы выделили отдельное подразделение оперативной полиграфии, чтобы более гибко и плотно общаться с небольшими заказчиками, которые в первую очередь ценят оперативность и нуждаются в небольших объемах полиграфических услуг. Причем, если вдруг понадобится, этому подразделению доступны и более серьезные производственные мощности.

— В чем же преимущества размещения заказов именно в большой типографии?

— Обращаясь в «ПОЛИГРАФИСТ», вы прежде всего сокращаете время и затраты на поиск хорошего производителя и потом не жалеете об этом.

Во-вторых, получаете очень широкие возможности, потому что наши мощности позволяют печатать все — от простейшей визитки до сложнейшей высокохудожественной книги. Благодаря им мы также можем оперативно менять стратегию выпуска продукции.

Третье преимущество — ответственный подход к делу. Мы не делим заказы на выгодные и невыгодные, важные и неважные, а одинаково ответственно относимся к любым заказчикам. Нужны вам книга и 500 рекламных проспектов — мы сде-

лаем, 100 календарей к Новому году — не вопрос, 200 визиток для нового сотрудника — пожалуйста, 50 тысяч листовок на газетной бумаге и еще один персональный календарь шефу — с радостью. Стараемся выполнить любой заказ на 100% независимо от сложности, при этом в кратчайшие, но разумные сроки. И все это — в одном месте, в рамках одного производства.

Малые типографии сегодня тоже берутся за все заказы, но их возможности ограничены. В результате часть работ они потом переаказывают у других, чтобы уменьшить издержки, часть работ выполняют сами, а потом отвозят полуфабрикаты на доделку в другую типографию. Это увеличивает сроки заказа, но, что еще хуже, снижает качество продукции.

Четвертое, очень важное преимущество, которое мы вам гарантируем, — это высокое качество выполнения любого заказа.

Мы гордимся своей продукцией. Я могу любую нашу книгу, газету, календарь взять и сказать: «Да, это сделали мы». Заказчики знают, насколько высока репутация и надежность «ПОЛИГРАФИСТА», поэтому приходят к нам снова и снова. **Р**

**ООО «Производственная фирма «ПОЛИГРАФИСТ»**  
ул. Челюскинцев, д. 3,  
тел. (8172) 727-111.  
price@pfpoligrafist.com  
www.pfpoligrafist.com

# СТРАТЕГИЯ ПРОРЫВА

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ МАЛКИН, ЕКАТЕРИНА ЧЕЧУЛИНСКАЯ

**Строительный рынок нашей страны замер в ожидании сезонного всплеска спроса на новое жилье, который традиционно приходится на ноябрь-декабрь каждого года. Очевидно, что в современных условиях граждане будут покупать жилье только тогда, когда у них появятся дешевые заемные средства. Наиболее подходящим банковским инструментом является ипотека, но на приемлемых условиях ее выдают далеко не все банки.**

«Россельхозбанк» является одним из немногих кредитных учреждений, кто в тесном сотрудничестве с властью и бизнесом предлагает населению в рамках ипотечного кредитования приобрести квартиру в жилом помещении, находящемся на этапе строительства, тем самым оказав содействие в решении проблем по реализации квартир строительными организациями. О том, как это сделать наиболее эффективно, шел разговор во время проведения «круглого стола», организованного журналом «Бизнес и Власть» совместно с Вологодским филиалом «Россельхозбанка».

«Ипотекой наш банк начал заниматься относительно недавно, с 2009 года, — рассказывает руководитель филиала Людмила Яблокова. — Первоначально такая форма кредитов была доступна лишь сельским жителям, но спустя год банковская ипотека стала доступна и горожанам. С ноября 2014 года банк приступил к кредитованию жителей села и города для участия в долевом строительстве жилья».

Для банка, который в последние годы старается уйти от имиджа сугубо аграрного и становится все более универсальным, ипотечное кредитование является одним из основных направлений, причем речь идет о самых разных видах ипотеки на выгодных для клиента условиях. Так, в настоящее время продолжается реализация программы ипотечного кредитования с господдержкой. «Официально эта программа рассчитана на год и предполагается к закрытию в марте 2016 года, но заявки по ней будут приниматься до конца декабря, потому что необходимо время на сбор и оформление необходимых документов». Людмила Николаевна отметила, что в связи с ограниченными сроками действия льготной процентной ставки населению нужно использовать предоставленную возможность получить ипотечный кредит по данной программе: «Эта программа действительно уникальна по своим условиям,



**«На Западе люди всю жизнь снимают жилье. А у любого русского человека есть мечта иметь свой дом, свою квартиру. Эта наша особенность помогает строителям, и надо этим пользоваться».**

и те объемы, которые выделены по ней, довольно значительны. Так, в «Россельхозбанке» в течение августа они были увеличены в три раза. Есть шанс, что мы к концу года серьезно увеличим объемы по ипотеке с господдержкой, и эти средства поступят в строительную отрасль».

В ответ на вопрос, ужесточились ли сегодня требования к заемщикам, руководитель филиала заверила, что они остались прежними: «Когда клиент обращается в наш банк для оформления заявки на получение ипотечного кредита, часто бывает, что он еще не определился с выбором квартиры. Мы выясняем потребности клиента, предлагаем варианты, приемлемые именно для его платежеспособности; кроме того, направляем клиента для консультации к застройщикам, строительные объекты которых аккредитованы в нашем банке».

Важно знать, что банк предоставляет ипотечный кредит для участия в долевом строительстве жилья только

при условии аккредитации объекта застройщика. На данный момент такую аккредитацию от «Россельхозбанка» имеют 40 застройщиков области, а это 65 построенных домов и более двух тысяч квартир, готовых к продаже. Примером успешного сотрудничества с застройщиками в новом направлении можно отметить участие «Россельхозбанка» в реализации квартир микрорайона «Зеленый город». Проект позволил банку расширить возможности ипотечного кредитования.

«Обычно наш банк аккредитует объект застройщика за 3—5 дней. Но мы готовы сокращать срок аккредитации до трех дней при условии, что застройщик оперативно представит необходимые документы», — добавляет заместитель руководителя филиала Татьяна Гурьева, обращаясь к руководителям строительных организаций с просьбой настроить своих сотрудников на взаимовыгодную конструктивную работу.

Социальную важность строительной отрасли для региональной экономики подчеркнул первый заместитель главы Вологды Алексей Осокин. «Каждый человек, занятый в строительной сфере, дает, по некоторым расчетам, пять и более рабочих мест в других сферах экономики», — сказал в своем выступлении Алексей Феодосьевич, который не мог не отметить существующую поддержку строителей со стороны властей. Так, в настоящее время разрабатывается и утверждается стратегия развития строительной отрасли города на долгосрочную перспективу, которая предполагает в том числе и открытие новых производств, специализирующихся на стройматериалах. В нынешнем году строителями будет сдано около 180 тыс. кв метров жилья, и важно не допустить снижения темпов ввода домов в эксплуатацию в следующем году. «В идеале — сдавать ежегодно по 1 кв. м на человека. В Вологде проживает 320 тыс. человек, несложно посчитать, каков потенциал рынка, — говорит представитель городской администрации. — Есть задумка в ближайшие годы ввести в строй 300 тыс. кв. метров муниципального жилья и сдавать его в аренду. Не секрет, что молодежь в силу понятных причин зачатую не может себе позволить участия в долевом строительстве, а потому снимает квартиры в частном секторе. При этом расчет с владельцами ведется, как правило, без уплаты налогов. А при сдаче муниципального жилья доходы от найма полностью пойдут в городской бюджет».

Казалось бы, звезды для вологодских строителей начали сходиться: с одной стороны, имеются возможность и заинтересованность банка в предоставлении населению ипотечных кредитов для участия в долевом строительстве. С другой, есть проекты городской администрации по строительству муниципального жилья. Однако, как показал разговор, на душе строителей по-прежнему тревожно. Руководитель компании «Вологдаагострой» Владимир Корытин обозначил в своем выступлении ряд негативных факторов, мешающих развитию строительной отрасли. Среди них — новации в организации по оформлению страхования гражданской ответственности застройщика за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по передаче жилого помещения по договору участия в долевом строи-

тельстве: «С 1 октября нынешнего года в 4—5 раз сократилось количество страховых компаний, имеющих право оказывать услуги по данному виду страхования. По этой причине на целый месяц оказалась заморожена продажа нового жилья: клиенты не имели возможности сдать на регистрацию уже оформленные договоры долевого участия. Строительный рынок большой, но, к сожалению, он проседает и неоправданно дешевеет. Большим подспорьем для строительной отрасли было бы более широкое предложение от банков по предоставлению банковской гарантии как альтернативы страхованию. Это было бы интересно и банку, и строителям».

Проблему страхования ответственности застройщиков продолжил руководитель организации «ВологдаСтройЗаказчик» Юрий Мелочников: «Сложная ситуация не только в Вологодской области, но и по всей России. Оформление страховки практически приостановлено, так как ЦБ поставил условие — устойчивость страховых компаний, предоставляющих данный вид страхования. Страховщики берут крупных заказчиков. Но ведь и те могут пошатнуть их устойчивость. В связи с этим и крупные страховые компании также могут вылететь с рынка». Юрий Михайлович высказал надежду на то, что на федеральном уровне действие этого закона будет приостановлено, что позволит не уронить окончательно строительный рынок.

«Сегодня на рынке много небольших фирм, которые в основном существуют за счет средств дольщиков. Если прекратить их финансирование, то большинство строящихся объектов окажется замороженными. А ситуация с продажей жилья сейчас очень сложная. В Череповце на реализации находится порядка трех тысяч готовых квартир, но их никто не покупает. В Вологде ситуация выглядит несколько лучше. В целом падение продаж жилья в этом году сократилось на 30—40%», — гово-



Юрий Мелочников и Владимир Корытин



Алексей Осокин

рит Мелочников. По его мнению, проблему на строительном рынке можно решить путем мотивации населения вкладывать средства в недвижимость.

Своим мнением по поводу происходящего на региональном строительном рынке поделился руководитель агентства недвижимости «ГрадСтрой» Владимир Другов: «Менталитет русского человека проявляется в том, что у него есть мечта — свой дом, до своего дома мечта — своя квартира. Этим мы отличаемся от Запада, где люди всю жизнь снимают жилье. Эта наша особенность помогает строителям, и надо этим пользоваться. Вместе с тем сейчас в Вологде, а больше в Череповце наметилась тенденция перехода к использованию бартерных операций, то есть расчеты подрядчика с поставщиком идут с помощью готовых квартир. Да и подрядчики рассчитываются между собой зачастую тоже квартирами. Эта тенденция меня немного настораживает. Некоторые застройщики отказались от таких зачетов, но у некоторых бартер — вынужденная мера. Что же касается снижения объемов продаж, то факт, бесспорно, имеет место, но эти показатели не катастрофичны. В последнее время из-за событий в экономике и банковском секторе люди стали больше задумываться, куда вложить деньги». ■

# ФАС: ВРЕМЯ ДЛЯ СЕРЬЕЗНЫХ ШАГОВ

ТЕКСТ, ФОТО: АЛЕКСАНДР ИЛЬЧЕВ

**Посещение заместителем руководителя Федеральной антимонопольной службы России Александром КИНЬВЫМ Вологодской области стало событием в экономической и деловой жизни региона.**

В частности, Александр Юрьевич встретился с губернатором Олегом Кувшинниковым и главным федеральным инспектором по Вологодской области Виктором Мирошниковым — речь шла о создании более благоприятных условий для предпринимательства и дальнейшем развитии системы государственных закупок. Нашлось в плотном графике визита федерального чиновника время и для общения с нашим изданием.

— Александр Юрьевич, расскажите, о чем конкретно вы говорили с вологодским губернатором?

— Мы обсуждали несколько вопросов, связанных с координацией работы нашего управления и региональной власти. В частности, между ФАС России и правительством области было заключено соглашение — это произошло еще в 2010 году. А сегодня пришла пора наполнить этот документ новым содержанием. В частности, требуется прописать механизм более жесткого контроля со стороны Вологодского территориального управления ФАС за размещением государственного заказа. Договорились о создании рабочей группы, которая в предварительном режиме будет обсуждать вопросы размещения всех крупнейших государственных и муниципальных заказов. Управление ФАС возьмется за анализ конкурсной документации по крупнейшим объектам, которые строятся в рамках госзаказа.

— В августе нынешнего года в регионе были утверждены «Стандарты развития конкуренции». Почему этими вопросами занимается наша исполнительная власть, а не федеральные органы?

— Для российского правительства очень важно, чтобы не только ФАС, но и региональная исполнительная власть помогала развивать конкурентную среду. И далеко не секрет, что в этом вопросе порой возникают непонимание и открытое противостояние антимонопольного



ведомства и других органов власти. К слову, одним из критериев оценки деятельности губернатора с недавнего времени является показатель уровня развития конкуренции в регионе.

## О естественных монополиях и тарифах

— Не так давно ФАС были переданы также полномочия по регулированию тарифов. Каких изменений в этой сфере ждать?

— Начиная с июля нынешнего года мы начали принимать тарифное хозяйство и сразу же столкнулись с проблемами. Главная из них состоит в том, что наш предшественник — Федеральная служба по тарифам — пытался установить контроль буквально за всем. В итоге регулировались тысячи тарифов в самых разных отраслях. Мы же считаем, что сфера тарифного регулирования должна быть ограничена естественными монополиями — не более. А их не так много. Непонятно, зачем, например, на государственном уровне регулировать тарифы на услуги портов, расположенных на одном побережье. Пусть они конкурируют между собой за клиентов.

— В таком случае скажите, в чем отличие естественной монополии от неестественной?

— Естественной монополией называется компания в тех отраслях, где нецелесообразно создавать конкурентов, например, водоснабжение, водоотведение. А вот «Газпром» к естественной монополии отнести нельзя хотя бы потому, что около 40% газа в нашей стране добывается другими компаниями, а труба, по которой он прокачивается, принадлежит только «Газпрому». Эта компания, объединившая в своем бизнесе и добычу, и транспортировку, ко всему прочему сама себе делает скидку на прокачку газа. А труба-то, повторюсь, одна на всех. Где же здесь равные условия для участников рынка?

Но вопрос на «Газпроме» не замыкается. Сам Закон «О естественных монополиях» уже не отвечает современным реалиям. В свое время этот документ писался в угоду крупным корпорациям. Сегодня же мы хотим вообще отказаться от термина «естественная монополия». Достаточно в Закон «О защите конкуренции» добавить положения, которые регулировали бы деятельность крупных инфраструктурных компаний.

— Известно, что одной из базовых цифр при расчете тарифа является уровень затрат предприятия. Будет ли меняться методика?

— Это тупиковый путь. Задача у таких организаций, которые ее использовали, была простая — максимально обосновать затраты и вписать их в тариф. Мы хотим избавиться от затратного метода и ввести в тарифообразование рыночные подходы. То есть в основе тарифа должна лежать сопоставимость цен за услуги с соседними регионами, а не затраты.

— Как ни крути, а тарифы надо утверждать в рамках идущего бюджетного процесса. С этим-то как быть?

— Пока будут формироваться тарифы по принципу «инфляция минус». Если Правительство, скажем, на следующий год спрогнозировало инфляцию 7%, то тарифы должны

вырасти меньше этого показателя. К примеру, запланировано, что у «Газпрома» тарифы будут расти на 2%. Сейчас большая дискуссия идет по ограничению тарифов РЖД. Мы предлагаем максимум 5,5%, но компания пока хочет больше.

Сейчас необходимо научиться экономить на издержках. Мы уверены, что у каждой крупной компании есть существенный резерв для экономии.

## О сговоре

— Отразилось ли введение санкций и антисанкций на деятельности ФАС?

— Серьезным образом на нашу текущую работу они не повлияли. Правда, в прошлом году был рост напряженности на продовольственном рынке, проблемы в основном были связаны с ростом курса доллара, когда не только импортное, но и отечественное продовольствие начало расти в цене. В частности, прошлой осенью первой подорожала курятина. Мы решили выяснить, с чем это связано. Оказалось, что корма, витамины, оборудование, упаковка — все закупается за границей. Отсюда и рост цен на конечный продукт.

Прошлой осенью вместе с прокуратурой мы реагировали на резкое изменение цен на продукты питания: ходили с проверками и приводили зарвавшихся предпринимателей в чувство.

— Позвольте, но это же антирыночные методы.

— Влиять на цены мы, конечно, не можем и не должны. Мы проверяли торговые точки на предмет нарушения антимонопольного законодательства: было ли, например, злоупотребление доминирующим положением или не было. Кроме этого, мы пытались уличить крупных торговцев в картельном сговоре. В итоге появилось порядка двухсот дел по этим антимонопольным статьям.

— Хватает ли в вашей работе полномочий, или в ходе проверок приходится прибегать к помощи сотрудников правоохранительных органов?

— Полномочий вполне хватает. Во-первых, ФАС имеет право послать запрос любому хозяйствующему субъекту и органу власти, получить объяснения от должностных лиц. Сотрудники ФАС могут провести внеплановую выездную проверку: беспрепятственно зайти в любой

кабинет, осмотреть помещения, делать копии с бумажных или электронных носителей информации. Еще мы имеем возможность получать необходимую информацию с электронных площадок, на которых проводятся торги по государственным заказам.

— Порой существует риск, что конкурсные процедуры могут быть сорваны из-за отсутствия должного количества участников торгов. Нередки случаи, когда соперник является подставным. С этим как быть?

— Поймите, мы не можем, что называется, входить в положение участников торгов и реагируем так, как велит закон. ФАС контролирует участников торгов с тем, чтобы обеспечить конкурентное и справедливое распределение тех или иных ресурсов.

К слову, по нашим подсчетам, разница между начальной и конечной ценой товаров за годы действия законодательства о госзакупках составила почти 1,5 трлн руб. Но экономия бюджетных средств — не конечный результат для нас. Самое главное, чтобы торги прошли в условиях конкуренции. Иначе какой смысл вообще проводить торги?

## «Нефтяное» дело

— В начале нынешнего года ведомству были переданы функции по контролю за размещением средств для нужд оборонной промышленности. Как идет работа в этом направлении?

— Когда ФАС получила все необходимые документы от упраздненного Рособоронзаказа, то наши специалисты были немало удивлены, какие дела творились с государственными закупками в этой сфере. В частности, выяснилось, что более 90% всех госзакупок для нужд Министерства обороны приходилось на одного-единственного поставщика. Характерным примером может служить приобретение бензина по цене в два раза выше рыночной. И все эти сделки прикрывались завесой секретности. Чтобы избежать подобных коррупционных проявлений, Правительство и передало нам эти полномочия.

— Вопрос стоимости топлива весьма актуален для вологжан, поскольку цены на бензин у нас значительно выше, чем в соседних регионах. В свое время

управление ФАС то пыталось уличить владельцев АЗС в картельном сговоре, то изблечить доминирующего субъекта — компанию «ЛУКОЙЛ» — в искусственном завышении цен...

— Само по себе доказывание картельного соглашения — процесс сложный, причем даже при наличии прямых улик и документов с подписями и печатями. Приведу свежий пример. Во время расследования одного дела о картельном сговоре наше ведомство получило, казалось бы, неопровержимые доказательства: переписку между фигурантами, чистосердечное признание одного из участников — за такое признание ФАС смягчает для него ответственность. Несмотря на столь весомые улики суд в кассационной инстанции счел, что ФАС не доказала наличия картельного соглашения. Этот пример красноречиво свидетельствует о том, как порой трудно приходится выявить сговор или злоупотребление доминирующим положением.

Вместе с тем хотелось бы несколько слов сказать о положительных примерах деятельности ФАС. В 2009 году, когда была нестабильная ситуация с рублем, а цены на нефтепродукты пошли на понижение, отечественные владельцы топливного бизнеса не спешили снижать их на внутреннем рынке. ФАС по поручению Президента РФ начала массовую проверку компаний, торгующих нефтепродуктами. Было проведено 120 расследований в регионах. В ходе проверок нашим ведомством были выявлены факты завышения цены на нефтепродукты, что послужило поводом для возбуждения дела о злоупотреблении доминирующим положением. Наиболее ярким показателем этих мероприятий является штраф в размере 4,6 млрд руб., который был наложен на «Газпром-нефтепродукт».

После того как крупнейшие компании стали получать миллиардные штрафы, они из этой истории сделали правильные выводы: в корпорациях появились антимонопольные департаменты. Сами компании стали осторожнее вести свою ценовую политику на топливном рынке. Подтверждением тому служат статистические данные нынешнего года. Так, несмотря на инфляцию за первое полугодие цены на нефтепродукты практически не выросли. В этом есть и наша заслуга. **BB**

# БИЗНЕС, ТВОРЯЩИЙ ДОБРЫЕ ДЕЛА

ТЕКСТ: БОРИС УЛЬЯНОВ, НАДЕЖДА СЕНТЮРИНА. ФОТО ИЗ АРХИВА ЦИСС ВО

**В Череповце подведены итоги областного конкурса «Время добрых дел» среди социальных предпринимателей Вологодчины.**

## Конкурс для ответственных и неравнодушных

Церемония награждения состоялась на заключительном этапе первого областного социального форума «Тенденции к позитивным переменам» и приняла форму бизнес-капустника.

Главными организаторами форума стали Департамент экономического развития, Центр инноваций социальной сферы, Агентство городского развития при поддержке мэрии Череповца и компании «Северсталь». Спонсорскую помощь и информационную поддержку оказали компании «Фос-Агро-Череповец», аквапарк «Радужный», Информационное мониторинговое агентство «Череповец», газеты «Речь» и «Голос Череповца».

«Десятки лет массовое движение социального предпринимательства по всему миру доказывает своими примерами, что общественное служение, решение острых проблем и несправедливостей в обществе может быть основано на бизнесе, — комментирует руководитель ЦИСС Оксана Андреева. — Нехватка детских садов, поликлиник, центров социального обслуживания, студий специализированного образования — во многом все эти проблемы решаются именно благодаря социальным бизнесменам. Приятно осознавать, что к «доброму бизнесу» сегодня подключились сотни предпринимателей и в Вологодской области».

Всего в конкурсе «Время добрых дел» приняло участие 40 предпринимателей со всей области. Они боролись за победу в нескольких номинациях: поддержка социально незащищенных слоев населения, развитие социального предпринимательства в сферах культуры, здравоохранения, образования, спорта, сфере оказания социальных услуг и дошкольной сфере. Также



был выбран «лучший социально значимый стартап».

## Важные социальные маршруты

Первое место в номинации «Лучший социально значимый стартап» занял индивидуальный предприниматель Александр Потапков из Череповца, реализующий проект по транспортировке лежачих больных и инвалидов «Добрые руки».

«Идея возникла, когда с проблемой такой транспортировки столкнулся мой знакомый, которого нужно было перевозить из больницы, — рассказывает Александр Владимирович. — Автомобили медучреждений обычно могут довести от учреждения до подъезда дома, а дальше как хотите своими силами. В связи с этим мы и решили создать такую услугу. Работаем уже около года, люди в большинстве своем довольны».

Сегодня у Александра Потапкова есть еще одна идея, реализация которой могла бы помочь Череповцу решить очень серьезную социальную проблему: «У нас в городе много людей с ограниченными возможностями здоровья. Большинство из них хотят и могут работать, и для них есть рабочие места. Но почти всем им очень трудно или вообще невозможно добраться до места работы: отсутствуют подходящие средства доставки. Мы хотим организовать для этих людей специальный маршрут и организовано развозить их по утрам из дома на работу, а вечером — с работы домой. Хотелось бы, чтобы местная власть по возможности помогла нам с реализацией этого проекта».

## Главное — это укрепление семьи

В номинации «За вклад в поддержку социально незащищенных

слоев населения» первое место заняла программа «Укрепление семьи», которую реализует частное учреждение «Детская деревня — SOS Вологда».

«Наша цель — сохранить в области как можно больше семей, чтобы не страдали дети, — объясняет суть деятельности учреждения его руководитель Ольга Черствая. — Мы оказываем помощь самым разным семьям с детьми: малообеспеченным, многодетным, неполным, семьям беженцев и вынужденных переселенцев и многим другим. Сейчас программа реализуется на территории Вологды, Череповца, Вологодского и Череповецкого районов, но мы очень хотим расширить ее на остальные муниципальные районы и будем это делать».

Ольга Евгеньевна — человек, искренне увлеченный своим делом. Она постаралась перечислить как можно больше проведенных ее учреждением мероприятий в самых разных направлениях деятельности. Среди них — развитие семейных традиций и ценностей, психокоррекционные и психотерапевтические программы, семейные праздники и конкурсы, индивидуальная помощь, информационная работа. Итоги работы впечатляют: 97% «подопечных» семей достигли самостоятельности и воспитывают ребенка самостоятельно, снизилось количество детей-отказников, более тысячи родителей повысили правовую и педагогическую грамотность.

Программа «Укрепление семьи» будет развиваться и дальше: в планах «Детской деревни — SOS Вологда» — сопровождение семей вынужденных переселенцев, оказавшихся в сложной жизненной ситуации, организация выездных пунктов консультативной помощи, дальнейшее расширение услуг на семьи с детьми от 0 до 18 лет и иные мероприятия.



## Добро Умножает Бизнес

Региональный социальный форум «Тенденции к позитивным переменам» проходил в Череповце 2 декабря. Его программа была ориентирована не только на вологжан, которые уже занимаются социальным предпринимательством, но и на тех, кто только планирует начать свое дело. Деловая площадка объединила предпринимателей из различных районов области, представителей некоммерческих организаций и органов власти — словом, всех тех, кто заинтересован в развитии социального предпринимательства. Кроме того, участие в форуме приняли представители Совета Федерации РФ и Фонда региональных социальных программ «Наше будущее», был организован телемост с Омской областью — признанным лидером в сфере социального предпринимательства. Участники форума обсудили лучшие социальные практики регионов, механизмы привлечения инвестиций в социальный бизнес, продвижение и масштабирование социальных бизнес-проектов.

## Горнолыжный курорт для вологжан

Победителем в номинации «За вклад в развитие социального предпринимательства в сфере спорта» стало ООО «Цыпина гора». По словам управляющего организации Владимира Федосеева, в Кирилловском районе будет создан хороший горнолыжный комплекс, где зимой вологжане смогут безопасно кататься на горных лыжах, сноубордах и «ватрушках». В планах — установка подъемников, строительство гостиниц, кафе, бара, мест для проживания туристов и спортсменов, проведение соревнований и массовых праздников. По замыслу организаторов проекта, «Цыпина гора» будет доступна людям с самым разным уровнем доходов.

В перспективе здесь будут построены и летние спортивные сооружения, благодаря чему комплекс станет работать круглогодично.

## Социальный бизнес — это престижно и перспективно

«Социальные предприниматели — это люди особые, своим примером доказывающие, что в бизнесе успех возможен не только в получении прибыли, а прежде всего в осознании того, что занимаешься очень нужным людям делом, — говорит Оксана Андреева. — Мотивация социального предпринимателя — это однозначно желание принести пользу, например, решить проблемы пожилых, создать комфортные условия для людей с ограниченными возможностями, организовать занятия для развития и воспитания детей. В Вологодской области сотни ярких примеров социального бизнеса, и мы очень хотим видеть их участниками следующих конкурсов «Время добрых дел».



Проект по транспортировке лежачих больных и инвалидов «Добрые руки».



Проект «Детской деревни - SOS Вологда». «Наша цель - сохранить как можно больше семей».



Проект «Цыпина гора» был отмечен за вклад в развитие социального предпринимательства в сфере спорта.



# МТС – ЭТО НОВОГОДНИЕ ПОДАРКИ ВАМ, ДЕТЯМ И ДАЖЕ ДЕДУ МОРОЗУ

ТЕКСТ: БОРИС УЛЬЯНОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

**Накануне новогодних праздников оператор связи порадовал вологжан сразу несколькими хорошими новостями.**

## В НОВЫЙ ГОД — С НОВЫМ ПОСОХОМ

18 ноября в вотчине всероссийского Деда Мороза в Великом Устюге засияла огнями первая в стране новогодняя елка. А зажгли эти огни дедушка, мужчина и мальчик — сам Дед Мороз, губернатор Вологодской области Олег Кувшинников и пятилетний Валера Озеров из Оренбурга, победитель предновогоднего творческого конкурса, организованного компанией МТС.

Конкурс «Поздравь Деда Мороза с днем рождения!» проходил в социальной сети «ВКонтакте» в рамках федерального благотворительного проекта МТС «Поколение М». Видеопоздравление Валеры Озерова набрало наибольшее количество «лайков» в открытом голосовании и получило высокие оценки от жюри. Валера не только стал официальным помощником Деда Мороза, но и смог лично поздравить Деда Мороза с днем рождения, который волшебник отмечает 18 ноября.

«Конечно, Валера давно мечтал встретиться с Дедом Морозом, но это как раз тот случай, когда участие важнее победы, ведь главный смысл проекта «Поколение М» — творить добро и творить во имя добра», — поделился эмоциями папа победителя и оператор видеоролика Александр Озеров.

Валера весь день помогал Деду Морозу в его волшебных делах: оберегал огонек дружбы, который зажгли воспитанники Великоустюгского детского дома №1, участвовал

в работе «Школы волшебства» и наконец совместно с именинником и вологодским губернатором дал старт предпраздничной новогодней кампании, которая по традиции начинается зажжением огней на первой в стране новогодней елке.

«Пример юных и талантливых благотворителей, таких, как Валера, вдохновляет и позволяет нам понять, что чудеса творить может каждый, — отметил Олег Кувшинников. — Даже самые маленькие ребята могут принимать участие в таких проектах и побеждать».

## МТС — это помощь детям

Федеральный проект «Поколение М», участие в котором позволило Валере стать помощником Деда Мороза, существует с 2014 года. Компания МТС реализует его в сотрудничестве с благотворительным фондом Константина Хабенского. За развитие талантов детей в регионах России, срочную и деятельную помощь тяжелобольным детям проект стал лауреатом XII Премии Станиславского за 2014 год.

На интернет-портале проекта [dobroedelo.mts.ru](http://dobroedelo.mts.ru) и в группе в социальной сети «ВКонтакте» [vk.com/rokoleniye\\_m](http://vk.com/rokoleniye_m) постоянно проводятся конкурсы, мастер-классы и интерактивные занятия, в которых могут принимать участие дети из всех регионов страны. За просмотры фото- и видеоматериалов, написание комментариев, участие в голосовании на портале, а также за «лайки» и репосты

в социальных сетях все посетители получают баллы. В конце года накопленные баллы МТС переводит в реальные деньги, как и средства от продажи билетов на все музыкальные спектакли. «Поколение Маугли» — главное театральное событие проекта. Эти деньги направляются на лечение детей.

С апреля 2014 года благодаря Всероссийскому благотворительному проекту «Поколение М» собрано уже 11 с лишним миллионов рублей, а участниками творческих конкурсов стало более 365 тыс. детей со всей страны. Интернет-аудитория проекта на сегодняшний день превысила 8,5 млн человек. Каждый абонент МТС также может помочь больным детям, перечислив средства на лечение подопечных Благотворительного фонда Константина Хабенского, набрав на своем телефоне простую комбинацию символов \*700#.

«На протяжении последнего времени мы активно развиваем проект «Поколение М», основными целями которого являются развитие творческих способностей детей из любого уголка нашей необъятной родины и сбор средств на лечение тяжелобольных детей, — рассказывает директор филиала МТС в Вологодской области **Владимир Швердин**. — Мы предложили одному из самых известных жителей вологодской земли, главному волшебнику страны Деду Морозу, объединить с нами усилия и вместе подарить одному из участников проекта «Поколение М» возможность

попасть в настоящую сказку — стать помощником Деда Мороза. Перспектива побывать в вотчине и увидеть «всамделишного», как выражались участники конкурса, Деда Мороза вызвала такой ажиотаж, что всего за неделю юные участники своим креативом внесли значительный вклад в благотворительную копилку проекта. И, возможно, уже в следующем году именно благодаря им будет спасена чья-то жизнь. Инновации, позволяющие развиваться, и творчество, спасающее человеческие жизни, — вот, на мой взгляд, настоящие чудеса».

## МТС — покровитель Деда Мороза

Владимир Швердин от лица всей компании преподнес Деду Морозу особый подарок — селфи-посох.

«В день рождения принято дарить подарки. Мы в МТС знаем, что лучший подарок — тот, которым можно поделиться. Чтобы каждый гость Дома Деда Мороза мог поделиться своими эмоциями с друзьями и близкими, чтобы каждый мог лично почувствовать волшебство Нового года, мы дарим инновационные технологии и высокоскоростной Интернет. Стать Деду Морозу еще мобильнее поможет инновационно-сказочный селфи-посох МТС. С его помощью и с обычными новогодними делами справиться можно, и волшебные селфи со сказочными друзьями делать», — сказал Владимир Алексеевич, вручая подарок.

Однако этим дело не ограничилось. На днях российский телеком-гигант официально заявил, что берет Деда Мороза под свое покровительство. Отныне МТС будет активно рекламировать и продвигать великоустюгского волшебника в России и за рубежом, рассказывая, каким современным стал в России новогодний символ и как на его родной земле активно развиваются мобильные технологии.

«Вологодская область является одним из центров притяжения

туристов со всех регионов России и стран ближнего и дальнего зарубежья. Поэтому мы в МТС считаем своим долгом развивать телекоммуникационную инфраструктуру в регионе, внедрять инновационные технологии и расширять географию собственной сети высокоскоростного Интернета, предоставляя современные услуги связи в культурных, исторических и промышленных центрах Вологодской области, чтобы жители и гости Вологодчины могли делиться эмоциями с друзьями и близкими,

**«Мы в МТС считаем своим долгом развивать телекоммуникационную инфраструктуру в регионе, внедрять инновационные технологии».**

а бизнес эффективно и стабильно работать», — подчеркнул Владимир Швердин.

## Подарки для хорошей связи

Стоит отметить, что МТС уже активно реализует обозначенные планы. Так, оператор первым на всей территории России подключил на сетях второго и третьего поколений (то есть везде, где есть возможность позвонить) технологию передачи голоса высокой четкости — HD-Voice, от которой напрямую зависит качество звука при разговорах по мобильному телефону. Поэтому теперь все вологжане могут оценить высочайшее качество связи от МТС. Ведь с помощью этой инновационной технологии диапазон звуковых частот увеличивается в два раза, а все звуки в смартфоне или телефоне звучат максимально четко и без помех.

По аналогии с видео в формате HD инновационная голосовая связь создает «эффект присутствия». С технической точки зрения в сетях сотовой связи расширяется канал передачи звуковых частот до близкого к естественному для восприятия

человеком на слух диапазона. Новая технология бесплатна и не требует дополнительных настроек со стороны пользователя.

«Мы видим существенный рост популярности технологии HD-Voice в России: сегодня несколько тысяч моделей смартфонов поддерживают разговоры в формате высокой четкости, а объем разговоров в HD-качестве увеличивается на 40% ежеквартально. Теперь технология HD-Voice доступна и в Вологодской области», — комментирует Владимир Швердин.

Для тех жителей Вологодчины, которые не мыслят своего существования без виртуальной реальности, МТС подготовила еще несколько приятных подарков.

Во-первых, практически во всех крупных городах были запущены инновационные сети LTE, скорость передачи данных в которых сопоставима со скоростями домашнего Интернета.

Во-вторых, в розничной сети МТС установлены специальные цены на последние модели смартфонов, в том числе поддерживающих сети четвертого поколения. Так, например, до конца января смартфон МТС Smart Run 4G можно приобрести всего за 4999 рублей, а МТС Smart Sprint 4G и вовсе обойдется в 2999 рублей.

Для того чтобы жители Вологодской области могли в полной мере ощутить инновационные скорости мобильного Интернета МТС, оператор до конца января снял лимиты на 4G для пользователей всех тарифов линейки Smart, передача данных в сети четвертого поколения для них не ограничена и бесплатна до 31 января 2016 года. **Р**



# СТАНДАРТ РАЗВИТИЯ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ. ФОТО: РОМАН НОВИКОВ

**В следующем году вступают в силу очередные поправки в Трудовой кодекс РФ. Закон обязывает работодателей осуществлять контроль работников на соответствие их профессиональным стандартам, и наиболее дальновидные работодатели уже поспешили направить своих подчиненных на соответствующие курсы. Об особенностях обучения в Институте переподготовки и повышения квалификации рассказывает его директор Людмила ЖУКОВА.**



**«Нашим партнерам, слушателям и читателям журнала в новом году желаем процветания, грандиозных свершений, вдохновения и крепкого здоровья! Самое главное — помнить, что Вселенная исполняет все, о чем мы думаем. Поэтому пусть мысли будут светлыми, а дела — добрыми!»**

— Людмила Петровна, скажите, что подразумевает термин «профессиональный стандарт»?

— Словосочетание «профессиональный стандарт» для всех заинтересованных сторон понимается, конечно, по-разному. Для работодателя это установление

более конкретных требований при выполнении трудовой функции работника с учетом специфики деятельности организации. То есть с практической точки зрения для него это инструмент, позволяющий контролировать профессионализм работников.

Для работника стандарт — это оценка соответствия имеющихся у него компетенций требованиям рынка труда и конкретного работодателя, вектор профессионального роста.

Ну а для системы профессионального образования это в первую очередь разработка образовательных стандартов и программ, а также выбор различных форм и методов профессионального и внутрикорпоративного обучения.

Обобщая, можно сказать, что профессиональный стандарт — это тот минимум, которому должны соответствовать руководители и работники. Поэтому он может являться основой для разработки должностных инструкций, создания других внутрикорпоративных документов компаний с учетом особенностей организации производства.

— Вы на рынке образовательных услуг достаточно давно. Часто ли происходит обновление или появление новых учебных программ?

— Формирование дополнительных профессиональных программ — это живой, постоянно изменяющийся процесс. Мой рабочий день начинается с рассылки «Новое в российском законодательстве». Определяем, в какие учебные программы требуется внести изменения, актуализация, как правило, один раз в квартал. А вот учебные занятия проходят с обязательной ссылкой на действующие нормативные документы. Иначе нельзя: конкуренция на рынке наших услуг большая.

— Насколько нам известно, ваше учебное заведение самостоятельно разрабатывает учебные программы с учетом специфики заказчика. Все ли эти программы соответствуют образовательным стандартам?

— Государственные образовательные стандарты обязательны для вузов. В системе дополнительного профессионального образования они

несут рекомендательный характер, как и профессиональные стандарты. Говоря проще, они являются основой построения дополнительной профессиональной программы. Далее следуют «законодательная» надстройка, учет специфики заказчика (отрасль, организационно-правовая форма, начальный уровень знаний и категория специалистов).

— С какими трудностями приходится сталкиваться?

— Основные трудности при подготовке дополнительной профессиональной программы и при разработке учебных планов — отсутствие у специалистов-практиков времени для их написания, т.к. это очень трудоемкий и непростой процесс. Посудите сами, каждая такая программа включает целый ряд компонентов: цель, планируемые результаты обучения, учебный план, календарный учебный график, рабочие программы учебных предметов (дисциплин, модулей), организационно-педагогические условия, формы аттестации, оценочные материалы и т.д. Кроме того, в программе должна быть представлена характеристика новой квалификации и связанных с ней видов профессиональной деятельности, трудовых функций и (или) уровней квалификации, а также перечень новых компетенций, формирующихся в результате освоения программы.

— Насколько востребована сегодня система дистанционного обучения?

— Система дистанционного обучения у нас реализуется уже четвертый год. Мы используем платформу Mirapolis Virtual Room. Она позволяет заниматься в любое удобное время, учиться в любом месте: дома, за городом, в командировке, находясь в дороге. Слушатели имеют возможность дистанционно консультироваться с преподавателями и получать исчерпывающие ответы, работать с методическими и оценочными материалами, проходить промежуточный и итоговый контроль знаний, общаться со слушателями. Самое главное — в случае пропуска занятия можно воспользоваться его записью. Кстати, за последний год количество желающих обучаться именно по такой форме увеличилось на 14%. Особо отмечу: дистанционное обучение удобно еще и тем, что у слушателей на расстоянии не теряется ощущение духа группы и восприятия эмоций, не пропадает желание реального общения.

## Лучший бухгалтер — информированный бухгалтер

В начале декабря в Вологде уже в 14-й раз прошел региональный Форум бухгалтеров и аудиторов. Участники форума этого года — а это более двухсот специалистов — получили целый массив полезной для профессиональной деятельности информации. Выступавшие рассказали о нововведениях законодательства, касающихся налогов, страховых взносов, электронной отчетности и многом другом. «В этом году у нас было достаточно много участников. Помимо общей части, они посетили специальные секции. Для специалистов бюджетных учреждений и коммерческих фирм были проведены семинары по подготовке годовой отчетности за 2015 год, а студенты посетили мастер-класс по работе с информационными системами «1С:ИТС» и «КонсультантПлюс», который организовала компания «Бизнес-софт». Присутствовавшие отметили то, что выступления спикеров и семинары были интересными и насыщенными важной информацией», — рассказывает Людмила Жукова, организатор форума.

— А сколько времени занимает образовательный процесс?

— Длительность курсов зависит от потребностей клиентов. Для освещения узкоспециальных тем мы проводим разовые (однодневные) семинары. Для тех же, кому необходимо увидеть «технику» вопроса, отработать тему до уровня ее повседневного применения, мы предлагаем курсы повышения квалификации от 16 часов (т.е. в два дня) — это минимальный объем для получения удостоверения о повышении квалификации.

Имеющим необходимость получить еще одно образование, но в более сжатые сроки и со значительной экономией финансовых и временных ресурсов, чем получение второго высшего образования, мы предлагаем программы профессиональной переподготовки от 250 часов (это четыре месяца и более). По некоторым программам установлены государственные требования по объему академических часов. Длительность такого обучения — от 6 до 8 месяцев.

— Ваша организация как-то помогает лучшим слушателям в дальнейшем трудоустройстве? Кто ваши партнеры-работодатели, у которых они могут трудоустроиться?

— По окончании обучения и успешного прохождения итоговой аттестации по желанию слушателя его резюме с перечнем прослушанных курсов может быть размещено на сайте института или в его аккаунтах в социальных сетях. Лучшим слушателям при необходимости выдаются рекомендации. К нам нередко обращаются работодатели с просьбой порекомендовать грамотного слушателя, проявившего себя в процессе освоения той или иной программы.

Среди таковых — компании, занимающиеся оценкой стоимости предприятия, агентства по продаже недвижимости. У бюджетных и автономных учреждений востребованы специалисты по госзакупкам. У коммерческих организаций спрос, как водится, на бухгалтеров, специалистов по кадрам.

Любопытно, что 97% слушателей программ профессиональной переподготовки сегодня приходят обучаться самостоятельно, а вот что касается курсов повышения квалификации, то здесь, наоборот, основной заказчик — это работодатель.

— Поделитесь планами на следующий год.

— Основной упор в новом году будет сделан на оттачивание качества образовательных услуг. Мы уже начали подготовку к прохождению независимой профессионально-общественной аккредитации по ряду программ. Наша цель — получение независимой оценки качества образовательных программ и рекомендаций по их совершенствованию. Планируем вовлечь в процесс оценивания все заинтересованные стороны — от представителей бизнеса до слушателей.

В январе у нас стартует программа профессиональной переподготовки «Управление государственным и муниципальными закупками» на соответствие профессиональному стандарту «Специалист по госзакупкам». В феврале—марте пройдут интенсивы по маркетингу и продажам с участием специалистов российского уровня: Евгения Орлана, Ии Имшинецкой, Дмитрия Кота. **Р**

**НЧОУ ДПО «Институт переподготовки и повышения квалификации»**  
www.ippk-vologda.ru

# ГИМНАЗИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЫЦЕВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАЦИИ

**Продолжая серию публикаций о средних и высших учебных заведениях Вологды и региона, мы решили поговорить с директором МОУ «Гимназия № 2» Натальей СТЕПАНОВОЙ. Благо повод нашелся подходящий: накануне школа отметила 80-летний юбилей.**



в среднем образовании только начался переход от традиционной школы к школе развивающей, мы одними из первых в нашем городе начали осваивать систему развивающего обучения Эльконина-Давыдова. Это та самая система, которая сейчас положена в основу новых образовательных стандартов. Мы на своей практике показали, что она дает действительно хорошие результаты: упор в ней делается не на то, чтобы передавать ученику определенную сумму знаний, а на то, чтобы

— **Наталья Юрьевна, не секрет, что ваше учебное заведение считается одним из лучших в Вологде. За счет чего удается добиваться успеха?**

— Напомню, что наша гимназия была основана на базе средней школы № 2 в 1991 году, когда начали возрождаться такие виды учебных заведений, как гимназия и лицей. На протяжении всех этапов истории это была школа высокого качества образования. Дети со всего города шли сюда учиться, потому что здесь работали высокопрофессиональные педагоги, мастера своего дела. И гимназия продолжила заложенные еще в советское время традиции.

Кроме того, гимназия постоянно идет вперед. Когда в 90-х годах

научить его учиться сформировать механизм учебной деятельности, который позволит ему использовать знания в жизни и стать успешным человеком.

Родителей, отдающих своих детей в нашу школу, привлекает еще и то, что внедренная у нас система является здоровьесберегающей. Урок не похож на обычный урок, где ученики смиренно сидят за партами. Широко используются работа в группе, проектная деятельность, отсутствует традиционная пятибалльная система оценивания. Ученику не страшно учиться, он чувствует себя комфортно, т.к. внимание обращается не на саму оценку, а на проблемы, с которыми он сталкивается в процессе учения и на то, как их разрешить.

Еще одна наша особенность — школа не очень большая по площади. Два небольших здания младшей и старшей школы, поэтому в ней удобно и уютно. Об этом, кстати, говорят опросы родителей. Да и мне как руководителю, если честно, тоже удобно: я знаю многих родителей, знаю большинство детей, кто в каком классе учится, у кого какие проблемы.

О деятельности говорит конечный результат — наши выпускники. Выстроенная система позволяет нам готовить их так, чтобы они были успешными на государственной итоговой аттестации. Гимназия входит в десятку лучших школ области по итогам ЕГЭ. Ежегодно большая группа выпускников награждается медалью «За особые успехи в учении». 100% выпускников поступают в вузы города, области и престижные вузы России. Некоторые получают образование за рубежом.

— **Насколько нам известно, дети и на этапе обучения в вашей школе могут ездить в европейские школы по обмену. Эта практика продолжается?**

— Да, более десяти лет у нас реализуется программа «Обмен» благодаря инициативе наших замечательных учителей немецкого и французского языков. Мы дружим со школой города Дармштадт в Германии и французским лицеем из города Валанс. Программа заключается в том, что мы ежегодно обмениваемся делегациями из педагогов и учащихся. В первую очередь это очень хорошая языковая практика. Но также это и культурный обмен, диалог культур. Ведь это не только посещение школ, музеев и т.п., но еще и проживание в семьях, где дети «изнутри» узнают обычаи и традиции принимающей стороны. Правда, в этом году у нас случился перерыв: сменилось руководство французского лицея, но в будущем мы будем прилагать все усилия, чтобы продолжить эту программу.

— **По вашим оценкам, какое образование лучше — западное или наше?**

— Могу с уверенностью сказать: образование в российских школах ничем не хуже, чем за рубежом. Да, раньше наше образование было более академичным. Сейчас мы более ориентированы на практическую деятельность, на личностное развитие. Я много ездила, изучала образование США, Голландии, сейчас — Франции. Система образования в России очень неплохая. Важно только, чтобы те образовательные программы, которые сегодня разрабатываются школами самостоятельно, не были оторваны от реальности, учитывали имеющиеся у школ традиции, возможности и ресурсы, в том числе кадровые и материальные.

— **Известно, что объемы финансирования нашей системы образования оставляют желать лучшего. Как в этих условиях вы мотивируете педагогических работников?**

— Под мотивированием я понимаю не только материальные поощрения. Это важно, но, как показывают исследования, не главный фактор, влияющий на результат. Главное, чтобы коллектив в целом, как и каждый педагог, ясно осознавал и принимал цель деятельности, направленной на изменение, а также знал, как действовать, чтобы достичь ее. Для этого в гимназии создана система корпоративного обучения и профессионального развития педагога. Она помогает молодым специалистам быстрее освоиться в профессии. Что же касается материального стимулирования, прежде всего стараемся поддержать молодых учителей, а также тех, кто, помимо уроков, активно работает по

вовлечению учеников в проектную, учебно-исследовательскую деятельность, олимпиадное движение, кто добивается высоких результатов в работе. Стараемся использовать и моральные стимулы: представляем наградам разного уровня за достигнутые успехи, направляем на интересные курсы переподготовки за пределами города и др.

— **Ну а как быть, если вы видите, что учитель хороший, а вот в новые стандарты работы он не вписывается?**

— Если учитель работает хорошо, использует традиционные методы, то я как руководитель думаю, что все-таки

**Система образования в России очень неплохая. Важно только, чтобы те образовательные программы, которые сегодня разрабатываются школами самостоятельно, не были оторваны от реальности, учитывали имеющиеся возможности и ресурсы, в том числе кадровые и материальные.**

не нужно «ломать» его. Нужно понять, что он может еще сделать помимо того, что он делает в направлении реализации стандартов. Например, такой учитель может успешно вести курсы по выбору, готовить учеников к олимпиадам, экзаменам.

— **Как вы выстраиваете отношения с родителями учеников?**

— У нас активный родительский комитет, многие родители участвуют в школьных мероприятиях. Даже когда мы принимали образовательную программу гимназии, то прислушивались к их мнению, учитывали, чем они в перспективе могут помочь школе.

Но бывает порой, особенно в последние годы, что родители слыш-

ком сильно включаются в жизнь школы. Приходится говорить: «Если вы юрист или врач, мы вам не указываем, как правильно делать свое дело. Доверьте нам учить ваших детей». Если возникает конфликт между детьми, и родители в него излишне вмешиваются, то он может усилиться, углубиться. Нам, педагогам, с привлечением специалистов лучше удается разрешить подобные ситуации.

Но я рада, что у большей части родителей сегодня есть правильное понимание того, что образование — это самая большая ценность для ребенка. Они понимают, что нужно в этом участвовать, что их вклад даст отдачу в будущем.

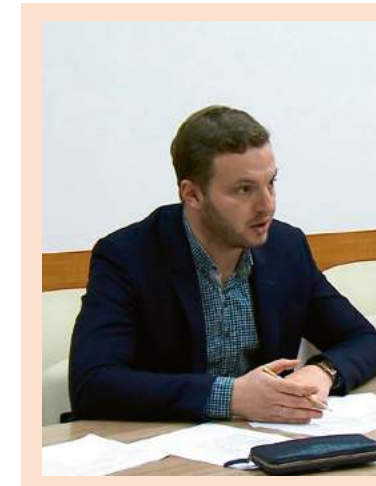
— **Наталья Юрьевна, вы возглавляете гимназию многие годы. Когда было сложнее руководить: в 90-е или сейчас?**

— Сложно сравнивать. Тогда была совсем другая жизнь, были другие проблемы, да и дети были другими. Я как руководитель больше занималась содержательной работой, работой с учениками, с педколлективом. Сейчас другие приоритеты, руководитель образовательного учреждения — это в первую очередь менеджер. Приходится решать и финансовые, и юридические вопросы. Современные школы более самостоятельны: во многом сами формируют нормативно-правовую базу, финансово-экономические условия, привлекают дополнительные источники финансирования.

— **Каковы перспективы?**

— Главное новшество, которое мы ожидаем, — реализация нового стандарта для старшей школы, он обещает быть необычным, и мы пока что внимательно его изучаем. Также мы будем продолжать заниматься индивидуализацией процесса образования в начальной и основной школе гимназии. Например, мы много работаем с такой формой, как портфолио (портфель индивидуальных достижений ученика).

И, конечно, мы мечтаем о расширении наших площадей, о реконструкции здания старшей школы. ■



**Борис ПОДОЛЬНЫЙ, председатель Общественного совета г. Вологды, выпускник гимназии № 2:**

— Помимо того, что в школе сложился замечательный коллектив учителей, она всегда задавала очень высокий общекультурный уровень, передала в наши руки такой барометр, определяющий, что хорошо, а что плохо. А еще школа научила быть небезучастным, привила желание изменять то, что тебе не нравится в окружающем мире.

# НЕПРЕРЫВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ ЩАПКОВА. ФОТО: ЕКАТЕРИНА МАЛЫШЕВА

**В уходящем, 2015 году в Вологодском филиале Академии МУБиНТ сменился руководитель: кресло директора заняла Юлия БЕЛЯЕВА. С ней мы и решили поговорить о том, чем сегодня живет вуз.**



— **Расскажите о вашем пути на должность директора филиала Академии МУБиНТ.**

— Я 15 лет работала в Костромском госуниверситете. Прошла путь от ассистента до заместителя декана факультета. В прошлом году руководители Академии МУБиНТ предложили мне работать в Вологодском филиале. Я долго не колебалась, тем более семья одобрила мой выбор. Сначала была заместителем директора, а спустя некоторое время возглавила вуз. Коллектив и студенты оказали мне дружелюбный прием, буквально через две недели я почувствовала себя здесь, как рыба в воде.

— **Возглавив филиал, вы продолжаете вести занятия по ряду экономических дисциплин. Не тяжело совмещать?**

— Бывает сложно, ведь это совершенно разные сферы деятельности. Основную массу времени занимает у меня административная работа. А вот вечером, в свободное время, стараюсь готовиться к предстоящим занятиям.

— **Каких успехов удалось добиться Академии в 2015 году?**

— Нашему вузу удалось улучшить свою материальную базу. Мы переехали из старого здания на Козленской, 63, в новое на Конева, 15. Оно не только больше по площади, но и укомплектовано всей современной техникой. У нас были полностью обновлены учебно-методические

материалы. Похвастаться в этом году можно и достижениями студентов, например, они выиграли областной этап конкурса «Открытый бюджет» и теперь будут представлять его уже на федеральном уровне.

— **Ваш вуз известен внедрением инновационных методов в образовательный процесс. Работа в этом направлении продолжается?**

— Конечно. Для наших студентов и преподавателей создан единый информационный портал, который постоянно обновляется. Каждый студент имеет доступ к различной учебной литературе, методическим программам, информационно-библиотечным каталогам. Материалы лекций и практических заданий размещаются на внутреннем ресурсе, которым наши студенты могут воспользоваться в любое удобное для них время. Таким образом, мы осуществляем образовательную деятельность 24 часа в сутки семь дней в неделю.

— **У вас часто проходят лекции в форме вебинаров?**

— Да, мы привлекаем к образовательному процессу преподавателей из других филиалов или головного офиса Академии посредством ведения занятий в вебинарном режиме. Студентам достаточно подключиться к онлайн-трансляции. При этом они могут территориально находиться дома и при этом задавать вопросы преподавателю. Мы же, в свою очередь, за счет специальной системы отслеживаем посещаемость занятий.

Часто и сами преподаватели из других городов приезжают к нам в Вологду. Все-таки несмотря на развитие интернет-технологий в процессе обучения живое общение учителя и ученика также важно.

— **Где потом можно встретить ваших выпускников?**

— Наши выпускники ориентированы на создание своего бизнеса, тем не менее многие из них находят себя не только в коммерческих, но и в государственных структурах. Каждого

учащегося мы стараемся курировать, помогаем устроиться на работу. Но, как правило, этого не требуется, ведь ребята начинают свою трудовую карьеру уже на третьем—четвертом курсе. А вот заочники уже целенаправленно идут получать образование для продвижения по службе.

— **Профессиональной переподготовкой специалистов занимаетесь?**

— В прошлом году мы реализовали программу профессиональной переподготовки «Арбитражное управление» — весьма востребованная специализация. Сейчас совместно с департаментом социальной защиты населения реализуется несколько программ повышения квалификации работников социальной сферы, совместно с департаментом госслужбы и кадровой политики осуществляется обучение работников госструктур.

Как правило, мы работаем по заявкам учреждений и организаций, однако в некоторых случаях формируем дополнительные программы по собственной инициативе, например, с недавних пор у нас проходят курсы компьютерной грамотности для пожилых людей. Да, мы коммерческое учебное заведение, но я убеждена, что вуз должен выполнять социальную функцию. Кстати, когда мы впервые объявили о наборе на курсы компьютерной грамотности, пришло несколько десятков человек. Сейчас у нас обучаются три группы пенсионеров.

— **Впереди — Новый год. Какие цели вы ставите перед собой и Академией?**

— Моя личная цель — профессиональное развитие. Она тесно переплетается с целями Академии МУБиНТ. Конечно, это продолжение совершенствования образовательного процесса, обновление материально-технической базы и привлечение абитуриентов. К тому же мы планируем расширить количество образовательных направлений в связи с присоединением к нам Вологодского института бизнеса. Не буду пока раскрывать всех секретов, планы у нас большие. **55**

# БИРЖА ТАЛАНТОВ: КАК ПОЛУЧИТЬ ГОДОВУЮ ПРИБЫЛЬ КОМПАНИИ ЗА ОДИН МЕСЯЦ?

ТЕКСТ: АЛЕКСЕЙ ИВАНОВ\*

**Несомненно, каждый из нас задумывался о том, как увеличить прибыль своей компании хотя бы на 30%. А вот на 100%? Нет, это нереально! Я тоже раньше так думал, пока не открыл для себя новый рынок — рынок покупки и продажи действующего бизнеса.**

Бизнес — это тоже товар, который можно либо купить, либо продать.

В настоящее время в Вологде ситуация такова: открыто продается более 90 бизнесов. В закрытой продаже есть еще около пяти объектов. Помимо этого, «тайное желание» продать свой бизнес (по моей субъективной оценке) есть в голове у каждого пятого предпринимателя.

Причины для продажи бизнеса разные, у каждого они свои. Но, как правило, есть общая проблема — как оценить свой бизнес и где найти того, кто захочет его приобрести. Эти два фактора на данный момент являются сдерживающими для развития рынка купли/продажи объектов готового бизнеса, причем не только в Вологде.

Итак, если вы задумались о том, сколько стоит ваш бизнес, его необходимо квалифицированно оценить. Есть различные методы оценки и специальные формулы. Приведем одну из самых простых схем: ваш бизнес будет интересен покупателю, если он окупится менее чем за год работы. (Если вас интересует более точная оценка именно вашего бизнеса, то вы можете обратиться к автору по контактам, указанным ниже.)

После того как вы определились со стоимостью, пора приступить к продаже. Теперь вам необходимо найти того, кто просто мечтает об открытии такого же бизнеса, как у вас, и при этом хочет получать прибыль уже с первого месяца.

Такие желающие в Вологде имеются. На момент написания статьи я за полгода познакомился со 120 такими счастливицами. Важно в этом деле написать «продающий»

текст, чтобы потенциальному покупателю хотелось вам позвонить. И, естественно, разместить информацию о продаже во всех специализированных источниках.

Если вы решите самостоятельно заниматься продажей бизнеса, то обязательно изучите самые популярные ошибки собственников бизнеса и ни в коем случае не допускайте их!

**Ваш бизнес будет интересен покупателю, если он окупится менее чем за год работы.**

**1. Незнание своего бизнеса и рынка.** Знание рыночной ситуации позволяет управлять ценой бизнеса. С одной стороны, это повод поднять ценник, с другой стороны, снизить стоимость для скорейшей продажи.

**2. Отсутствие учета.** Если у вас все задокументировано, есть все бухгалтерские документы, кассовая книга, управленческий учет либо отчет о прибылях и убытках, то это повод не только повысить ценность бизнеса, но и ускорить продажу. Отсутствие какого-либо учета убивает шанс продать бизнес.

**3. Непроверенные обязательства и договоренности.** Все ваши договоры должны действовать как минимум еще пару месяцев после продажи бизнеса (и это действительно минимальный срок). Проверьте договор аренды, трудовые контракты, договоры с поставщиками. Если где-то срок подходит к концу — вовремя позаботьтесь о пролонгировании.

**4. Ошибочная оценка.** Очень часто я встречаюсь с собственниками, которые пытаются свои эмоции возвести в ранг актива и за счет этого увеличить ценность бизнеса. Но это



не помогает. Ваш бизнес — материальные и нематериальные активы, но никак не эмоции и чувства.

**5. Нарушение конфиденциальности.** Разместить свой номер в объявлении о продаже? Написать название компании? Об этом скоро все узнают!

А люди по-разному реагируют на такие новости. Коллектив может

начать искать новое место работы, договоренности с поставщиками начнут трещать по швам, банк может отказать в получении кредита, начнутся происки конкурентов... В конце концов ситуация может дойти до того, что продавать будет нечего.

**6. Отстраненность от покупателя.** Причина продажи — переезд? Если вы собираетесь упаковать чемоданы сразу после продажи, то не ждите лояльности от потенциального покупателя. Он во всех случаях ожидает поддержки и обучения после приобретения бизнеса.

Если вам необходима консультация по вопросам продажи или покупки действующего бизнеса, то звоните прямо сейчас по указанным ниже телефонам. В течение месяца со дня выхода журнала в свет вы можете получить бесплатную консультацию по развитию своего бизнеса и увеличению его стоимости. **Р**

**Компания «Бизнес Сфера»:**  
**Алексей Иванов (г. Вологда)**  
тел. +7 921 238 47 47,  
**Алексей Родичев (г. Череповец)**  
тел. +7 964 669 40 68

\* Автор — бизнес-брокер, соучредитель компании «Бизнес Сфера».

# С ВНИМАНИЕМ К МАЛОМУ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ. ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

**В декабре этого года Фонд ресурсной поддержки малого и среднего предпринимательства Вологодской области отмечает свое пятилетие. Это хороший повод поделиться достижениями, подвести промежуточные итоги. Об этом мы говорим с Ингой СЕЛЯЕВОЙ, исполнительным директором фонда, которая возглавляет его со дня основания.**



— Инга Юрьевна, какими результатами, достигнутыми фондом за эти пять лет, вы по-настоящему гордитесь?

— Главное достижение — то, что о нас знают предприниматели, причем не только в Вологде, но и в районах области. Многие из них уже оценили, что микрофинансирование — это быстро, просто да и дешевле, чем в других финансовых организациях. С нами хотят сотрудничать и развиваться вместе. Зачастую клиенты, начав с нами работать, остаются с нами, приходя за новыми ресурсами для решения новых задач своего бизнеса. А новые клиенты узнают о нас уже не столько из наружной рекламы или печатных публикаций, сколько из отзывов коллег-предпринимателей. Как результат — увеличивающийся год от года поток заемщиков, растущие объемы выдачи займов.

Второе: наш фонд всегда ставил перед собой цель не заменить, а дополнить собой финансово-кредитную систему области, заняв свою нишу на рынке. Мне кажется, нам это удалось, потому что сегодня с нами активно сотрудничают банки, о наших воз-

можностях знают и в администрациях районов, зачастую предлагая нашу помощь местным предпринимателям.

Еще один важный момент, который я бы отметила: как НКО мы понимаем, что в числе приоритетов должно быть решение социальных задач. Так, в 2013 году мы стали единственным в стране фондом, который принял предложение Правительства РФ поддержать samozанятое население с годовой выручкой до 300 тыс. руб.: в то время на малый бизнес неожиданно возросла нагрузка по сборам в Пенсионный и другие социальные фонды. И мы рискнули, начали выдавать желающим беспроцентные займы на уплату этих страховых взносов. В то время к нам обратилось очень много предпринимателей. Что отрадно, впоследствии мы получили от них 100% возврата по этим займам. Более того, многие заемщики перешли рамки samozанятого населения, создали рабочие места, увеличили объемы выручки, стали обращаться к нам уже за «обычными» займами.

— Насколько доступны ваши ресурсы для малого и микробизнеса?

— Примечательно, что за все время работы нашего фонда стоимость займов ни разу не повышалась и даже снижалась. Если в 2011 году мы начали выдавать микрозаймы под 10% годовых, то сегодня ставка составляет от 8,5 до 9,75%.

Мы сегодня также выдаем микрозаймы бизнесу, который существует от нуля месяцев. Такой начинающий предприниматель не может получить в банке ничего, кроме потребительского кредита, а мы ему выдаем полноценный и доступный финансовый ресурс на развитие.

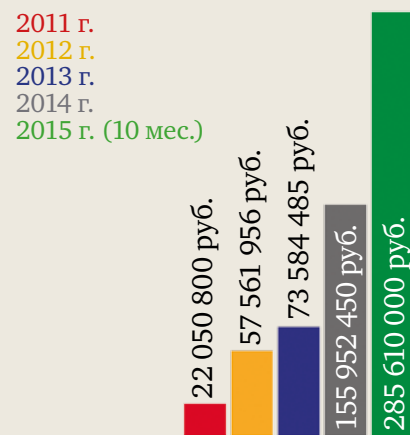
Помимо выдачи займов, мы ведем активную работу по повышению финансовой грамотности наших предпринимателей, особенно начинающих. Это также очень важное направление нашей деятельности. Мы учим, как вести финансовую отчетность, учим тонкостям кредитования,

правилам исполнения обязательств. В обычной кредитной организации не станут уделять этому время, там процедуры стандартизированы, все поставлено на поток. А мы с каждым работаем индивидуально. И как итог, когда бизнес заемщика вырастет и ему станут доступны более крупные кредиты, он уже будет подготовлен и будет четко понимать, как оформлять документы, на что важно обращать внимание при заключении сделки и так далее.

— Фонду удается зарабатывать?

— Фонд ресурсной поддержки — некоммерческая организация, но со второго года своего существования он перешел на самоокупаемость. Все деньги, которые поступают из бюджета в фонд, идут на выдачу займов, а не тратятся на его содержание. Вся прибыль, которую заработала организация за эти годы, также направляется на пополнение фонда выдачи займов. За счет этого нам удалось создать новые продукты, актуальные для заемщиков. Раньше мы выдавали только микрозаймы в размере до 1 млн руб. сроком до одного года. Многим заемщикам было тяжело нести такие обя-

## Объем выданных займов в ФРП (2011–2015 годы)



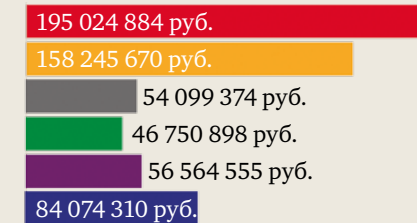
зательства: слишком короткий срок. Тогда мы изменили условия: сумма выросла до 3 млн руб., а срок — до трех лет. Но мы пошли дальше, увеличив и сумму, и сроки.

— Как вам это удалось?

— С 2013 года фонд сотрудничает с «МСП Банком». И недавно мы запустили совместный пилотный проект — «Инвестиционный заем». Теперь мы как микрофинансовый институт первые в России можем кредитовать бизнес в объеме до 15 млн руб. на срок до пяти лет. Это целевой заем: деньги идут только на развитие и модернизацию производства, приобретение оборудования и ремонт основных средств. Ранее по закону микрофинансовые организации могли выдавать лишь займы в размере до 1 млн руб. Но нам удалось показать себя как надежный микрофинансовый институт, доказать свои устойчивые позиции на рынке, свою ответственность перед партнером. Наши специалисты прошли обучение в «МСП Банке», фонд получил соответствующий сертификат. С 1 октября у нас стартовал прием заявок, а 1 ноября мы уже выдали первый заем.

Результаты нашей пятилетней работы были высоко оценены и правительством области, и Минэкономразвития РФ. Областному департаменту экономического развития удалось привлечь в этом году значительную сумму федеральных средств на реализацию программы поддержки субъектов малого и среднего бизнеса, в том числе в программу микрофинансирования — 239 млн руб. Это очень хороший показатель, позволивший

## Объем выданных займов по видам деятельности



Производство — 32,8%  
Торговля — 26,6%  
Услуги населению — 9,1%  
Строительство — 7,9%  
Сельское хозяйство — 9,5%  
Образование, здравоохранение, научные разработки, организация отдыха, иное — 14,1%



увеличить капитализацию нашего фонда, а значит, удовлетворить большее количество потенциальных заявок в перспективе.

— Но в фонде, насколько мне известно, не такой уж большой штат. Справляетесь? Расскажите, что за специалисты с вами работают?

— Работы, конечно, много, но мы справляемся. Когда-то мы начинали с трех штатных единиц, а сегодня у нас трудятся 14 человек. Сегодня фонд — это устойчивая организация с сильной, умной и перспективной командой специалистов. Каждый сотрудник — это профессионал широкого профиля, потому что, работая в микрофинансовой организации, невозможно знать только какую-либо узкую сферу, заниматься каким-то одним направлением. Например, наш специалист по выдаче кредитов должен знать все: от того, как правильно оформляется паспорт сделки, до глубокой оценки финансового состояния заявителя; знать все — режимы налогообложения, правила ведения бухгалтерского учета и управленческой отчетности, тонкости документооборота, уметь анализировать документы для принятия их в кредитное дело.

То же самое можно сказать о юристах: правовые вопросы, связанные с нашей деятельностью, охватывают практически все российское гражданское законодательство, а в ряде случаев — и международное частное право (если речь идет о

предприятиях-заемщиках, занимающихся внешнеэкономической деятельностью).

Финансисты и бухгалтеры у нас также очень высокого уровня. Знание и ведение бухучета в некоммерческой финансовой организации имеют свою специфику. Случалось, на собеседовании специалисты с хорошим стажем работы не сразу могли ответить на наши вопросы! Однако тут нужен не только серьезный багаж знаний и умений, но и способность выполнять большие объемы работы.

Центробанк выдвигает все новые требования к финансовым организациям, к тому же нам в ближайшее время предстоит перейти на стандарты международной финансовой отчетности. Наши специалисты одними из первых внедряют новые требования, в результате к нам обращаются из других региональных фондов за консультацией: просят помощи в решении поставленных ЦБ задач. Это тоже говорит о качестве нашей работы. ▶

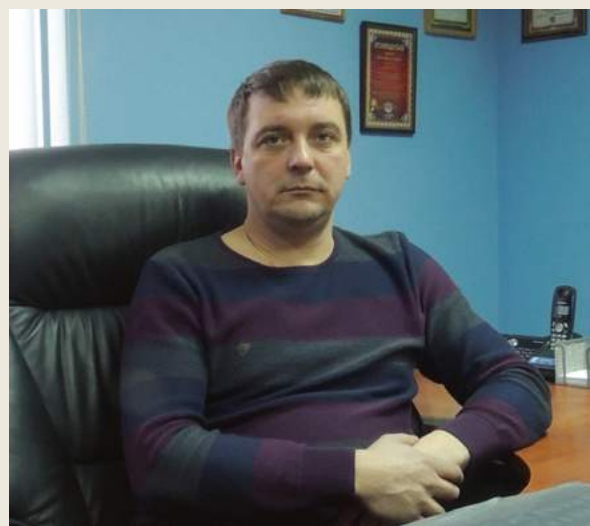
**Новый, 2016 год  
НО ВО «Фонд ресурсной  
поддержки малого и среднего  
предпринимательства»  
встречает в новых офисах  
по адресу:  
г. Вологда, ул. Конева, 15.**

**Здесь всегда рады  
проконсультировать  
и помочь в оформлении займа.**

**Тел. для справок  
(8172) 73-73-14**

# НЕ ОСТАНАВЛИВАТЬСЯ НА ДОСТИГНУТОМ

Междуреченское сельхозпредприятие «Монза» было основано на базе Монзенского колхоза в 2002 году. Сегодня это стабильно развивающееся хозяйство, гордость района.



должность гендиректора, предприятие находилось в стадии банкротства. Здания, техника и скот находились в плачевном состоянии, работникам не выплачивалась зарплата, — вспоминает он. — Мы начали брать кредиты, которые в то время получить было непросто, и постепенно восстанавливали хозяйство, приобретали новое оборудование, обучали людей работать на нем, улучшали кормовую базу стада. Со временем предприятие стало стабильно давать результаты».

ООО «Монза» занимается несколькими направлениями деятельности. Основное — молочное животноводство. Продукцию высшего сорта приобретает завод «Северное молоко». Ее качество подтверждает и то, что хозяйство ежегодно становится призером конкурса «Лучшее молоко области».

Дойное стадо предприятия — 650 голов. Средний показатель надоев с одной коровы в год выше 7000 литров, при том что в первые годы работы хозяйства эта цифра не превышала 2000 литров.

Предприятие ежегодно увеличивает площадь засеваемых земель и как следствие наращивает объемы сбора зерна. Сейчас хозяйство имеет 2500 гектаров земли.

Помимо основной деятельности, «Монза» занимается и лесозаготовкой. Продукция идет на ремонт построек и капитальное строительство, а также приобретается работниками и местными жителями.

Уже 11 лет предприятие возглавляет Павел Гоглев. «Когда я вступил в

последующие годы модернизация производства продолжилась. Так, в 2010 году было начато строительство фермы на 400 голов с доильным залом и компьютерным управлением. Уже в 2011 году новый животноводческий комплекс был открыт.

Тогда Павел Геннадьевич обратился за господдержкой, чтобы получить возмещение по кредиту, взятому на строительство фермы. Но, к сожалению, финансирование не было выделено. А в этом году предприятие снова участвовало в конкурсе на предоставление поддержки. На этот раз удалось получить средства по возврату лизинга за приобретенный комбайн.

Сегодня большую часть вырученных от реализации продукции средств предприятие тратит на погашение кредиторской задолженности. Денег на развитие просто не остается. Сложная экономическая обстановка в стране сказывается на ведении бизнеса. «Ставки по кредитам поднялись, цены на топливо и энергоносители выросли. Стоимость

импортных запчастей увеличилась из-за роста курса валют. При этом закупочная цена молока не растет, а иногда даже снижается. Конечно, мы стараемся своими силами развивать производство, обновлять технику, но шагаем в этом направлении очень медленно», — делится руководитель предприятия.

По мнению Павла Гоглева, программы господдержки, рассчитанные на 8—10 лет, активно действовали только первые годы. Однако особенность сельского хозяйства в том, что финансовую отдачу от вложений здесь можно получить лишь спустя минимум три года. Поэтому, если потратиться в первый год на развитие производства, а на следующий перестать, результата не будет. «Хотелось, чтобы программы исполнялись в полном объеме на протяжении всего заявленного периода», — высказал пожелание гендиректор.

На сегодняшний день на «Монзе» трудится порядка ста человек. На работу в Междуречье приезжают жители из Грязовецкого и Вологодского районов. Чтобы привлечь работников, предприятие на собственные средства строит для них жилье: недавно был построен четырехквартирный дом, следующей осенью будут сданы еще три. Работники предприятия со временем могут оформить эти квартиры в собственность. Благодаря госпрограмме «Строительство или покупка жилья на селе» три квартиры у предприятия уже выкуплены его сотрудниками.

Несмотря на сложности останавливаться на достигнутом в «Монзе» не собираются. В планах — строительство нового скотного двора, увеличение поголовья стада и объемов производства, возведение нового жилья для работников. **Р**

# ВСЕМУ ГОЛОВА

Потребительское общество «Шекснинский хлеб» было зарегистрировано относительно недавно — в апреле 2015 года. За короткий срок ему удалось существенно модернизироваться, увеличить объемы производства и расширить ассортимент выпускаемой продукции.



Приобретение нового оборудования — большой шаг вперед для недавно образованного предприятия. Но, как отмечает руководитель, сделать предстоит еще многое: «Раньше продукция поставлялась просто в коробках, но современные магазины требуют индивидуальной упаковки товаров. Поэтому мы приобрели фасовочно-упаковочное оборудование и теперь сможем выйти на новые рынки сбыта».

Технологическая модернизация позволила создать новые рабочие места и сократить расходы на потребление энергоресурсов, тем самым увеличив доходность производства. За счет высвободившихся средств руководство сможет повысить оплату работникам и решить другие задачи.

Сегодня в ассортиментном перечне «Шекснинского хлеба» — около ста наименований хлебобулочных и кондитерских изделий, все они пользуются большим спросом среди местного населения. Продукция поставляется в магазины Шекснинского района, Вологды, Череповца и Санкт-Петербурга. В планах предприятия — освоение производства новых видов продукции, а также поставки на оптовые базы, сотрудничество с сетевыми магазинами, развитие отношений с партнерами из Санкт-Петербурга и Москвы. **Р**

Новое производство было создано на базе Шекснинского хлебозавода. Его оснащение сильно устарело, поэтому новым руководством было принято решение о полной модернизации предприятия. На первом этапе было закуплено современное импортное и отечественное оборудование на 10 млн руб.: печи, тестомес, миксер, машина для нарезки хлеба, кондитерское оборудование — все необходимое для производства конкурентоспособной продукции.

«Мы оформили лизинг, приобрели нужную технику и отправили заявку на получение господдержки. На конкурсе в бизнес-инкубаторе успешно защитили свой проект. Нам выделили субсидию в размере 5 млн руб. на возмещение части затрат по лизингу. Еще мы получили грант на открытие бизнеса — 500 тыс. руб. Такая государственная поддержка предпринимательства очень важна для нас, так как открывает большие дополнительные возможности для развития предприятия в нынешних сложных экономических условиях», — рассказывает председатель правления ПО «Шекснинский хлеб» Максим Репин.



# ПРИЦЕЛ – НА МОДЕРНИЗАЦИЮ

Лесопромышленное предприятие «Холбит» успешно продолжает модернизацию производства с расчетом на государственную поддержку.



**Большим подспорьем для предприятия стала господдержка в виде субсидий по кредитным и лизинговым договорам.**

ООО «Холбит» было образовано в 2003 году. Первоначально предприятие занималось только лесозаготовкой, в процессе развития добавились лесопильное производство и деревообработка.

Для обеспечения высокоэффективного производства, организации лесозаготовительной и производственной деятельности, доставки готовой продукции для покупателей лесопромышленное предприятие регулярно приобретает современную технику и оборудование: лесозаготовительные машины (форвардеры и харвестеры, лесопогрузчики), лесопильные станки, сушильные

камеры, котельное оборудование, а также автомобили — лесовозы с прицепами и гидроманипуляторами и др.

Все оборудование и транспортные средства стоят немалых денег, поэтому предприятие не могло позволить себе приобретения всей перечисленной техники за счет собственных средств. «В связи с тем, что собственных средств на приобретение техники не хватало, мы обратились к кредитным организациям — банкам и различным лизинговым компаниям, которые пришли предприятию на выручку, заключив с ним ряд лизинговых и кредит-

ных договоров», — рассказывает директор ООО «Холбит» Александр Никитин.

Большим подспорьем для предприятия стала господдержка в виде субсидий. «Государственную поддержку мы стали получать начиная с 2011 года. Это были как субсидии на уплату процентов по кредитным договорам, так и субсидии на возмещение первоначального взноса (аванса) по договорам лизинга и на возмещение части затрат на уплату текущих платежей по лизингам», — поясняет Александр Александрович.

Нелишним будет добавить, что успех, сопутствующий лесопромышленному предприятию в последнее время, стал возможным благодаря инвестиционному проекту «Организация лесозаготовок и реконструкция деревообрабатывающего производства на ООО «Холбит», которое приказом Минпромторга РФ в числе прочих было включено в перечень приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов еще в 2009 году. В 2011—2012 годах Минпромторгом РФ также была оказана и финансовая помощь в виде субсидий по уплате части процентов по кредитам, полученным на цели технического перевооружения.

«Помощь государства оказалась весьма эффективной и своевременной. Первым делом финансовые средства были направлены на уплату текущих платежей по лизинговым договорам и процентов и на погашение задолженности по кредитам», — сказал Александр Никитин. При этом он особо подчеркнул, что все средства, выделенные государством на субсидии, поступали на расчетный счет своевременно и в полном объеме. **Р**



Поздравляем с Новым годом и Рождеством!  
Пусть наступающий год принесет Вам  
новые открытия, приятные знакомства,  
еще больше уверенности в своих силах,  
крепости духа и тела, честных побед  
и всеобщей любви!

СЛАДКОГО НОВОГО ГОДА!



## ДЕСЕРТ ПРЕМИУМ

Уникальный продукт, не имеющий аналога на рынке, содержит кусочки ягод и фруктов в нежном желе. Много ягод (не менее 50%) поэтому вкус и аромат ягод особенно выражен. Вкус у десерта - нежно-сладкий. Десерт дополнительно обогащен полезными пищевыми волокнами. Не содержит искусственных красителей, ароматизаторов, консервантов. Максимум пользы и удовольствия!

## КОНФИТЮРЫ ЭКСТРА

Продукт премиального качества. Содержание ягод в нём больше, чем в обычной конфитюре (не менее 45%). Использование только отборного сырья и щадящий режим тепловой обработки сохраняет значительную часть плодово-ягодных ингредиентов, ряд витаминов, минералы и другие полезные вещества. Не содержит красителей, ароматизаторов, консервантов. Удовлетворит требования даже самого искушенного потребителя!



ООО «ВОЛОГОДСКИЙ КОМБИНАТ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ ЛЕСА»  
г. Вологда, ул. Преображенского, 28-г. Тел./факс: 8 (8172) 53-56-87

ОТДЕЛ ПРОДАЖ:

Тел./факс: 8 (499) 182-52-38, 182-27-01. E-mail: vkppl@vologda.ru

www.ecoproduct.ru

# ЕГО ПРИМЕР – ДРУГИМ НАУКА, ИЛИ ЧЕМ ЗАНИМАЕТСЯ ФИНАНСОВЫЙ ОМБУДСМЕН

ТЕКСТ: ПОЛИНА ЛУТАЙ

**Ожидается, что в скором времени в Госдуме будет принят закон о финансовом омбудсмене. Такой институт уже существует в нашей стране, правда, функционирует он на общественных началах. Почему финансовому защитнику необходима юридическая основа, разбираемся с Алексеем ИГНАТЬЕВЫМ, заместителем председателя Регионального банковского совета.**

## — Алексей Анатольевич, зачем в принципе нужен финансовый омбудсмен?

— Сегодня отечественная банковская система претерпевает серьезные изменения, вместе с тем меняется и отношение банков к клиенту. Для многих кредитных организаций качественная работа с клиентами, создание доверительных и прочных отношений уже стали приоритетным направлением. К сожалению, даже при таких взаимоотношениях порой возникают спорные моменты, и сторонам не всегда удается самостоятельно урегулировать спор.

Ранее в российской практике серьезные конфликтные ситуации между банком и клиентом решались только в судебном порядке, однако существует мировой опыт внесудебного решения споров по небольшим суммам в рамках института финансового омбудсмена.

В нашей стране должность финансового омбудсмена появилась в 2010 году по инициативе Ассоциации российских банков (АРБ). В настоящее время ее занимает заслуженный экономист РФ Павел Медведев, соавтор множества законопроектов, направленных на укрепление банковской системы и защиту интересов клиентов. Пока финансовый уполномоченный действует при АРБ на общественных началах, поскольку закона, который помогал бы работе защитника, нет.

## — А почему?

— Принятию закона препятствует несколько спорных моментов. Например, изначально участие финансовых учреждений — банков, страховых компаний, микрофинансовых организаций — в создании института финансового омбудсмена было добровольным, однако в сентябре этого года на совещании, проведенном между ЦБ и представителями финансовых

организаций, было принято решение о том, что их участие будет обязательным. Это связано с механизмом финансирования новой организации. Согласно законопроекту, который сейчас обсуждается в Госдуме, институт финансовых омбудсменов будет финансироваться за счет обязательных платежей организациями — участниками института. При этом рассмотрение обращений для граждан остается бесплатным.

**Закрепление института финансового омбудсмена существенно улучшает защищенность граждан, повышает их финансовую грамотность, что особенно актуально при высокой закредитованности населения.**

Кроме того, дискуссии вызывает и вопрос об ответственности финансовых организаций. Предполагается, что они будут обязаны исполнять вынесенные финансовым уполномоченным решения и не будут иметь права обжаловать их в государственных судах. А заявители, напротив, не будут связаны решением финансового омбудсмена и смогут обратиться в суд.

## — Если эти противоречия будут устранены, что получат граждане?

— Согласно законопроекту финансовый уполномоченный в сфере банковской деятельности рассматривает имущественные требования граждан в размере до 500 тыс. руб. Поводом для обращения к финансовому омбудсмену могут быть разные ситуации, например, если банк незаконно списал денежные средства с банковской карты, начислил комиссию за обслуживание кредитной сделки или требует досрочного возврата кредита и т.п. Омбудсмен должен рассмотреть жалобу, разъяснить клиенту его права и обязанности и

посоветовать оптимальное решение проблемы.

Для граждан обращение к финансовому омбудсмену может существенно помочь в решении спорной ситуации с банком, однако профилактикой конфликтов должна стать личная финансовая грамотность. Зачастую внимательное изучение договора и принятие взвешенных решений позволяют избежать финансовых проблем.

## — Как лично вы, будучи представителем Регионального банковского совета, оцениваете появление института финансового омбудсмена в Вологодской области?

— Безусловно, появление финансового омбудсмена в регионе сегодня очень важно и нужно, особенно если это будет человек с большим авторитетом у финансистов и бизнесменов.

Но с некоторыми моментами обсуждаемого законопроекта я все же не могу согласиться. Например, исполнение финансовыми организациями решений, вынесенных финансовым омбудсменом. Если он все-таки остается негосударственным органом, то исполнять его решение или нет, должна для себя решать сама финансовая организация. Думаю, это произведет необходимый эффект: неисполнение решения, принятого омбудсменом и впоследствии подтвержденного судебными органами, неизбежно скажется на имидже организации. Уверен, что подобный механизм работы позволит четко увидеть приоритеты компании, насколько она готова внимательно работать с клиентами. ■

# ЗА ЩИТОМ ФЕМИДЫ ОСОБЕННОСТИ ВОЗБУЖДЕНИЯ УГОЛОВНЫХ ДЕЛ ПО НАЛОГОВЫМ ПРЕСТУПЛЕНИЯМ

ТЕКСТ: МАКСИМ ЗУЕВ\*

**Порядок возбуждения уголовных дел о преступлениях, связанных с уклонением от уплаты налогов и сборов, был всегда весьма дискуссионным для большинства представителей адвокатского сообщества. Касается это прежде всего полноты доследственной проверки, повода, и, безусловно, оснований возбуждения уголовного дела данной категории. Особенно эти вопросы стали актуальны для бизнеса в условиях непростой экономической обстановки, сложившейся в настоящее время.**



И если ранее поводом для возбуждения уголовного дела являлись исключительно материалы, направленные налоговыми органами, то сейчас этот перечень несколько видоизменился.

В силу пункта 4 статьи 108 Налогового кодекса РФ привлечение организации к ответственности за совершение налогового правонарушения не освобождает ее должностных лиц при наличии соответствующих оснований от административной, уголовной или иной ответственности, предусмотренной законодательством.

Так, НК РФ закрепляет фактически два подхода к производству по делам о налоговых правонарушениях: первый — по делам, выявленным в результате камеральной или выездной налоговой проверки, второй — в ходе иных мероприятий налогового контроля.

И именно налоговый орган в итоге решает, каким образом оценивать допущенное нарушение законодательства о налогах и сборах — как налоговое или административное правонарушение либо налоговое преступление.

Вместе с тем, если сумма недоимки, по мнению инспекторов, позволяет говорить о возможном наличии в действиях должностных лиц организации признаков состава преступления, сведения о возможном направлении материала проверки в следственные органы они указывают уже в требованиях об уплате налога и сбора в порядке ст. 69 НК РФ.

Уголовная же ответственность на налоговые преступления предусмотрена ст. 199—199.2 Уголовного кодекса РФ. Проведение доследственной проверки по данным категориям дел и полномочия по возбуждению и расследованию уголовного дела относятся к компетенции Следственного комитета.

Ранее для возбуждения уголовного дела требовалось пройти путь от вынесения Налоговой инспекцией решения о привлечении к соответствующему виду ответственности, выставления требования и лишь затем (при условии его неисполнения в установленный срок) — направления материалов для решения вопроса о возбуждении уголовного дела. Сейчас же информация о преступлении, совершенном в сфере налогового законодательства, может поступить следователю и из органа дознания в порядке ч. 7 ст. 144 УПК РФ, после чего следователь направляет данную информацию в налоговую орган в последствии, получив его заключение либо информацию, принимает решение о возбуждении уголовного дела либо об отказе в его возбуждении.

Следует учитывать, что формально следователь не связан моментом получения информации или заключения Налоговой, поскольку в случае наличия достаточных данных, позволяющих делать вывод о совершении пре-

ступления и одного из поводов для его возбуждения, следователь вправе принять решение самостоятельно, то есть при отсутствии резюме налоговиков.

Важно отметить, что в случае совершения налогового преступления закон предусматривает возможность освобождения лица от ответственности при соблюдении ряда критериев: лицо впервые совершило преступление, относящееся к данной категории; ущерб, причиненный бюджетной системе в результате преступления, возмещен в полном объеме.

Под возмещением ущерба, причиненного бюджету, следует понимать уплату в полном объеме до назначения судом первой инстанции судебного заседания: 1) недоимки в размере, установленном налоговым органом в решении о привлечении к ответственности, вступившем в силу; 2) соответствующих пеней; 3) штрафов в размере, определяемом в соответствии с НК РФ.

Напомним, что возмещение ущерба (заглаживание вреда) может быть произведено не только лицом, совершившим преступление, но и по его просьбе другими лицами, если само лицо не имеет реальной возможности для выполнения этих действий (например, в связи с заключением под стражу). В случае совершения преступлений, предусмотренных статьями 199 и 199.1 УК РФ, возмещение ущерба допускается и организацией, уклонение от уплаты налогов с которой вменяется лицу. В то же время обещания, а также различного рода обязательства лица, совершившего преступление, заглаживать вред в будущем не являются обстоятельствами, дающими основание для освобождения этого лица от уголовной ответственности. ■

\*Автор — управляющий партнер адвокатского бюро «Зуев, Сулов и партнеры», председатель постоянного комитета по вопросам местного значения и законности Вологодской городской Думы



# «ПРИВИЛЕГИЯ» КАК ПОДАРОК

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА

**У обеспеченных людей в Европе есть традиция — дарить самим себе статусные подарки по итогам года. Оценив положительные результаты напряженной работы за 12 месяцев, человек идет в престижный магазин или банк и поощряет себя какой-нибудь хорошей вещью. Пакет «Привилегия» ВТБ24 — отличный подарок самому себе на Новый год.**

Пакет «Привилегия» от Банка ВТБ24 — это особые услуги и льготные условия для индивидуального и комфортного управления личными финансами. Став владельцем «Привилегии», вы получаете возможность пользоваться уникальными банковскими сервисами и гарантируете особое отношение к себе со стороны банка.

Какие выгоды это дает лично вам?

**1. Право на индивидуальное обслуживание в ВТБ24.** Так, за вами закрепляется персональный менеджер. Он представит всю необходимую информацию по любым продуктам и услугам банка, окажет профессиональную помощь в решении финансовых вопросов.

Имея «Привилегию», вы забываете об очередях в отделении банка. Вам предоставляется выделенная линия обслуживания, благодаря которой с помощью «телефонного банка» или интернет-банкинга вы сможете совершать все привычные операции круглосуточно: погашать кредит, открывать или пополнять вклад, переводить любые суммы на счета и карты, оплачивать услуги ЖКХ, мобильную связь, Интернет и многое другое. И все это — не отвлекаясь от привычных дел.

**2. Обслуживание по пакету «Привилегия» открывает для вас новые возможности по увеличению своих накоплений.** Для клиентов существуют предложения с повышенными ставками по депозитам, специальные вклады линейки «Привилегия» с максимальными процентными ставками в рублях, долларах США, евро, фунтах стерлингов и швейцарских франках, причем все это — с льготной конвертацией.

Более того, благодаря «Привилегии» открываются еще и расширенные

возможности по альтернативным способам вложений капитала. Ваш персональный менеджер организует для вас профессиональную консультацию по любым вопросам инвестирования: в фондовый и валютный рынки, паевые инвестиционные фонды как на российских, так и на зарубежных торговых площадках.

**Любая покупка по статусным картам дает различные бонусы, причем вид бонуса владелец выбирает сам.**

**3. Для клиентов «Привилегии» действуют льготные кредитные предложения.** Доступны кредиты наличными, ипотека, автокредиты. Деньги можно получить наличными или на международную пластиковую карту. При оформлении кредита вы можете сразу воспользоваться программой страхования жизни и трудоспособности. Ипотечный кредит выдается как на готовое, так и на строящееся жилье, причем всего по двум документам. А если захотите взять в кредит автомобиль, то персональный менеджер подберет вам оптимальную программу кредитования с максимально возможной скидкой, а также порекомендует автосалон с особыми условиями для клиентов ВТБ24.

**4. Статусная карта в рамках «Привилегии» — это еще и практическое решение для тех, кому нужна дополнительная выгода при покупках.** Вы сможете получать повышенные скидки в рамках совместных дисконтных программ, причем не только в России, но и за рубежом.

Любая покупка по статусным картам дарит различные бонусы. Клиент сам выбирает, какой бонусной составляющей ему воспользоваться: это может быть cash-back (возврат денежных средств обратно на карту клиента); накопление миль за транзак-

ции по карте (в дальнейшем их можно поменять на авиабилеты); оплата проживания в отелях по всему миру. А по уникальной программе лояльности «Коллекция» вы можете получать подарки за ежедневные покупки. Накопление баллов для владельцев «Привилегии» происходит в разы быстрее, чем для владельцев обычных карт. Каталог

товаров и услуг «Коллекции» весьма обширен: накопленными баллами вы можете оплатить как бытовую технику, так и билеты на мероприятия. Всего в рамках программы доступно более 15 тыс. различных вознаграждений.

**5. Владельцы «Привилегии» получают широчайший перечень услуг по страхованию,** среди которых — защита карты и защита путешественника. Вам будет гарантирована медицинская помощь во время путешествия, компенсирована потеря или задержка багажа в аэропорту и многое другое. Вместе с вами в страховую программу могут быть включены и ваши дети. **P**

**Пакет «Привилегия» доступен прямо сейчас, нужно лишь позвонить и договориться о консультации.**

**В Череповце: ул. Ленина, 56  
(8-921-549-66-71,  
8-921-050-14-27);  
ул. Сталеваров, 45  
(8-921-050-06-05);**

**в Вологде: ул. Ленинградская, 128  
(8-921-830-10-05).**

**Выделенная телефонная линия «Привилегия»: 8-800-500-24-24.  
www.vtb24.ru/privilege**

Привилегия

Уровень, на котором  
приходит многое.  
Заслуженно.

Реклама. ВТБ 24 (ПАО). Генеральная лицензия банка России № 1623.



**ВТБ24**

Привилегия

Персональный менеджер  
Особые условия по продуктам банка  
Статусная карта

8 (800) 500-24-24

(звонок по России бесплатный)

www.vtb24.ru

Имеет лицензию № 1623 от 13.03.2013 г.  
Банк ВТБ 24 (ПАО) — член кредитной организации,  
Генеральная лицензия Банка России № 1623.  
РЕКЛАМА.

# МИЛЛИОНЫ НА ЗДРАВОВОМ СМЫСЛЕ

ТЕКСТ: БОРИС УЛЬЯНОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАЦИИ

**Для успешного инвестирования нужны лишь здравый смысл, ручка, калькулятор и лист бумаги. Так считает известный российский трейдер из Красноярска Элвис МАРЛАМОВ, авторский семинар которого, организованный компанией «Финам», состоялся на днях в Вологде.**



компанию, которая занималась скупкой акций у населения. Моим дебютом стала одна из российских птицефабрик, у которой было 80 тыс. акций, и мы покупали их по 300 руб. Это означало, что вся эта большая фабрика стоила всего 24 млн руб., а чтобы построить новую такую же, нужен был почти миллиард. Тогда я понял, для чего нужны акции: для ведения выгодного бизнеса. Это доля в бизнесе, поэтому очень важно вкладывать деньги в перспективные компании, дающие хорошую прибыль.

Затем Элвис устроился в брокерскую компанию, а поработав там, ушел на вольные хлеба. Благодаря своему методу инвестирования он стал регулярно получать высокий доход, практически всегда обгоняя рост фондового индекса. На начальном

этапе доходность была даже сверхвысокой: до 500—600% в год. В 2014-м она была более 100%, а предварительная доходность за этот год ожидается в пределах 40%.

— Обычно, когда люди приходят на биржу, они приходят покупать-продавать на колебаниях рыночного курса, причем бессистемно и непродуманно. Они относятся к фондовому рынку, как к игре. Но это заведомо проигрышный подход. Все мои знакомые, которые так делали, давно ушли с рынка, все потеряв, — говорит Элвис Марламов. — Фондовый рынок предназначен не для игры, это механизм совладения реальными предприятиями. И если я — инвестор, то мне стоит вкладывать деньги в перспективный бизнес. Для этого нужно смотреть, что этот бизнес из

себя представляет, как компания работает, каковы ее реальные достижения, а не то, как ее оценивают в данный момент или что советуют так называемые аналитики и эксперты.

Бизнес-подход, который применяет Элвис в своей работе, базируется на фундаментальном анализе и во многом аналогичен подходу, который использует знаменитый инвестор, один из самых богатых людей мира Уоррен Баффет. Принципы просты и понятны каждому. Акция — это не строка в терминале и не тренд на графике, это реальная доля и право голоса в компании, а покупатель акции — не игрок, а совладелец бизнеса. Поэтому инвестор должен вооружиться калькулятором, ручкой, листом бумаги и, применяя здравый смысл, сесть и подсчитать, насколько выгодно ему вложение денег в данную конкретную компанию. Не поддаваться эмоциям, не доверять интуиции, не «колдовать», не смотреть рекламу, а сесть и проанализировать.

## Вологодский оптико-механический круче, чем Apple

Главная задача человека, который инвестирует в акции, — быть в перспективном растущем бизнесе, который активно генерирует прибыль, но при этом остается недооцененным на фондовом рынке. В любой отрасли экономики можно найти компании, акции которых стоят неоправданно дешево.

К примеру, капитализация компании «А» — 5 млрд долл., а капитализация практически аналогичной ей по производственным масштабам компании «Б» — 2 млрд, и при этом компания «Б» получает высокую прибыль, активно развивается и постоянно наращивает объемы производства.

— Это как сравнить киоск, который стоит 5 млн руб. и зарабатывает 5 млн в год, и такой же точно киоск, который стоит всего 2 млн руб., но

тоже зарабатывает 5 млн ежегодно, — поясняет Элвис. — Какой киоск купит разумный инвестор?

Интересно, что, по его наблюдениям, поведение покупателей акций на фондовом рынке прямо противоположно поведению покупателей на обычных рынках. К примеру, когда магазины объявляют о скидках на свои товары, то спрос на них растет: люди массово стремятся купить хорошую вещь дешево. А когда цены на эти же товары повышаются, спрос на них падает. На фондовом рынке — все наоборот. Сильное падение акций вызывает отток капитала, а когда акции сильно вырастают и становятся переоцененными, все стремятся их купить в надежде заработать.

Происходит это во многом потому, что поведение многих мелких участников фондового рынка крайне нерационально.

— Никогда нельзя поддаваться эмоциям и превращать покупку-продажу акций в игроманию, — считает красноярский инвестор. — Это первое правило для любого желающего заработать на фондовом рынке. Если человек не будет владеть своими эмоциями, он всегда будет только терять. Нужно контролировать свою психологию и придерживаться продуманного и избранный подхода. Большинство людей, пришедших на рынок, не могут терпеть боль потерь, когда рынок разворачивается против них, не выдерживают убытков

и уходят. Но нужно четко понимать, что котировки акций от тебя не зависят, они зависят исключительно от рыночных факторов, а порой и вообще хаотичны. Прежде всего нужен самоконтроль и правильный подход. Поэтому те немногие, кто контролирует себя и использует в инвестировании четкий подход, процветают.

## Фондовый рынок предназначен не для игры, это механизм совладения реальными предприятиями.

У самого Элвиса подход простой, но исключительно здравый. Он ищет акционерные общества, которые успешно работают, развиваются и генерируют хорошую прибыль, но при этом недооценены рынком, берет их на заметку и отслеживает связанные с ними новости. В основном это так называемые компании «второго» и «третьего эшелона».

— Дорогую компанию, которая у всех на слуху, я не буду покупать: значительного роста ее акций, скорее всего, ждать не стоит, — говорит он. — Нужно покупать только что-то очень дешевое и растущее.

Как только о взятом на заметку эмитенте появляется положительная новость — это сигнал, что скоро его акции пойдут вверх. Это могут быть известия о реорганизации компании (слияние, поглощение и т.д.), приходе нового менеджмента, крупном

снижении долга, росте прибыли и другие события.

— Инвестору важно не стремиться угадать рынок, потому что это дело бесперспективное, а изучать сами компании, их бизнес, чтобы сделать правильный выбор, — считает Элвис Марламов. — А этот выбор может оказаться в буквальном смысле слова рядом, у вас в Вологодской

области. Например, я несколько лет назад заработал серьезные деньги на росте акций «Северстали». А другие инвесторы очень хорошо заработали на Вологодском оптико-механическом заводе. Его выручка и прибыль за последние 10 лет выросли в 20 раз — это больше, чем у Apple. У «Газпрома» за это же время рост был лишь двукратный.

На мастер-классе, который состоялся после семинара, красноярский инвестор дал конкретные советы, как отобрать интересные акции в каждом секторе экономики и определить драйверы их роста, как читать отчетность эмитентов и оценить их по показателям P/E и EV/EBITDA, почему важно обращать внимание на долг компаний, привел примеры акционерных обществ, в которые можно инвестировать, и дал актуальные инвестиционные идеи. **66**

## Инвестиции в оборону? Почему бы и нет!

Элвис Марламов считает, что рост банковского сектора сошел на нет, то же самое касается автопрома (продажи новых автомобилей в целом падают), ритейла (торговые сети, которые покрыли всю страну, больше не могут расти в быстром темпе) и телекома (у каждого россиянина в среднем уже по два сотовых телефона, Интернет есть у подавляющего большинства российских семей, новых пользователей в соцсетях практически не появляется). Исходя из этого инвестор делает сегодня ставку на... оборонный комплекс.

По его мнению, продукция российской оборонки несмотря на все сложности остается конкурентоспособной и имеет гарантированные рынки сбыта. В 2013 году 24% мирового экспорта оружия находилось под контролем России. Основные покупатели — условные антагонисты НАТО и США: Китай, Венесуэла, Индия, Алжир, Сирия, Иран, а также нейтральные страны — Бразилия, Индонезия и Малайзия. И это не просто сырье, а высокотехнологичные продукты: автоматическое оружие, вертолеты, самолеты, танки, системы С-300 и т.д.

«Заказы на продукцию уже привели к росту прибыли у оборонных предприятий. А так как большинство из них — это госкомпании, то они должны отдавать на дивиденды 25% чистой прибыли», — рассуждает Элвис Марламов.



# ЕСТЬ ЛИ БУДУЩЕЕ У РЕКЛАМЫ В КРИЗИС?

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА. ФОТО ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

**Почти каждый россиянин может с уверенностью заявить, что экономика страны переживает непростой период. Об основных изменениях, происходящих сейчас в рекламной сфере, рассказывает Александр АЛФЕРЬЕВ, директор компании «Реклама по-русски», уже семь лет успешно занимающейся комплексным рекламным обслуживанием организаций.**



## Тенденции

«Деньги перестали быть легкими», — именно этой фразой можно выразить главный тренд текущего кризиса. Чтобы сохранить свой бизнес, некоторые предприниматели сокращают расходы прежде всего на персонал, новые проекты и рекламу. Зачастую это приводит к еще большей разбалансированности организации и как следствие — к ее упадку.

Мы видим гораздо больше положительных примеров среди тех компаний, которые не просто сокращают все возможные издержки, а начинают с оценки эффективности вложений. Реклама в кризис просто обязана быть максимально работающей.

Из года в год у большинства вологодских предпринимателей мы наблюдали отсутствие контроля за эффективностью рекламы. Бюджет освоен, клиенты идут, но какая реклама подействовала на них — неизвестно. Сейчас мы вместе с нашими клиентами уделяем все

больше внимание определению критериев оценки и способов расчета эффективности каждого из рекламных направлений.

И вот что нам удалось выявить. Некоторые рекламные носители в докризисное время были сильно переоценены и зачастую не оправдывали своей стоимости. Особенно это заметно на рынке наружной рекламы и в ряде СМИ, где только сейчас начинает проявляться истинная стоимость услуг.

## Что делать?

Сокращать рекламу, которая не влияет напрямую на количество клиентов. Прежде всего это имиджевая реклама малого и среднего бизнеса. Основные силы необходимо направить на привлечение «горячих» клиентов, заинтересованных в покупке вашего товара или услуги сегодня. Именно поэтому сейчас на первый план

закладываются технологии, позволяющие максимально быстро выявлять таких клиентов и доносить до них рекламное сообщение. Прежде всего это интернет-реклама, основанная на обработке поисковых запросов. Важным ее достоинством является возможность быстрой оценки эффективности и при необходимости — корректировки.

закладываются технологии, позволяющие максимально быстро выявлять таких клиентов и доносить до них рекламное сообщение. Прежде всего это интернет-реклама, основанная на обработке поисковых запросов. Важным ее достоинством является возможность быстрой оценки эффективности и при необходимости — корректировки.

**Некоторые рекламные носители в докризисное время были сильно переоценены и зачастую не оправдывали своей стоимости.**

Безусловно, инструменты типа «Яндекс.Директ» — не самые простые в использовании, но при должном подходе они дают впечатляющие результаты, которые мы наблюдали вместе с нашими клиентами в уходящем году.

Развитие технологий и социальных сетей привело к тому, что существуют успешные органи-

## В ногу со временем

закладываются технологии, позволяющие максимально быстро выявлять таких клиентов и доносить до них рекламное сообщение. Прежде всего это интернет-реклама, основанная на обработке поисковых запросов. Важным ее достоинством является возможность быстрой оценки эффективности и при необходимости — корректировки.

# НОВОГОДНЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ Сочи, Прага, Хельсинки

[www.severstal-avia.ru](http://www.severstal-avia.ru)

**прямые рейсы  
из/в аэропорт «Череповец»**

## Сочи

19 и 26 декабря 2015 года и  
2, 9, 16 января 2016 года

## Прага

29 декабря 2015 года и 4, 9 января 2016 года

## Хельсинки

18, 20, 25, 27 декабря 2015 года и  
1, 3, 6, 8, 10, 15, 17 января 2016 года

**Спешите приобрести авиабилеты! Продажа открыта уже сейчас!**

## НЕ УПУСКАЙ ИЗ ВИДУ

ТЕКСТ: ИЛЬЯ МАЛОШЕНКО.\*

То, как выглядит мужчина, во многом зависит от того, как он заботится о своем здоровье, и от того, как он следит и ухаживает за своей внешностью. Красота мужчины в современном мире может служить синонимом успешной карьеры и счастливой семейной жизни.

И если некогда обращение мужчины к пластическому хирургу для многих выглядело как минимум необычным, то в современном мире количество мужчин, выбирающих операции по эстетическим показаниям, в последние годы существенно выросло.



насчитывают их до трех десятков). Основная причина — это избыток женских гормонов в организме мужчины и нарушение функций тестостерона. Например, гинекомастия зачастую возникает у пациентов, принимающих анаболические стероиды, которые, как известно, сильно влияют на гормональный фон. Нередко гинекомастия возникает из-за нарушенного обмена веществ или ожирения, приводящего к накоплению большого количества подкожной жировой клетчатки в отдельных анатомических зонах.

**Большая грудь может являться источником гордости для женщин, но когда она появляется у мужчины, это может стать для него причиной психологических проблем.**

Пожалуй, одна из самых распространенных проблем, побуждающих мужчин обратиться к пластическому хирургу, — это гинекомастия (увеличение грудных желез или желез). Большая грудь может являться источником гордости для женщин, но когда она появляется у представителя сильной половины человечества, это может быть признаком наличия у него серьезных проблем со здоровьем.

Причины такого состояния могут быть самыми разными (специалисты

Далеко не всегда наличие гинекомастии может быть поводом для беспокойства. Например, физиологическая гинекомастия (у новорожденных, у мальчиков в период полового созревания, у мужчин при старении) не требует специального лечения. В других случаях необходима консультация врача, в первую очередь — эндокринолога.

А вот в случае существования гинекомастии более трех лет или при неэффективности консерватив-

ного лечения может потребоваться помощь пластического хирурга.

Цель оперативного лечения при увеличенной груди у мужчины — это удаление избыточной ткани грудной железы и реконструкция ее нормального обычного вида. Кроме того, обязательным компонентом операции является гистологическое исследование иссеченных тканей.

Сам же метод оперативного лечения зависит от вида гинекомастии. При истинной гинекомастии (разрастании железистой ткани) выполняется редукционная маммопластика субареолярным доступом, иначе говоря, избыток железистой ткани удаляется через небольшой разрез по нижнему краю соска (что позволяет практически полностью замаскировать следы операции). При липомастии, или ложной гинекомастии, выполняется липосакция грудной стенки. Возможно и сочетание этих методов при условно называемой смешанной форме.

Практика показывает, что хирургическое вмешательство позволяет добиться хорошего косметического эффекта и придать груди нормальный мужской вид, при этом грамотно выполненная операция никогда не будет очевидной!

Реабилитационный период после такой операции относительно короткий, он длится около месяца и заключается в ношении компрессионного белья и ограничении физической нагрузки.

Конечно, чаще всего это заболевание не представляет угрозы для жизни, но, на мой взгляд, гинекомастию нужно лечить уже хотя бы потому, что мужчина должен быть мужчиной во всех его проявлениях. И в том числе внешних. **BB**

\* Автор — пластический хирург «Семейной клиники №1 «Красота и Здоровье», руководитель Центра пластической и малоинвазивной хирургии Вологодской областной детской клинической больницы.

Лицензия ЛО-35-01-001953 от 14 сентября 2015

## НОВОГОДНЕЕ ПЛАТЬЕ: В ЧЕМ ВСТРЕЧАТЬ ГОД ОБЕЗЬЯНЫ?

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА СТЕПАНОВА, СТИЛИСТ

Не только на Востоке, но и в России многие будут встречать новый, 2016 год в свете традиций китайского гороскопа. Соответственно многие женщины новогодний наряд будут выбирать с учетом основных цветов наступающего года. В чем же встречать год Обезьяны? Какого цвета наряд надеть?

Новогоднее платье для встречи года Обезьяны, его цвет и фасон должны льстить владычице наступающего нового временного цикла, отражать природные особенности этого животного из восточного гороскопа. Так что же надеть на год Красной Огненной Обезьяны? Царицу наступающего года порадуют цветовая гамма и декорация, имитирующая мир джунглей: бахрома («свисающие лианы»), тканевые аппликации («листва»), цветы.

Предпочтительные цвета: кофейная и коричневая гамма, зелень, песочно-салатовые оттенки, желто-песочные цвета, черный тоже не возбраняется. Можно отдать должное индивидуальности Пламенной Обезьяны и предпочесть новогодний наряд красного, оранжевого, желтого оттенка.

Новогодний вечер — это прекрасная возможность надеть именно платье! Но в такой день в нем обязательно должно быть что-то особенное, соответствующее случаю и обстоятельствам. Вы можете надеть красивое длинное платье ярких цветов: васильковое, фиолетовое, сочно-бордовое или зеленое. Для таких цветов подойдут темные, контрастные по цвету аксессуары.

Вам хочется облачиться в блестящее платье в золоте и серебре? Нет проблем! Но будьте сдержанны в дополнительных деталях: здесь не нужны клатчи в стразах, но будут уместны сумочка кофейных тонов и высокий каблук.

Наряд для волшебной новогодней ночи может быть каким угодно, но только не скучным и не повседневным. Лучше, если это будет настоящее новогоднее платье, сшитое на заказ



или выбранное в магазине с должной тщательностью. Но на каких длине и фасоне остановиться?

Самые красивые новогодние платья-2016 в своем большинстве сохранили многие тенденции прошлого года: боковые высокие разрезы, длину миди, V-образные глубокие вырезы, фасоны на одно плечо, платья из кружевного полотна, вышивку, металлические и прозрачные ткани. Заметны попытки привнести в новогоднюю моду 2016 года элементы направлений сезона «осень-зима 2015/2016», например, цветочный и геометрический принт, а также добавить в новогоднюю цветовую палитру огненных, зеленых и солнечных оттенков, отдавая дань уважения хозяйке предстоящего года.

Когда работа занимает основную часть жизни, то даже основные праздники отмечаются с коллективом. Корпоратив требует соответствующего дресс-кода в зависимости от места и стиля празднования. Поэтому, как заранее выбираются места встречи Нового года, так же нужно отнестись и к одежде.

Поход в ресторан с коллективом требует особого дресс-кода. Для мужчин все достаточно просто. Им нужно надеть праздничный костюм — и все. Но вот представительницам прекрасного пола нужно немного потрудиться над своим образом.

Можно создать шикарный образ, выбрав красивую пышную юбку и блузу под стать. Последний вариант будет выглядеть более стильно, да и в жизни попрacticalней, так как в будущем можно совмещать низ и верх с другими парами.

На «офисном» празднике лучше обращать на себя внимание скромной изысканностью. Прекрасным вариантом может стать комбинезон. Очень стильно и красиво он выглядит на стройных девушках.

Если решаете надеть на новогодний корпоратив костюм, то тоже отдайте предпочтение нарядным вариантам с золотыми, серебряными переливами.

Пожалуй, платье лучше выбрать типа коктейльного — беспрюитрышный вариант. Оно смотрится эффектно и в то же время достаточно официально. К такому платью стоит надеть подходящее, возможно, корректирующее белье и туфли на высоком каблуке.

Очень желательно дополнить свой костюм яркими аксессуарами, ведь обезьяна так любит яркое, сверкающее, блестящее! Хороши шарфы, шали, цепочки, бусы. Можно украсить сверкающими заколками или обручем прическу. Уместны браслеты, ожерелья, кольца. Но если вы собираетесь на корпоратив или в фешенебельный ресторан, лучше ограничиться каким-либо одним украшением или аксессуаром, причем выбрать не слишком броский. Золотая цепочка или изящное украшение для волос — и вы неотразимы.

Выбирая одежду на новогоднюю вечеринку с коллегами, не забывайте о комфорте и удобстве. Только тогда вы будете чувствовать себя королевой праздника. **BB**

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ТРЕБУЕТСЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.

# НАСТАЛО ВРЕМЯ ОТДОХНУТЬ

ТЕКСТ: БОРИС УЛЬЯНОВ

**Качественный отдых, проведенный вовремя, решает многие проблемы человека и избавляет его от долгих лет лечения. Чувствуете себя неважно? Это сигнал: время отдохнуть.**

Приходить домой выжатым, как лимон, и валиться от усталости на диван, или чувствовать себя как огурчик после отличной тренировки? Нервничать на работе или нежиться в инфракрасной сауне? Страдать от тоски или прокаться на лошади по снежному полю? Выбор только за вами.

— Человек часто не осознает нарушений, происходящих в его здоровье, хотя организм давно и всю ему сигнализирует, — уверен директор санатория «Новый источник» **Алексей Тонкий**. — Эти сигналы могут принимать самые разные формы: хроническую усталость, депрессию, периодические физические боли, пусть даже и слабые, постоянную раздражительность и так далее. Это своеобразные «знаки», что с вами не все в порядке, и ими ни в коем случае нельзя пренебрегать. Таким способом организм сообщает вам, что пора заняться своим здоровьем и отдохнуть.

Но где и как отдохнуть в условиях города, когда и до отпуска, и до ближайших праздников еще далеко? Для вологжан давно существует ответ на этот вопрос: в санатории «Новый источник», расположенном недалеко от областной столицы.

## Движение лечит тело и душу

Одна из уникальных методик «Нового источника» — кинезитерапия, или лечение правильными движениями. Заболевания суставов и позвоночника сегодня становятся настоящим бичом людей, которые ведут активный образ жизни и много работают. Еще вчера вы были здоровы, а сегодня неработоспособны и надолго выбываете из полноценной жизни. А ведь «тревожные звонки» в виде болей в спине или суставах звучали, но человек не обращал на них должного внимания.

Принцип лечения кинезитерапией — активизация глубоких мышц пораженных зон. Благодаря этому организм начинает лечить себя сам без всяких корсетов, лекарств и мазей. Более того, человек еще и получает удовольствие от процесса лечения.

Терапия базируется на методике известного российского врача Сергея Бубновского, который разработал и успешно внедрил систему специальных движений. Выполняя их, пациент полностью восстанавливает функции суставов и органов своего тела.

Основу лечения составляют занятия в зале специальных тренажерах, в том числе многофункциональном тренажере Бубновского. Он позволяет точно дозировать нагрузку на отдельные группы мышц и связок, обеспечивая оптимальный режим физических воздействий.

— Через движение можно достигаться до любой системы организма, — объясняет Алексей Тонкий. — Этот профилактический метод доступен любому человеку. Он не только устраняет различные физические боли — и в позвоночнике, и в суставах, и даже головные, — но и положительно воздействует на психологическое состояние, например, избавляет от широко распространенного сегодня эмоционального выгорания. Люди уходят от нас обновленными!

## Отдохнете хорошо и разнообразно

Обратившись в «Новый источник», вы сможете выбрать для себя тот вид отдыха, который вам наиболее близок и подходит. Популярная у взрослых и детей верховая езда. Прекрасно расслабляющие

и восстанавливающие минеральные, хвойные, жемчужные и сухие углекислые ванны. Спелеокамера, погружающая вас в лечебный климат соляных пещер. Сауна, инфракрасная сауна и криосауна. Грязелечение и самые разные виды массажа — от обычного ручного до экзотического массажа камнями. Оздоровительная физкультура, в том числе в бассейне. Эффективная и подходящая для любого возраста и уровня подготовки скандинавская ходьба со специальными палками. Лечебные пиявки. Индивидуальная и групповая психотерапия, лазеротерапия, магнитотерапия, гидротерапия, фитотерапия, иглорефлексотерапия и даже музыкотерапия.

Кроме того, в санатории есть все, к чему привык современный человек: телефонная связь и Интернет, спортплощадки, магазины, кафе, бар, разнообразное многоразовое питание вплоть до свежеваренного кофе по-турецки и свежесжатых соков.

«Новый источник» имеет высшую категорию по итогам добровольной сертификации услуг по санаторно-курортному лечению. Это значит, что он ничем не уступает многим передовым российским санаториям, а кое в чем и превосходит их. Сегодня это прекрасная возможность для любого вологжанина полноценно отдохнуть и восстановить свое здоровье. **Р**

Источник здоровья | Санаторий «Новый источник» предлагает

### Вечерняя программа

Возможность получить полноценное санаторно-курортное лечение, не уходя в отпуск. Комплекс восстановительных процедур — вечером после работы. Продолжительность курса — 9 дней. Программа включает услугу трансфера.

### Программа выходного дня

Проживание и 4-разовое питание. Творческие встречи, концерты артистов, развлекательные программы. Катание на лошадях, сауна, горки, каток и прокатный пункт.

### Скидки на улучшенные номера

С 11 января по 29 февраля 2016 года стоимость одноместного улучшенного номера по «Вечерней программе» с лечением от 6 дней — 2400 руб.

Подробная информация по тел.: 8 (8172) 72 31 55; 8 800 200 13 55

# УЛЫБНИТЕСЬ, И Я СКАЖУ, СКОЛЬКО ВАМ ЛЕТ

ТЕКСТ: ИГОРЬ ЖУКОВ, СТОМАТОЛОГ\*

**Каждый человек мечтает выглядеть моложе своих лет. Однако уверяю вас: можно ежедневно накладывать на лицо маски и кремы, подтягивать и полировать кожу, но стоит человеку хоть раз улыбнуться, и тут же будет виден его настоящий возраст. При этом, даже если вы молоды, несколько дополнительных лет вам придадут стертые и короткие передние зубы.**



В современном обществе повышается значимость здоровых зубов и красивой улыбки. Мы все помним советского гражданина с его знаменитыми золотыми коронками — тогда жизненный успех и карьера мало зависели от общения с другими людьми. С приходом рыночной экономики отношение к внешнему виду изменилось. Улыбка на лице стала своеобразным сигналом успешности человека: с ним приятно работать в одном коллективе, вести бизнес, общаться, отдыхать.

Поэтому пациенты все чаще стали требовать от стоматологов не столько лечения, сколько эстетических достижений в восстановлении внешнего вида зубов.

Профессиональные врачи в этой области знают, какие элементы дизайна зубов в той или иной ситуации были нарушены. Они обязаны просветить своих пациентов в вопросах эстетики улыбки, в том числе рассказать о стираемости и ее влиянии на внешний вид человека.

Стираемость зубов — довольно распространенное явление. Например, у подростков, по данным ученых, оно имеет место быть у 31%. Такой высо-

кий процент специалисты связывают с привычками общества: злоупотребление чисткой зубной пастой, увеличение употребления напитков, содержащих кислоту. Если вдуматься, то дантисты протравливают поверхность эмали для адгезивной подготовки реставрируемых зубов ортофосфорной кислотой. Ее же компания «Кока-кола», хотя и в меньшей концентрации, добавляет в каждый свой напиток в качестве регулятора кислотности. Самое опасное — это выпить такой газировки, а потом почистить зубы.

Но если стираемость эмали в определенном возрасте можно считать естественным процессом, то более серьезные процессы, связанные со стираем дентина и нарушением целостности внутренней среды зуба, являются явной патологией и требуют вмешательства врача.

## Способы устранения стираемости зубов

Сейчас устранить последствия стираемости передних зубов возможно несколькими способами:

— эстетическое контурирование зубов — это когда закругляют прямые уголки резцов для того, чтобы улучшить восприятие внешнего вида пациента;

— реставрация полными керамическими или металлокерамическими коронками (при этом главный недостаток коронок состоит в катастрофическом удалении зубных тканей);

— непрямая реставрация винирами;

— прямая реставрация композитами (реимущество данного метода — щадящее препарирование зубных тканей, бережное отношение к пульпе, обеспечение лучшего и более контролируемого герметизма реставрируемого зуба).

Зубы, восстановленные способом прямой реставрации, обладают изменчивостью внешнего вида естественных зубов в различных условиях освещения. Срок службы после прямых реставраций составляет более десяти лет. Это соответствует долговечности амальгамовых пломб, золотых вкладок и металлокерамических реставраций.

## Заклучение

Не мною замечено: стоматология в условиях рынка становится все больше косметологической, чем медицинской специальностью. Передние зубы, длина которых со временем уменьшается, прибавляют несколько лет к вашему возрасту. Также при этой патологии на режущем крае открывается дентин, что требует незамедлительного вмешательства врача.

Восстановить длину передних зубов путем прямой реставрации композитом можно с использованием обычных гарантийных обязательств и с учетом срока службы, общепринятого для прямых реставраций.

Так что, восстанавливая здоровые зубы и красивую улыбку, мы, врачи-стоматологи, решаем одновременно и врачебную, и эстетическую проблемы. **Р**



Прямая реставрация передних зубов: до и после

**Есть вопросы? Обращайтесь:**  
г. Вологда, Советский пр., 35-а,  
МЦ «Чайка», 3-й эт., каб. 8.  
Тел.: (8172) 70-19-82.  
restavrodent@mail.ru

\* Статья подготовлена по материалам работ Сергея Радлинского

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ТРЕБУЕТСЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ТРЕБУЕТСЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.

# НАШ КОМПАС ЗЕМНОЙ: ЛЕГЕНДЫ ВОЛОГОДСКИХ РЕСТОРАНОВ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬЧЕВ

**Сегодня в Вологде всегда найдется место для желающих отдохнуть с комфортом, в том числе и в дни новогодних праздников. Но было время, когда дела обстояли совсем по-другому. Исторический экскурс в жизнь вологодских кафе и ресторанов конца 70-х и первой половины 80-х наглядно показывает: путешествие по таким заведениям в ту эпоху могло быть мероприятием сколь увлекательным, столь и опасным.**

В то время на весь областной центр насчитывалось пять ресторанов, два кафе и один бар. Располагались они в разных частях города и различались как уровнем обслуживания, так и статусом посетителей.

## Приличный «Север»

Самым хорошим по тем временам считался провинциальным меркам солидной и денежной. В «Севере» гуляли офицеры из летного Федотовского гарнизона, по известным причинам представлявшие особый интерес для слабого пола, руководители крупных предприятий, выходцы с Кавказа, фарцовщики и прочие великие комбинаторы, жившие на нетрудовые доходы.

Большой удачей было попасть в «Север» в пятницу, а особенно — в субботу. Основная часть столиков держалась администратором для уважаемых гостей и своих знакомых, а также резервировалась, как тогда выражались, «для блатных и нищих». Эти столики на четверых находились справа от входа у самого окна. Особы, приближенные к ресторанному «двору» — товароведы, парикмахеры и модистки из ателье, — вполне могли также рассчитывать на единственный столик на две персоны, тоже располагавшийся в почетной зоне — в правом углу от окна.

Когда в ресторане в урочный час собирались различные кавказские диаспоры, завсегда знали, что отдых будет омрачен амбициями гостей. Рады были только одни музыканты, которых южные гости буквально засыпали рублими. В такие дни весь вечер звучала на разные мотивы лезгинка: вначале — грузинская, затем — армянская, потом — азербайджанская, и так до самого закрытия ресторана. Местным жителям столь навязчивое однообразие было не по душе. Вполне понятно,

что администрации этого заведения начали поступать жалобы с намеком о неучтенных доходах музыкантов. В конце концов администрации пришлось сдаться. Директор запретил музыкантам исполнять лезгинку больше трех раз за вечер. На том конфликт и был исчерпан.

На первом этаже «Севера» располагался единственный в городе настоящий бар. Там продавались бутерброды с икрой и красной рыбой, а также различные коктейли. Особую популярность снискал фирменный сногшибательный в прямом смысле напиток «Тройка», запрещенный впоследствии к продаже. В нем смешивались в равных долях ликер, коньяк и водка. Сто граммов гремучей смеси оценивались в 3 руб. 60 коп., что в ценовом выражении было сопоставимо с бутылкой водки из магазина.

## «Нептун» почти не виден

В паре сотен метров от «Севера» располагалось кафе «Нептун». Особыми достоинствами или какими-либо отличительными чертами это заведение не обладало. Порой складывалось впечатление, что публика там собиралась из тех, кому не хватило места в центральном ресторане. Главной достопримечательностью кафе «Нептун» одно время был вышибала по прозвищу Борода. За крутой нрав его побаивались. Родом Александр был из Череповца, писал стихи. Волею судьбы оказался на краткое время в Вологде. Фамилия тому вышибале была Башлачёв\*.

«Нептун», как и «Север», пользовался у любителей увеселений особой популярностью. Главным преимуществом этих двух заведений считалась официальная стоянка такси, находившаяся невдалеке от этих заведений. Возможно, не всем известно, что в то время передвигаться пешком по городу после полуночи — именно в такое время

закрывались рестораны — было делом рискованным: по городу слонялись шайки хулиганов.

## Вестерн от «Чайки»

Следующим популярным заведением среди любителей вечернего увеселения слыл ресторан «Чайка». Собирались там преимущественно рабочая молодежь и спортсмены. Луи крови в туалете этого ресторана — явление для того времени частое. Задир можно было узнать по короткой стрижке и одежке: майки и широкие штаны, чтобы биться было удобнее. Разумеется, в «Север» в таком одеянии посетителя просто не пустили бы, как не пускали одно время девушек в бьюках.

Бои велись по любому поводу, будь то косою взгляд, грубый ответ, приглашенная на танец девушка или разнузданная пляска с толканием посетителей. Привычная фраза: «Пойдем выйдем» могла означать только одно — мордобой на берегу реки с перспективой перемещения в отделение травматологии. Случалось, что и под водой люди исчезали. . .

Одним из достоинств «Чайки» в то время была «живая» музыка в исполнении Виктора Колесова. Этот музыкант со своей легендарной группой «Авангард» обрел популярность на танцах в парке ДКЖ в конце 70-х, а в «Чайке» он играл в первой половине 80-х. Уже тогда Колесов популяризировал новое для Вологды музыкальное направление — джаз-рок.

## «Поплавок» на причале

На речном причале располагался ресторан под условным названием «Поплавок». Это был выдавший виды дебаркадер, стоявший на вечном якоре. Кстати, в конце 60-х в «Поплавке» любил сживать поэт Николай Рубцов. И даже в одном из своих стихотворений он упомянул тамошнюю официантку.

Впрочем, завсегда до этого не было особого дела. Большинство из них одевались небрежно и пили слишком много. Потом под музыку они выдвигали ногами такие кренделя, что ресторанным клоунам мог позавидовать любой цирк.

Если же говорить о музыкальной составляющей, то там в отличие от «Севера» или «Чайки» играли в основном сессионные музыканты, среди которых блистал клавишник Андрей Козловский\*\*.

## Билетный «Гудок»

Был в Вологде ресторан, где вообще не было музыки. Она там была и ни к чему, поскольку то заведение в основном предназначалось для транзитных пассажиров. Располагалось оно на первом этаже железнодорожного вокзала и славилось своими винами. Как ни крути, а снабжение ОРСа Северной железной дороги было лучшим в областном центре и к тому же недорогим.

В народе назывался этот ресторан «Гудком». На манер вагона-ресторана все блюда там подавались в железной посуде. Однако попасть внутрь ресторана было непросто: «на воротах» стоял пожилой швейцар из бывших силовиков, которого все звали дядя Саша. В первую очередь он открывал двери для людей, имевших на руках железнодорожные билеты. «Рад бы, но без билета начальство пускать не дозволяет», — мотивировал зачастую он свой отказ. Но за рубль всегда пройти было можно.

## Недорогая «Северянка»

Неподалеку от вокзала находилось молодежное кафе «Северянка», куда попасть было вообще нереально. Объяснялось это тем, что вечер «по полной программе» здесь обходился посетителю в три—пять руб. (в то время как в «Севере» скромный ужин «с прицепом» обходился раза в три дороже).

Одно время там работал вышибалой все тот же дядя Саша, которого попросили из «Гудка» за вольное толкование указов начальства. Дело в том, что из-за подхода этого швейцара — рубль или свежий железнодорожный билет — «Гудок» перестал выполнять план по посетителям. Получив расчет, дядя Саша перебрался на менее хлебное место. На этот раз дела у него пошли под откос, поскольку столики в «Северянке» были всегда заняты посетителями, и заработать лишний рубль не представлялось возможным.



В ресторане «Вологда» 70-х годов, как и сегодня, было два входа: один — с улицы, другой — из гостиницы.

Фото с сайта vologdatips.ru

Правда, вначале дядя Саша этого не понимал и за деньги пускал всех желающих. В итоге дюжине посетителей приходилось делить небольшой стол персоны на четыре. Бывало, в качестве столов и стульев использовались даже подоконники. С одной стороны, большое количество посетителей владельцам кафе было удобно: план всегда перевыполнялся. С другой, то и дело поступали жалобы от посетителей.

## Коридор «Вологды»

Неподалеку от вокзала располагается гостиница «Вологда». Между собой люди называли это заведение «коридором» за длинный узкий зал, где было тесно танцевать. Публика там бывала разношерстная, в основном командировочные и «банкетники». Свободных мест в этом ресторане тоже никогда не было, вернее, свободные столики были, но держались для приезжих и «своих».

Ресторан «Вологда» и сейчас имеет два входа: один — с улицы, другой — из гостиницы. Чтобы попасть в заведение в вечерний час, необходимо было зайти через тот вход, откуда заходили постояльцы. Правда, на центральном входе гостиницы стоял швейцар, который не брал чаевых. А дверь была, как правило, заперта, и на ней висела до боли знакомая табличка: «Мест нет».

Но и тут была хитрость. На улице надо было найти постояльца гостиницы и под видом его приятеля попасть внутрь здания, а потом с верхних этажей пройти в ресторан, сказав

администратору, что для клиентов гостиницы места должны быть всегда забронированы: приезжим же надо было где-то ужинать.

## Эпилог

Современную Вологду не узнать. Особенно это заметно во время пешей прогулки по центру города, где буквально на каждом углу расположены многочисленные кафе, бары и рестораны.

На своем неизменном месте остался «Север», переживший годы перестройки и кризисы 90-х. Правда, с баром этому заведению пришлось по экономическим причинам расстаться. Антураж «Севера» изменился до неузнаваемости, причем в лучшую сторону, например, исчезла с оконных стекол незамысловатая мозаика. Кафе «Нептун» теперь называется ресторан «Меркурий». А «Чайка» волею новых собственников превратилась в вегетарианскую столовую, которая соседствует с различными офисами. Снялся с якоря «Поплавок». В «Северянке» полностью поменялся дизайн и название: теперь это заведение называется «ГудОК». Привокзальный ресторан потерял прежний лоск советского времени и стал обычным кафе.

Время от времени, заходя в эти места, я ловлю себя на мысли, что ностальгирую по примитивному интерьеру, бравым швейцарам, примечательным музыкантам. Недавно я понял причину этой ностальгии: просто тогда надежды были большими. ■

\* Этот эпизод из жизни череповецкого рок-поэта не афишируется. Знающие люди рассказывают, что одно время СашаБаш гостил в Вологде у своего приятеля Вячеслава Кобрин (в дальнейшем — одного из основателей череповецкой группы «Рок-Сентябрь»), учившегося в то время в Вологодском музыкальном училище. Будучи в областном центре без средств к существованию, Башлачёв через друзей устроился в кафе «Нептун».

\*\* Андрей Козловский — известный вологодский бард. С 1975 по 1978 год играл на клавишных в группе «Волна» в «Клубе речников» Вологодского судоремонтного завода: выступал на танцах и свадьбах в ансамбле под руководством все того же Вячеслава Кобрин, проживающего ныне в Канаде.



ТЕКСТ: АЛИСА КОНЮХОВСКАЯ

**Реальность XXI века конструируется с помощью процессов, протекающих через сеть Интернет. Образуется гибридная среда, чье становление связывают с Интернетом вещей (Internet of Things).**

Существует множество определений Интернета вещей. Официальное определение было дано в рекомендации Международного союза электросвязи: Интернет вещей — это «глобальная инфраструктура для информационного общества, которая обеспечивает возможность предоставления более сложных услуг путем соединения друг с другом (физических и виртуальных) вещей на основе существующих и развивающихся функционально совместимых информационно-коммуникационных технологий». Таким образом, Интернет вещей объединяет в единое информационное пространство людей, данные, процессы и электромеханические системы.

Необходимо учитывать, что Интернет вещей как вектор развития технологий является концептом, за которым стоят крупные американские IT-корпорации, такие, как IBM, Cisco, Google, HP, Intel и другие, которые преследуют собственные интересы по созданию и завоеванию нового рынка. Если мы, например, будем рассматривать концепт «умного дома», то обнаружим, что данные компании хотят сделать так, чтобы информация о пользователе в становящемся Интернете вещей обрабатывалась через их серверы и хранилась у них, поэтому продвигают «облачные вычисления».

Но существует другой вектор развития, связанный с автоматизацией, развивающейся в Европе с 1980-х годов, когда пришло осознание того, что ресурсов в регионе недостаточно, и необходимо снижать энергопотре-

бление, что легче всего осуществить через автоматы, что на IT-языке сейчас называют «туманными вычислениями». Европейские компании, занимающиеся автоматизацией и имеющие реальный опыт построения систем «умного дома», такие, как Embedded Systems, Evika, считают, что вычислительные процессы должны осуществляться локально, не покидая пределов дома, и не должны зависеть от интернет-соединения, чтобы обеспечить надежность системы. Другими словами, интернет-вещь продолжает быть интернет-вещью, даже если отсутствует интернет-соединение.

Отличие «облачных вычислений» от «туманных» обусловлено тем, как в них представлен человек — конечный пользователь. Американские компании ориентируются на рядового пользователя, который сам покупает и устанавливает систему, а европейские компании ориентированы на то, чтобы система устанавливалась специалистами, которые обеспечивают надежность и безопасность работы системы. В американских IT-корпорациях маркетинговый отдел работает для привлечения конечного потребителя, а европейские компании работают через инсталляторов и известных в кругах профессионалов, что является одной из причин, почему идеология Интернета вещей пропагандируется и определяется IT-компаниями.

### Национальная технологическая инициатива

В настоящий момент у нас нет сильных отечественных компаний, способных продвигать Интернет вещей в стране. В основном на рынке представлены крупные американские IT-корпорации, небольшие отечественные производители аппаратного обеспечения и стартапы. На формирующемся рынке больше тех, кто хочет на нем заработать, чем тех, кто хочет данные товары и услуги приобрести. Интересна позиция государства по отношению к развитию интернет-технологий. Интернет-бизнес рассматривается как опора экономики через 10—15 лет. Данная установка уже реализуется через создание Национальной технологической инициативы.

Как программа мер по формированию принципиально новых рынков НТИ разворачивается по нескольким направлениям. Среди них — EnergyNet (распределенная энергетика); SafeNet (новые персональные системы безопасности); AutoNet (распределенная сеть управления автотранспортом без водителя); NeuroNet (распределенные искусственные компоненты сознания и психики).

В НТИ преодолевается некоторая однобокость, присущая Интернету вещей, который завязан в основном на

\* Публикация представляет собой журнальную версию статьи, опубликованной в сборнике «Человек в технической среде». Вып. 2 / под ред. Н. А. Ястреб. — Вологда: ВоГУ, 2015.

\*\* См. «Атлас новых профессий» на официальном сайте Агентства стратегических инициатив (<https://asi.ru/reports/16344/>).

# ГИС 4geo

СОЗДАНИЕ  
ОБСЛУЖИВАНИЕ  
ПРОДВИЖЕНИЕ  
САЙТА

[www.4geo.ru](http://www.4geo.ru)  
(8172) 50-91-91  
(8202) 20-33-95

## ленивый-поиск.рф

СЕРВИС ПОИСКА ТОВАРОВ И УСЛУГ  
ХОРОШЕГО КАЧЕСТВА ПО ВЫГОДНЫМ ЦЕНАМ

ОН ИЩЕТ - ВЫ ВЫБИРАЕТЕ!



реклама

информационно-коммуникативных технологиях, т.к. в НТИ задействуется весь спектр передовых технологий: цифровое проектирование и моделирование, аддитивные технологии, новые материалы и новые источники энергии, сенсорика, мехабитроника, бионика, геномика и синтетическая биология, искусственный интеллект и системы управления, нейротехнологии, квантовые коммуникации, BigData, передовая элементная база.

### Развитие технологий как вызов образовательной системе

Осуществление НТИ связано с созданием целого класса новых высококвалифицированных специалистов для формирования еще несуществующих рынков, что требует изменений в системе образования, включения в нее новых элементов и взаимосвязей. Институт среднего и высшего образования консервативен, многие профессии, осваиваемые сейчас через систему образования, могут быть неактуальными через 5—10 лет. Под удар попадают профессии среднего уровня квалификации, так как содержат шаблонные компоненты, легко поддающиеся автоматизации, и при этом достаточно высокооплачиваемые, что делает автоматизацию экономически привлекательной для бизнеса. Под давлением автоматизации и конкуренции на рынке труда остаются сложные профессии с творческими составляющими и низкоквалифицированные кадры, чей труд дешевле, чем производство и обслуживание роботов. К устаревающим интеллектуальным профессиям до 2020 года относят копирайтера, турагента, лектора, библиотекаря; после 2020 года это уже юристконсульт, муниципальный работник, журналист, диспетчер, логист, секретарь, диагност, банковский операционист и т.п. Перечислена лишь часть устаревающих профессий, чей список будет расширяться в связи с развитием совершенно новых рынков и автоматизацией.

Ключевым экономическим индикатором роста и богатства является производительность (количество товаров и услуг, создаваемых на каждую единицу затрат). Например, в США после Второй мировой войны наблюдалась закономерность: увеличение количества рабочих мест соответствовало увеличению производительности. Бизнес генерирует большую стоимость, страна становится богаче, что является горячим для увеличения экономи-

ческой активности и создания новых рабочих мест. Но в начале XXI века произошло изменение в этой закономерности: производительность продолжает уверенно расти, но занятость внезапно стала ослабевать в росте. В 2011 году наблюдался значительный разрыв между производительностью и занятостью, что демонстрирует экономический рост без параллельного роста в создании новых рабочих мест. Современные технологии разрушают рабочие места быстрее, чем создают новые.

**Под давлением автоматизации остаются сложные профессии с творческими составляющими и низкоквалифицированные кадры, чей труд дешевле, чем производство и обслуживание роботов.**

В нашей стране есть исследования о профессиях будущего и о профессиях-пенсионерах\*\*, но исследования о сокращении занятости населения через 10—15 лет не проводятся (или не публикуются). На данный момент можно лишь предполагать, как общая тенденция по сокращению рабочих мест в связи с автоматизацией и роботизацией отразится на российском рынке труда.

### Интернет как часть образовательной системы

С развитием интернет-технологий, которые становятся неотъемлемой частью инфраструктуры производственного процесса, формируется требование к переконфигурации образовательной системы. Интернет — мощный ресурс самообразования и формирования индивидуальной образовательной стратегии. В мире широко распространены обучающие курсы в Интернете, такие, как Coursera и EdX. В России запущена национальная платформа онлайн-образования «Открытое образование» (proed.ru), чьи курсы могут использоваться как дополнительный образовательный контент, доступный для обучения любому желающему, так и как часть образовательной программы высших учебных заведений, принявших такое решение. Использование Интернета в качестве нового способа ведения образовательного процесса приводит к тому, что последний становится гибче и качественнее, а обучающийся в итоге создает индивидуальную образовательную стратегию, которая позволяет ему становиться востребованным на рынке труда высококлассным специ-

алистом и совершенствовать свои знания и умения на протяжении всей жизни.

Другим примером использования Интернета как ресурса в образовательных целях является Открытая технологическая академия (www.otacademy.ru), которая создана как российская образовательная платформа для освоения инженерно-технологических профессий XXI века. Она создана Российским технологическим агентством по инициативе Министерства промышленности и торговли и предостав-

ляет доступ к контенту, отобранному на основании отраслевой экспертизы, и опыту ведущих технологических компаний. Платформа ориентирована как на индивидуальных пользователей, желающих расширить свой кругозор, так и на молодых специалистов и опытных инженеров, стремящихся изучить успешный межотраслевой и международный опыт. На данный момент для обучения доступен курс «Введение в композиты», готовятся курсы «Системная инженерия», «Индустрия современной электроники», «Автоматизация промышленных производств» и другие.

### Заключение

Мы являемся свидетелями становления нового технологического уклада, формирования социотехнической среды, связанной со взрывным развитием интернет-технологий, которые закладываются в основания производства (Industrial Internet), экономики (НТИ) и образования (онлайн-курсы). Для ответа на вызовы будущего необходимо критично относиться к выдвигаемым концептам, например, к Интернету вещей, оценивать риски (зависимость от интернет-корпораций, быстрое устаревание профессий, структурную безработицу и др.). В эпоху перемен от общества требуются трансформационная гибкость для своевременного ответа на вызовы современности, готовность развития новых институтов для коэволюции образовательной системы и производственных процессов. Двигатель развития нашей страны — люди, обладающие компетенциями, и образовательные системы, позволяющие эти компетенции приобрести. **ББ**

АО «Вологодское авиационное предприятие» 

ПРЯМЫЕ АВИАПЕРЕЛЕТЫ ИЗ ВОЛОГДЫ  
В МОСКВУ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ЕЖЕДНЕВНО



Билеты во всех авиакассах

Подробнее на [avia35.ru](http://avia35.ru)

Телефон (8172) 55-36-98, 79-32-32



Семейный врач | Уролог | Акушер-гинеколог  
Эндокринолог | Кардиолог | Массаж  
УЗ- диагностика | Лабораторная диагностика  
Малые гинекологические и урологические операции  
**ЛЕЧЕНИЕ МУЖСКОГО И ЖЕНСКОГО БЕСПЛОДИЯ**



ЭКО  
по ОМС

*Семейная клиника «Ава-Петер»  
поздравляет вологжан с Новым годом!  
Здоровья и счастья вашему дому.*