

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной деловой журнал

№4(85) 2016 г.

И Н Ф О Р М А Ц И Я

Д А М Н О Е И З Д А Н И Е

ТЕМА НОМЕРА ДЕНЬ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Достижения, проблемы
и перспективы
малого бизнеса в регионе

ГОЛОС РЕМЕСЕЛ

Туристический
и предпринимательский
потенциал грядущего
фестиваля

Алексей Кожевников:

**«БЕЗУМЦЫ, УВЕРЕННЫЕ,
ЧТО СПОСОБНЫ ПЕРЕВЕРНУТЬ МИР,
НА САМОМ ДЕЛЕ ЕГО МЕНЯЮТ»***

ISSN 2074-5087



9 177207 415087 0611

*Цитата Стива Джобса, 2007 год

МЫ ПОМОЖЕМ В РАЗВИТИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА

вы — собственник бизнеса, и нужны
печати, бланки, визитки, а также
сертификаты и дисконтные карты

вы — руководитель и планируете
рассказать о деятельности компании
своим клиентам, и нужны листовки,
плакаты, буклеты

вам необходимо поздравить
друзей, знакомых и родственников
приветственным адресом, персональной
открыткой или коллажем

вы занимаетесь творчеством и хотите
показать свои труды людям
в книгах и брошюрах

вы желаете наградить своих
работников за плодотворный труд,
своих любимых учителей, талантливых
детей — грамотами, дипломами
и благодарственными письмами



Качество. Порядочность. Скорость.

Группа Компаний «Полиграфист»

Вологда, Челюскинцев, 3, тел.: 76-00-49, 72-15-65

**СПЕЦИАЛЬНОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ
ДО 31 ИЮЛЯ 2016 ГОДА**

Листовки А5
формата —
от 4 рублей
за 1 шт.

Двухсторонняя
печать, мелованная
бумага, тираж 500
экз.

Евробуклет
А4 формата —
от 10 рублей
за 1 шт.

Двухсторонняя
печать, мелованная
бумага, 2 сгиба,
тираж 500 экз.

Рекламный
буклет
об организации —
от 60 рублей
за 1 шт.

Двухсторонняя
печать, 16 страниц,
тираж 300 экз.

Эксклюзивные
визитные карточки
на дизайнерском
картоне —
от 8 рублей за 1 шт.

Двухсторонняя
печать,
тираж 300 экз.

Содержание

5 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

9 ПАРЛАМЕНТСКАЯ СТРАНИЦА

ПОД СВОДОМ ЕДИНЫМ

Председатель постоянного комитета по экономической политике и собственности Евгений Коротков рассказывает о парламентской деятельности и принятых законах.

10 ТЕМА НОМЕРА

ЧЕРЕЗ ТЕРНИИ — К ЗВЕЗДАМ

Заместитель губернатора Алексей Кожевников рассказывает о работе областной власти по развитию экономического потенциала региона на нынешнем этапе.

И СВЕТ СЕРЕБРЯНЫЙ МЕРКУРИЙ ПРОЛИВАЕТ

Вологодская торгово-промышленная палата чествовала победителей конкурса «Серебряный Меркурий».

КОНСТРУКТИВНЫЙ ДИАЛОГ

Акценты в обсуждении тенденций городского развития были расставлены на встрече главы Вологды с членами «Клуба делового общения».



15

ВЫБОР ВОЛОГЖАН

Подведены итоги конкурса «Мы выбираем — нас выбирают».

УСПЕХИ, КОТОРЫЕ РАДУЮТ

Фоторепортаж с Ассамблеи предпринимателей Вологодской области.

В ТЕСНОМ КОНТАКТЕ

В областном центре прошла конференция по проблемам и перспективам защиты прав законных интересов предпринимателей.

ТОЧКА ОПОРЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Новые формы поддержки бизнеса череповецким Агентством Городского Развития.

НАСТОЯЩИЙ. ВОЛОГОДСКИЙ. ВЫГОДНЫЙ

Торговая марка «Настоящий вологодский продукт» — символ качества и залог успеха в бизнесе. В этом убедились владельцы магазинов, сумевшие за счет использования этого бренда увеличить объемы продаж на треть.

23 B2B

ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ ВОЛОГОДСКОГО БИЗНЕСА

Инструменты для ведения бизнеса от Промсвязьбанка.



24

24 ЭНЕРГЕТИКА

РАСЧЕТ — НА УДОБСТВО

Компания «Вологдаэнергосбыт» предлагает клиентам способ сэкономить и время, и деньги.

ГОРЯЧИЙ ВОПРОС

Почему в областном центре люди оказались без горячего водоснабжения? Точка зрения заместителя технического директора по эксплуатации Вологодской ТЭЦ Юрия Левичева.

28 B2B

В КАРТОЧНОМ МЕЙНСТРИМЕ

Промэнергобанк предлагает своим клиентам новые возможности банковских операций.

29 РАЙОНЫ

ТРЕНД СО ЗНАКОМ ПЛЮС

Глава Череповецкого района Николай Виноградов делится опытом поддержки предприятий МСБ.

30 СВОЕ ДЕЛО

Участниками проекта стали представители малого и среднего бизнеса региона, которые получили Дипломы V Ассамблеи предпринимателей Вологодской области и 16-го общегородского конкурса «Мы выбираем — нас выбирают».

44 АКТУАЛЬНО

ПАЛЬМА ПЕРВЕНСТВА

Несмотря на происки конкурентов Учебно-опытный молочный завод продолжает держать высокую планку качества своей продукции.

ПРИОРИТЕТНЫЕ ЗАДАЧИ ОБЩЕСТВЕННОЙ ПАЛАТЫ

Интервью с новым председателем ОП Вологодской области Ольгой Даниловой.

ОПОРНЫЙ ИМПУЛЬС

Достижения и перспективы работы «ОПОРЫ РОССИИ».

ВРЕМЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Губернатор Олег Кувшинников раскрывает цели и задачи «Стратегии-2030».

НА ПОРОГЕ НОВОГО УКЛАДА

Сенатор Юрий Воробьев делится своим мнением о стратегических разработках областного правительства.

КОНЦЕПТУАЛЬНОЕ ПРОЗРЕНИЕ

Размышление у «парадного подъезда».

50 СОБЫТИЕ

ИМ ГОДА — НЕ БЕДА

Почти четверть века банк «Вологжанин» демонстрирует высокое качество обслуживания клиентов.



52

ГОРОД МАСТЕРОВ

Областной центр готовится к крупнейшему российскому этнофоруму «Голос ремесел».

67 БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

ТВОРИ ДОБРО НА ВСЕЙ ЗЕМЛЕ

Реальная помощь и добрые дела — под таким девизом работает Попечительский совет Вологодской областной детской больницы.

68 СТИЛЬ ОБЩЕНИЯ

КИТАЙСКИЙ ФОРМАТ — 2

Продолжение темы об особенностях делового общения с жителями Поднебесной.

70 ИЗ АРХИВА ЖУРНАЛИСТА

ВЕКСЕЛЬНОЕ ПРАВО

История из 90-х. Как в Вологодской области выпускали ценные бумаги и что из этого вышло.

72 БИВ — 10 ЛЕТ

2009-Й: НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ.

Листаем подшивку журнала «Бизнес и Власть» за 2009 год.

54 ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

КОНСАЛТИНГ

НЕ ПОЗВОЛЯЙ ДУШЕ ЛЕНИТЬСЯ

Советы от бизнес-спикера Радислава Гандапаса.

МАЛЕНЬКИМИ ШАГАМИ — К БОЛЬШИМ РЕЗУЛЬТАТАМ

Желаемого достигает тот, кто пытается. В этом уверен старший преподаватель МГУ, модератор предпринимательской платформы партии «ЕДИНАЯ РОССИЯ» Михаил Хомич.

ПОРЯДОК В ЛИЧНЫХ ДЕНЬГАХ — ЕДИНСТВЕННЫЙ ПУТЬ К БОГАТСТВУ

Финансовый консультант и тренер Ольга Нестерова рассказывает, как навести порядок в личных деньгах.

БАНКОВСКИЙ ЭКСПЕРТ

РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ — НА ЗАМОК

Как бизнесмену надежно защитить дистанционный расчетный счет от посягательств злоумышленников, рассказывает заместитель председателя Регионального банковского совета Алексей Игнатъев.

ФИНАНСЫ

ЛИЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РЕЖИМЕ ОНЛАЙН: ШАГ ВТОРОЙ

Продолжение совместного проекта журнала и компании «Финам»: как заработать на ценных бумагах. Совет экспертов.

В МЕДВЕЖЬЕМ УГЛУ

Оценка фондового рынка биржевым обозревателем Владимиром Левченко.



60

IT

УСПЕХ РЕШАЮТ МЕЛОЧИ

Работать следует в системе, при этом особо обращая внимания на мелочи. В этом уверен известный бизнес-тренер Михаил Галейченко.

СОХРАНИТЬ И ЗАЩИТИТЬ

Технологии защиты информации представляет ООО «БизнесСофт-Вологда».

СПАСЕТ И СОХРАНИТ

Компьютерный «щит» «Лаборатории Касперского» надежно прикроет ваш компьютер от всевозможных хакерских атак.

КНИЖНАЯ ПОЛКА

ПРОРЫВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Литература, которую следует прочесть.

Время совместных решений



Реклама

Надежные партнерские
отношения для будущих побед



ВТБ

Мир без преград

(8172) 72-81-18
www.szrcvtb.ru

Банк ВТБ (ПАО). Генеральная лицензия Банка России № 1000



Май приятен во всех отношениях. Во-первых, в этом месяце большое количество разных праздников, и День российского предпринимательства — один из самых важных для нашего издания. Да и погода стоит по-настоящему летняя, призывая задуматься об отдыхе. Однако далеко не всем предстоит в этом году расслабиться на морском пляже. И не то чтобы денег нет, тут дело в другом: на носу — выборы в ЗСО и Госдуму. В эти дни областной центр оживает от полудремы. Повсюду

асфальтируются улицы, яркими пестрыми красками цветут клумбы. По улицам небольшими стайками бродят заезжие пиарщики, немного надменные и циничные, с сумками через плечо и обязательно с революционной бородкой.

В нынешнем мае имели место еще два примечательных события. Одно из них — оправдание бывшего заместителя губернатора Сергея Тугарина. Даже при сильном негативном отношении к данной персоне приговор — 3 года 10 месяцев лишения свободы и штраф в 1,1 млрд руб. — казался, говоря мягко, странным: уж больно «белых ниток» в деле много. Напомним, Тугарин обвинялся в злоупотреблении служебным положением, совершенным из личной заинтересованности. Речь шла о выдаче госгарантии под кредиты, которые возвращены не были. Однако более высшая инстанция — Вологодский областной суд — в действиях бывшего высокопоставленного чиновника состава преступления не усмотрела, а потому отпустила «гарантийного страдальца» домой. Оказывается, пришел к выводу суд более высокой инстанции, Тугарин не единолично принимал решения, а совместно с правительством области и Законодательным собранием. А то раньше это было непонятно.

Следующая новость тоже пришла из судебных кругов: окружной Арбитражный суд отменил решение о сносе гипермаркета «Идеи для дома» (разбор инцидента — в журнале № 4 за 2015 год). Остается загадкой, какие силы были задействованы в этом процессе, но общественность тоже радуется, поскольку более абсурдной ситуации, чем уничтожение прекрасного торгового центра, представить себе трудно. Но сыр-бор оппонентами Михаила Золотова, владельца гипермаркета, был разожжен настолько виртуозно, что даже экспертам казалось: этот «Карфаген» должен быть разрушен. Если бы это произошло, то Золотов, думается, непременно потребовал компенсацию с города, выдавшего ему разрешение на строительство гипермаркета. А пока что на компенсацию по реабилитации может рассчитывать только Сергей Тугарин.

К слову, еще до вынесения данных вердиктов свою оценку происходящему дал депутат Госдумы Вячеслав Позгалев, посчитавший первое дело «акцией устрашения», а второе — «не только глупейшим, но и преступным по своему содержанию». И с этим трудно не согласиться.

Александр ИЛЬЧЕВ,
главный редактор журнала «Бизнес и Власть»

Областной деловой журнал

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Для тех, кто принимает решения

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ
ООО «АН-МЕДИА»

СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ: ПИ № ТУ 3500120,
ВЫДАНО ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ
В СФЕРЕ СВЯЗИ И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ
ПО ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ 21 ОКТЯБРЯ 2013 ГОДА.

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
ИЛЬЧЕВ АЛЕКСАНДР БОРИСОВИЧ

ДИРЕКТОР
НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

КОРРЕКТОР
ЯНА НАУМЕНКО

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

ТАТЬЯНА БАЛАЕВА
ДМИТРИЙ КАТАЕВ
АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ
ИВАН СЕМЕНОВ
ИГОРЬ СМИРНОВ
ДМИТРИЙ СОКОЛОВ
АННА ФОМЕНКО

ФОТОГРАФИИ:
СЕРГЕЙ БОГДАНОВ
МАРИНА МУРЗИНА
РОМАН НОВИКОВ

ДИЗАЙН 2DIZAINERA

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, 3

ТИРАЖ 5000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 6 ИЮНЯ 2016 Г.
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 13 ИЮНЯ 2016 Г.

МАТЕРИАЛЫ, ОБОЗНАЧЕННЫЕ ЗНАКОМ **Р**, 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, 9, О.Ф. 111
ТЕЛ.: (8172) 708-717, 720-790

E-MAIL: REDAKTOR@VOLBUSINESS.RU

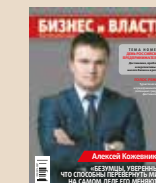
WWW.VOLBUSINESS.RU БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ

РАСПРОСТРАНЕНИЕ:

СУПЕРМАРКЕТЫ «ЗОЛОТОЙ КЛЮЧИК» (Г. ВОЛОГДА),
СЕТЬ ДОРОЖНЫХ КАФЕ «БАРАНКА»,
РЕЙСЫ АВИАПРЕДПРИЯТИЯ «СЕВЕРСТАЛЬ»,
РЕЙСЫ ВОЛОГОДСКОГО 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 —
Алексей Кожевников

Фотограф —
Михаил Трапезников



ПАПА МОЖЕТ

До чего люди любят считать деньги в чужом кошельке! Особенно их интересует состояние российских олигархов. В этой связи и Вологодской области, как говорится, есть чем гордиться. По версии агентства Bloomberg, владелец «Северстали» **Алексей Мордашов** с состоянием 12,2 млрд. долларов вошел в сотню самых богатых людей мира и занял 78-ю строчку этого списка. А шестеро детей череповецкого бизнесмена вошли в топ-20 самых богатых наследников России. Каждый из них вправе рассчитывать на состояние в 1,8 млрд долларов.

ГАРАНТИЙНЫЙ ОФСАЙД

Поправки в Закон «О порядке предоставления государственных гарантий Вологодской области» утвердили накануне депутаты ЗСО на 53-й сессии парламента. Теперь в документе оговорено, что поддержка от правительства региона могут получить только российские компании.

Гарантии — это эффективно работающий инструмент, позволяющий, с одной стороны, способствовать развитию региональной экономики, а с другой — не платить средства из областного бюджета до возникновения страхового случая, которые возникают нечасто.

В соответствии с новым законом государственные гарантии не могут выдаваться офшорным компаниям и компаниям с иностранным капиталом. Это делается для того, чтобы снизить возможные риски.

СПОРНОЕ РУКОПРИКЛАДСТВО

Сбербанк работает над внедрением новых технологий, благодаря которым у клиентов этого кредитного учреждения отпадет потребность в пластиковых картах. Речь идет о биометрических банкоматах, считывающих информацию по ладони. По словам **Германа Грефа**, «в высокой степени готовности» находятся решения, основанные на технологиях идентификации клиентов по голосу и внешности.

Пока разработчики дорабатывают инновационную систему, в России получил распространение новый вид мошенничества — кража с карт, оснащенных технологиями бесконтактной оплаты Visa PayWave и MasterCard PayPass (карта прикладывается к POS-терминалу, сумма

покупки списывается с «пластика»). Суть хакерской схемы похожа на перехват сигналов электрозамков угонщиками автомобилей.

Хакерский ридер очень похож на легальное устройство, но он отличается более продвинутой функциональностью: злоумышленнику достаточно незаметно приблизить на 5—20 см такое устройство к карте с чипом RFID, как вся необходимая информация будет считана. Мошенникам достаточно бесконтактно получить номер карты и дату окончания срока ее обслуживания — и деньги украдены. Что же касается биометрических новшеств, то у этого проекта появилось немало скептиков, полагающих, что считывание данных по руке может привести к преступлениям куда более серьезным, чем воровство кодов пластиковых карт: так и руки лишиться недолго.

ТОЛЬКО ТРОГАТЬ ЕГО НЕ МОГИ

С 1 июля нынешнего года — срок окончания амнистии капиталов в России. И хотя время «Ч» еще не подошло, у некоторых предпринимателей сдают нервы. Оно и понятно. Согласно федеральному законодательству банки вправе принимать обоснованные и доступные в сложившихся обстоятельствах меры по определению источников происхождения денежных средств и (или) иного имущества клиентов. Как водится, масла в огонь подлил слух о том, с 1 июля 2016 года банки якобы получат право не возвращать клиентам средства. Правда, вскоре ЦБ опроверг эту информацию. Но это не сняло полностью напряжения.

Под пристальный контроль попадают крупные операции на сумму свыше 600 тысяч рублей не считая сомнительных сделок с офшорами, с наличностью, имеющие отношение к азартным играм, недвижимости, драгоценным камням. Примерный список операций, которые считаются современной российской банковской системой подозрительными, довольно обширен.

Напомним, еще год назад банки получили право запрашивать у своих действующих и потенциальных клиентов информацию об источниках происхождения денежных средств и иного имущества. Соответствующая норма предусмотрена Законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» и соответствует требованиям FATF. Сведения об источниках происхождения денежных средств клиентов нужны банкам как раз для того, чтобы сформировать суждение о характере проводимых операций.

ЛЕД ТРОНУЛСЯ...

Областная прокуратура усмотрела нарушения в действиях администрации Великоустюгского района в период «великого потопа».

Надзорными мероприятиями установлено, что в период зимнего ледохода в декабре 2015 года первое заседание оперативной группы в администрации района проведено только спустя три дня после подъема воды до 674 см при критическом уровне 720 см, в дальнейшем решение о проведении взрывных работ для разрушения затора принято лишь через неделю. С учетом низких температур воздуха указанные меры, направленные на ликвидацию затора, оказались недостаточными. Что же касается бывшего начальника областного противопожарного штаба Виктора Рябишина, который в период наводнения был отстранен от командования штабом, прокуратура хранит полное молчание.

НА ПЕРЕПУТЬЕ

В пятый раз губернатор **Олег Кувшинников** держал ответ перед депутатами ЗСО. Отчетный доклад первого лица региона был посвящен актуальным вопросам социально-экономического развития Вологодской области.

«Благодаря реализации инвестиционных проектов только в 2015 году на территории области было создано более 3,5 тысячи рабочих мест, что на 40% больше, чем в 2014 году. Все это свидетельствует о движении вперед по созданию благоприятных условий для инвесторов. Мы видим цель и по-прежнему выстраиваем политику, направленную на развитие инвестиционной привлекательности региона, а также поддержки малого и среднего бизнеса», — подчеркнул губернатор. И с этим трудно не согласиться. За отчетный период на Вологодчине достигнуты успехи в лесопромышленном комплексе. Так, по итогам года здесь также сохранилась положительная динамика. Индекс производства в деревообработке в 2015 году по сравнению с предыдущим годом составил 101,1%, а целлюлозно-бумажном производстве — 123,3%.

В числе наболевших социальных вопросов Олег Кувшинников выделил снижающийся уровень доходов населения, неудовлетворительное состояние местных дорог, а также нехватку медицинских кадров, рост числа безработных и темпы переселения граждан их ветхого и аварийного жилья. В ходе доклада стало известно о том, что накануне губернатор встречался с председателем Правления ПАО «Газпром» **Алексеем Миллером**. В ходе встречи была достигнута договоренность о скорой прокладке газовых магистралей в четыре района. В свою очередь Алексей Миллер обратил внимание Олега Кувшинникова на необходимость укрепления платежной дисциплины потребителей региона. По состоянию на 1 апреля объем просроченной задолженности за поставленный газ составил 1,5 млрд руб., что на 0,2 млрд руб. больше, чем в начале года.

НИЩИЙ БОГАЧ

Банк России выявил заемщиков, которые при получении кредитов показывают доход гораздо больше, чем есть на самом деле. ЦБ обнаружил, что работодатели этих заемщиков платили за них налоги, несопоставимые с доходами, указанными в справках НДФЛ. Обычно заемщики представляют эти справки в банк при заявке на кредит. Из этого ЦБ сделал два вывода: либо справки 2-НДФЛ фальшивые и доходы клиента значительно ниже, чем указано в справке, либо предприятие уклоняется от налогов и платит «серую» зарплату. В первом случае существует риск, что у заемщика случится дефолт, потому что банк выдал ему кредит из расчета, что у него более высокая зарплата, чем на самом деле. Во втором — есть риск, что работодатель получит претензии со стороны налоговых органов, выведет зарплату из тени, доход заемщика уменьшится, и он может выйти на просрочку по кредиту. Ряд крупных банков уже получил письма ЦБ с рекомендацией перевести часть розничных кредитов в третью категорию качества и создать по ним резервы не менее 50%.

НА ВСЯКИЙ ПОЖАРНЫЙ

Правительство РФ одобрило законопроект, согласно которому представители малого и среднего бизнеса, оформившие декларации пожарной безопасности добровольно, не будут подвергаться проверкам Государственного пожарного надзора. Принятие законопроекта будет способствовать повышению эффективности правового регулирования общественных отношений в области обеспечения пожарной безопасности, снятию избыточных нагрузок на субъекты предпринимательской деятельности, отмечается в документе. По мнению авторов законопроекта, обязательные требования пожарной безопасности не позволяют собственнику выбирать оптимальные варианты противопожарной защиты объекта.

Реклама

В ХЕЛЬСИНКИ

из Череповца и обратно

www.severstal-avia.ru

Череповец-Хельсинки

16,27 ИЮНЯ
9,16,23 ИЮЛЯ

Хельсинки-Череповец

27 ИЮНЯ
8,9,16,23 ИЮЛЯ

SEVERSTAL
Aircompany

ЗОНА ОТЧУЖДЕНИЯ

Минкомсвязи опубликовало проект постановления правительства, который изменяет схему взаимодействия операторов связи в России. Согласно документу VoIP-сервисам запретят совершать звонки на телефоны. Ранее ведомство опубликовало законопроект, который может ограничить для пользователей возможность осуществлять международные и междугородные звонки на телефонные номера через мессенджеры и IP-телефонию.

НЕЖИЛОЕ ЖИЛЬЕ

Госдума приняла в первом чтении законопроект, который запрещает размещать в жилых помещениях гостиницы и хостелы. Оказывать гостиничные услуги можно будет только после перевода жилого помещения в нежилое и оснащения его системой звукоизоляции номеров, средствами противопожарной безопасности, охранной сигнализацией. По мнению авторов, иначе нарушаются права других жителей, проживающих в смежных с хостелами жилых помещениях. Так-то оно так, но в таком случае возникает другой вопрос: уменьшатся ли помехи соседям от изменения статуса помещения?

ПРОЗРЕНИЕ ФЕМИДЫ

Председатель Верховного суда Вячеслав Лебедев предложил уточнить понятие «конфликта интересов» в Кодексе судейской этики. Согласно Кодексу судейской этики судья должен воздерживаться от действий, которые впоследствии могут вызвать конфликт интересов. Также норма конкретизирует, что «судья должен избегать ситуаций, когда личные взаимоотношения с участниками процесса могут вызвать обоснованные подозрения или создать видимость наличия у судьи каких-либо предпочтений или предвзятого отношения». Лебедев отметил, что статья 9 Кодекса «Принцип объективности и беспристрастности» в последнее время часто становится причиной для отказа кандидатов в назначении на должности. В частности, конфликт интересов стал одним из главных оснований для отказа в переназначении судей Верховного суда и Высшего арбитражного суда в 2014 году, когда проходило объединение судов.

МОБИЛЬНЫЙ АД

Подписан указ о новых размерах штрафов за использование несертифицированных и незадекларированных телефонов. Устройства, подлежащие обязательной сертификации и не имеющие сертификата, могут конфисковать и потребовать оплатить большой штраф. Максимальный размер штрафа за использование «серых» устройств для физических лиц увеличен до 5 000 рублей, для должностных — до 30 000 рублей, для юридических — до 150 000 рублей. Штрафы решено повысить ввиду большого количества сетей электросвязи (82%), которые введены в эксплуатацию без согласования с Роскомнадзором. Эксперты же сходятся во мнении, что закон вводится для лоббирования интересов официальных дилеров. Не секрет, что часто за границей (особенно в Китае) смартфон можно купить значительно дешевле, чем в России, хоть и без локализации и официальной гарантии.

ПОГОВОРИМ, ОБСУДИМ

1,8 млрд.руб — в такую сумму оцениваются затраты проведение Петербургского международного экономического форума, открытие которого намечено на 16 июня. Ориентировочное количество участников

должно составить до десяти тысяч человек. Примечательно, что в нынешнем году мероприятие состоится в конгрессно-выставочном центре «Экспофорум» в Ленинградской области. Остается добавить, что бюджет мероприятия вырос по сравнению с прошлым годом на 20 процентов.

ВАЛЮТНЫЙ РАСКЛАД

Самым доходным инструментом мая оказались депозиты в долларах. На них можно было заработать 2,92%. Так, разместив на долларовом вкладе 100 тыс. руб., инвесторы заработали бы 2920 руб. Если учесть, что средняя на рынке ставка по вкладам в валюте сейчас составляет около 1,5%, очевидно, что такая повышенная доходность обусловлена локальным ростом курса в мае. Вклады в рублях принесли бы в среднем 780 руб. Как бы то ни было, эксперты советуют консервативным инвесторам, не желающим рисковать, держать средства на рублевых депозитах.

«ПЛАТОН» И ИСТИНА

37,6 километра региональных дорог планируется отремонтировать в регионе до конца лета за счет средств от системы «Платон». Неотложные ремонтно-восстановительные работы летом пройдут в Сокольском, Никольском, Тотемском и Бабушкинском районах. Напомним, Вологодская область получила из федерального бюджета на эти цели 500 миллионов рублей. 200 из них пойдут на восстановление дорог Вологды, остальные 300 — на ремонт трассы Чекшино — Тотьма — Никольск. Этот дорожный участок вызывает огромное количество нареканий жителей области. Начальник департамента дорожного хозяйства и транспорта Александр Гуслинский пообещал, что все работы должны быть завершены в августе этого года.

СТРАХОВОЕ ОХЛАЖДЕНИЕ

Центробанк России получил право проводить проверки страховых компаний на предмет соблюдения срока, в течение которого гражданин может расторгнуть договор добровольного страхования при оформлении полиса ОСАГО, банковского кредита и других видов страховок. Указание Банка России о введении «периода охлаждения» появилось еще в конце 2015 года, затем оно проходило необходимые процедуры в Министерстве юстиции, после чего страховые компании дали еще три месяца на то, чтобы привести свою деятельность в соответствие с новыми требованиями. Пойти Центробанк на введение «периода охлаждения» заставила проблема навязывания страховых продуктов. Ситуация обострилась еще несколько лет назад, в период бума потребительского кредитования, когда стоимость страховки включалась в сумму кредита. В ряде случаев страхование становилось обязательным условием заключения кредитного договора. Теперь, с введением «периода охлаждения», у потребителя отпала надобность что-либо доказывать, проходить специальные административные процедуры или обращаться в суд. В течение пяти дней с момента заключения договора добровольного страхования гражданин может обратиться с письменным заявлением в страховую компанию о его расторжении. При отказе от страховки в «период охлаждения» страховая компания обязана вернуть заплаченные за полис деньги в полном объеме, если договор страхования не вступил в силу. **66**

ПОД СВОДОМ ЕДИНЫМ

ТЕКСТ: ИРИНА БАРСУКОВА. ФОТО ИЗ АРХИВА ЗСО

Не за горами — парламентские каникулы. Этот период — особенно ответственный для депутатов областного Законодательного собрания. Они дорабатывают законы, пытаются сделать их лучше. Особенно много работы в такой период у постоянного комитета по экономической политике и собственности. О том, над чем работает сегодня этот комитет, рассказывает его председатель Евгений КОРОТКОВ.

Главная задача нашего комитета — сформировать достаточную и эффективную законодательную базу, которая позволит экономике региона развиваться. В рамках реализации этой задачи еще на апрельской сессии Заксобрания был принят закон «О промышленной политике Вологодской области».

Областной законопроект предусматривает формирование единого свода принципов и правил промышленной политики. В частности, это позволит устранить существующие пробелы и противоречия между юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями, госорганами и органами местного самоуправления.

Закон определяет новые инструменты поддержки предприятий. Эти инструменты подразумевают и создание «Фонда развития промышленности Вологодской области», и предоставление возможности заключения специальных инвестиционных контрактов на территории региона. Кроме того, документ предусматривает применение мер стимулирования деятельности промышленных кластеров и индустриальных парков.

В конечном итоге принятый нами документ призван дать толчок к развитию как существующих, так и созданию новых предприятий с целью развития социально-экономического потенциала Вологодской области.

Большая работа проводится комитетом в рамках регулирования жилищного законодательства по вопросу реализации программы капитальных ремонтов многоквартирных домов в регионе. Принятый на федеральном уровне достаточно «сырым» закон постоянно дорабатывается и уточняется.

По инициативе депутатов в рамках развития законодательной базы программы капремонтов в действующий закон области пятнадцатый раз внесены изменения. Последние касались решения о том, чтобы



«Принятый нами документ призван дать толчок к развитию как существующих, так и созданию новых предприятий».

дополнить перечень программы капремонтов работами по ремонту системы противопожарной автоматики и дымоудаления. Надеюсь, что в скором времени программа будет отточена и начнет работать без сбоев.

Помимо этого, проблемы ошибок кадастровой оценки недвижимости, которые были выявлены на территории нашей области, также находятся под нашим контролем. Напомним, в 2015 году был принят закон, определяющий уплату налога исходя

из кадастровой стоимости объекта недвижимости, поэтому важно провести актуализацию кадастровой стоимости. Во время массовой оценки, проводившейся три года назад, было допущено много ошибок. Самые известные примеры нашей области — улица Ивачевская в Череповце и поселок Суда в Череповецком районе. Думаю, власти районов и городских округов при самостоятельной организации кадастровой оценки смогут определить стоимость объектов более реалистично. **66**

ЧЕРЕЗ ТЕРНИИ — К ЗВЕЗДАМ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬЧЕВ. ФОТО: МИХАИЛ ТРАПЕЗНИКОВ

Заместитель губернатора Алексей КОЖЕВНИКОВ является частым гостем нашего журнала. Его позиция по различным вопросам социально-экономической жизни региона не раз была предметом обсуждения на страницах издания. И неудивительно, что в День российского предпринимательства мы решили расспросить Алексея Викторовича о работе областных властей по развитию экономического потенциала региона на нынешнем этапе.



— Почему в нашем регионе придается такое большое значение празднику — Дню российского предпринимательства?

— Действительно, мы уделяем очень большое внимание именно этой дате и проводим различные праздничные мероприятия, главным из которых является награждение победителей конкурсов в разных номинациях. Таким образом мы хотим подчеркнуть свое уважение и признание предпринимательства, его вклад в экономику. Если угодно, то это благодарность за труд нашему малому бизнесу. С другой стороны, это и формирование позитивного имиджа предпринимателя в обществе, повышение делового авторитета лучших представителей бизнеса в нашей области и за ее пределами, возрождение общественной системы стимулирования их деятельности. Жители области, видя и понимая, что быть предпринимателем — это престижно и уважаемо, смогут решить для себя, идти ли им в малый бизнес. Мы надеемся, что вместе с различными программами поддержки это способствует притоку молодежи в предпринимательство.



«Быть успешным — это значит быть первым. А чтобы стать первым, надо верить в себя! Эта вера помогла одному из самых успешных людей мира — Стиву Джобсу — обрести не только славу и деньги, но и перевернуть наше представление об информационных технологиях. И ничего не мешает каждому из нас менять мир вокруг себя. Надо лишь принять решение и заняться тем, чем давно хотелось заняться: открыть мастерскую, магазин, благоустроить двор, взяться за изучение физики! И, кто знает, может, изобретение обычного паренька из Вологды перевернет представление людей о гравитации, и мы сможем летать, как птицы. Ведь Джобс правильно сказал: «Безумцы, уверенные в том, что способны изменить мир, на самом деле его меняют». Люди, создавшие мобильную связь, Facebook, Google, Amazon, Tesla и др. в начале пути работали всего лишь над своим start-up проектом, и многие вокруг в них не верили, но в итоге, эти смельчаки изменили весь мир!»

— Можно ли говорить о значимых результатах государственной поддержки предприятий МСП?

— Безусловно. Благодаря государственной поддержке в настоящее время наблюдается ряд положительных тенденций в этой сфере. Об этом свидетельствуют статистические показатели. Так, если без государственной поддержки малый бизнес ожидал сокращения численности, то благодаря комплексу правительственных мер численность занятых в этом секторе растет.оборот малых и средних предприятий в номинальном выражении вырос и за 2015 год составил 228,3 млрд руб. (на 5,8% выше, чем в 2014 году). Доля малого предпринимательства в общеобластном обороте крупных, средних и малых предприятий составляет 23,9%. По ряду отраслей этот показатель весьма значителен, например, в розничной торговле — 57,1%.

Об инвестициях

— Алексей Викторович, какие инвестиционные проекты реализуются с крупными иностранными и отечественными предприятиями? Какие страны проявляют наибольший интерес к нашему региону?

— В Вологодской области реализуется целый спектр инвестиционных проектов по созданию новых современных производств в различных отраслях.

Можно выделить проекты, которые осуществляются с участием государственных корпораций (инвестиционные проекты «ОГК-2», «Газпрома», «Ростелекома»), частных инвесторов («Северстали», «ФосАгро», Череповецкого фанерно-мебельного комбината), а также крупные проекты с привлечением бюджетных инвестиций (социальные объекты, объекты здравоохранения, образования и культуры, объекты транспортной инфраструктуры).

Развитие партнерства с иностранными инвесторами является важной составляющей внешнеэкономической деятельности региона.

Во-первых, это касается базисных направлений: это металлургическая, химическая и лесная отрасли. Компании, работающие в этой сфере, известны как в стране, так и на международном уровне, здесь уже налажены и активно развиваются партнерские отношения

с иностранными инвесторами. В данных отраслях успешно реализуются крупные проекты с привлечением иностранных участников. Так, в металлургической сфере это «Арселор» (Люксембург) и «Эр Ликид» (Франция), в химической промышленности — «Mitsubishi Heavy Industries Ltd.» (Япония). В лесной

в том числе Великобритании, США, Франции, Швейцарии, Финляндии, Японии.

Положительный опыт реализации крупных инвестиционных проектов с участием иностранного капитала позволяет говорить об эффективности мер, направленных на повышение инвестиционной

«Уже очень скоро мы станем очевидцами того, как наши кластеры становятся центрами компетенций и высокоорганизованными сообществами».

отрасли мы также активно развиваем новые проекты с привлечением различных иностранных инвесторов (Финляндия, Германия и ряд других стран). В пищевой сфере необходимо отметить проекты по организации производства детского питания и каш моментального приготовления «Нестле» (Швейцария), а также запуск линии по производству сыра типа фета (партнером проекта выступила международная компания «Тетра Пак»).

Конечно, геополитическая ситуация и санкционный режим накладывают определенные ограничения, однако мы отмечаем сохранение существенного интереса к нашему региону со стороны иностранных партнеров.

В прошлом году в Вологодскую область осуществлены визиты бизнес-делегаций Германии, Ирландии, Китая, Чехии. Напомню, что в конце прошлого года Вологда впервые стала площадкой для масштабной внешнеэкономической конференции, в рамках которой наш регион посетили представители 12 стран,

привлекательности региона, а также о готовности области вести конструктивный диалог с бизнесом.

Хочу подчеркнуть, что мы заинтересованы в развитии партнерства с каждым из потенциальных инвесторов и в привлечении финансирования в запуск новых проектов на территории региона.

О кластерах

— В последние годы идет много информации о создании всевозможных кластеров. В этой связи проясните ситуацию, какими темпами движется реализация планов по развитию этого экономического направления.

— Создание кластерного подхода — одно из важнейших приоритетов региона в построении новой модели экономики на основе повышения устойчивости и модернизации приоритетных секторов.

Уже в 2013 году были формализованы три территориально-отраслевых кластера, для развития которых тогда же был создан Центр

Численность занятых в сфере малого бизнеса региона (тыс. чел.)



Источник: Департамент экономического развития Вологодской области

кластерного развития. С этого периода реализация кластерной политики в регионе проводится в трех направлениях: по линии территориально-отраслевых кластеров, промышленных и туристских субкластеров-дестинаций.

Сегодня безусловный центр их компетенций — «Региональный центр поддержки предпринимательства Вологодской области», аккумулирующий различные формы поддержки предпринимательских инициатив. Кросс-функциональный принцип работы РЦПП позволяет сопровождать кластерные проекты от идеи до конечного вывода и продвижения продукта на рынок.

Сегодня мы курируем пять территориальных кластеров: деревянного домостроения и деревообработки, туристский, информационных технологий, молочный и биотехнологический. Кроме того, оказываем содействие проектам развития туристско-рекреационных и промышленных кластеров. Это не только финансирование и консалтинговые услуги, это системная работа и комплексное сопровождение.

С момента реализации в Вологодской области кластерного подхода прошло всего три года, и их вполне можно назвать успешными. Поскольку мы не только не снижали объемов финансирования услуг, но и видели рост выручки предприятий, сохранение рабочих мест, на рынок выходили новые продукты, товары и услуги. На момент оформления кластеров не существовало нормативной базы, критериев и требований к проектам, претендующим на господдержку, а потому оказывалась точечная и в основном финансовая поддержка не связанных между собой мероприятий. Сейчас регион имеет точное и однозначное представление о проектах кластеров, их потенциале и рисках, а потому оказываемая поддержка направляется на преодоление самых «узких» мест и реализуется значительно эффективнее.

Конечно, тот путь, что мы прошли, оказался не таким прямым и гладким, как нам казалось в начале этого проекта. Раньше мы стремились включить в кластеры как можно больше

участников, особенно известных компаний. Такое желание вполне понятно: важно было сделать кластеры солиднее. Сейчас мы исходим из реальной необходимости предпринимателей, а потому в кластеры приходят те, кто действительно готов работать в рамках совместных проектов.

Такой подход позволил нам решить еще одну проблему — мы сталкивались с отсутствием сформулированных и поддержанных участниками кластера общих целей и задач. К сожалению, по-прежнему встречаются трудности в формулировании совместных проектов, однако и эта проблема решается путем ежедневной работы с предпринимателями. Думаю, что уже очень скоро мы станем очевидцами того, как наши кластеры становятся центрами компетенций и высокоорганизованными сообществами.

При организации новых кластеров мы максимально учитываем ошибки прошлых лет. Самый «юный» — биотехнологический кластер. Дело в том, что одним из ключевых трендов развития экономики нашего региона является увеличение спроса на биотехнологии. Мы своевременно реагировали на вызов времени и создали соответствующий кластер в рамках реализации стратегии «Вологда-Биорегион». Его цель — производство биотехнологической продукции и стимулирование внутреннего спроса на современные биопрепараты для животноводства и растениеводства.

Совместно с Центром РАН «Биоинженерия» и ОАО «ФосАгро» ведутся разработка и тестирование комплексных инновационных продуктов — новых высокоэффективных препаратов собственного производства для агропромышленного комплекса. Мы рассчитываем, что вкладываемые в развитие биотехнологий Вологодчины средства дадут мультипликативный эффект, позволят увеличить объемы производства, снизить издержки АПК, а значит, будут направлены на повышение эффективности всей экономической системы региона.

Отмечу, что кластерная политика, конечно, не решит всех экономических проблем. Но у нас есть отличная команда и достаточный опыт, чтобы она стала незаменимым инструментом эффективного развития бизнеса Вологодской области. **BB**

В честь Дня российского предпринимательства президент Вологодской торгово-промышленной палаты **Галина Телегина** вручила награды ТПП РФ: почетный знак — заместителю мэра города Череповца **Михаилу Ананьину**, почетную грамоту — начальнику отдела финансового мониторинга банковской деятельности, финансовых рынков и валютного контроля отделения по Вологодской области СЗГУ Банка России **Елене Глебовой**. Дипломами были поощрены руководители УОМЗ ВГМХА им. Н. В. Верещагина, компании «Оптимех», клиники «АВА-ПЕТЕР», предприниматель **Арутюн Атомян**. Кроме того, звание «Почетный член Торгово-промышленной палаты Российской Федерации» была удостоена компания «ИММИД».

По итогам конкурса были объявлены победителями следующие участники регионального конкурса:

— в номинации «Лучший муниципальный район с наиболее благоприятными условиями для развития бизнеса» — Шекснинский муниципальный район, который занимает одно из первых мест по производству мяса и сбору зерна среди районов Вологодской области;

— в номинации «За вклад в развитие российского предпринимательства» лучшим признано кондитерское производство торговой марки «АтАг». Оно выпускает более ста наименований шоколадных конфет, драже и мармелада;

— в номинации «За вклад в формирование позитивного делового имиджа России» — компания «Север-Сталь», одно из крупнейших интегрированных предприятий по производству стали в мире;

— в номинации «За вклад в формирование социально ответственного бизнеса» награжден «Славянский хлеб» — вся деятельность компании направлена на то, чтобы свежие хлебобулочные изделия каждое утро вместе с восходом солнца оказывались на столах вологжан;

— в номинации «За вклад в сохранение и развитие народных художественных промыслов России» отмечен великоустюгский завод «Северная чернь», который производит изделия из серебра 925-й пробы, востребованные на всей территории России и дальнего зарубежья;

— в номинации «За вклад в развитие системы подготовки квалифицированных кадров» — Вологодский кооперативный колледж,

И СВЕТ СЕРЕБРЯНЫЙ МЕРКУРИЙ ПРОЛИВАЕТ

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН. ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ВТПП

В День российского предпринимательства Вологодская торгово-промышленная палата подвела итоги ежегодного областного конкурса «Серебряный Меркурий». По традиции были отмечены самые энергичные и современно мыслящие руководители, добившиеся успехов в разных сферах — от оказания жилищно-коммунальных услуг до инновационного промышленного производства.



Президент ВТПП Галина Телегина и заместитель губернатора Алексей Кожевников на выставке

являющийся региональной площадкой Национального чемпионата профессий и предпринимательских идей «Карьера в России»;

— в номинации «За вклад в организацию санаторного лечения и оздоровительного отдыха» награжден санаторий «Бобровниково» — одно из старейших предприятий области, оказывающих услуги по оздоровлению и санаторно-курортному лечению;

— в номинации «Женщина — бизнес-лидер» победила **Татьяна Панфилова**, официальный дистрибьютор венской компании Julius Meinl по Вологодской области, которая осуществляет поставки кофе, чая и оборудования, сервисное и техническое обслуживание, обучение персонала;

— в номинации «Лучшее малое предприятие в сфере промышленного производства» — компания «Нординокraft». Она 25 лет работает на рынке автоматизированных систем неразрушающего контроля и на сегодняшний день является одним из мировых лидеров в этой сфере;

— в номинации «Лучшее малое предприятие в сфере строительства» победу одержала компания «РОСТ». С 1993 года она занимается строительными и реставрационными работами на объектах Вологодской области и других регионов России;

— в номинации «Лучшее малое предприятие в лесопромышленном комплексе» награжден индивидуальный предприниматель **Сергей Соколов** — изготовитель корпусной мебели под брендом «Мебель Вологодчины»;

— в номинации «Лучшее малое предприятие в сфере производства потребительской продукции» отмечен «Тотемский перерабатывающий завод», который производит мясо, мясопродукты и мясные консервы исключительно из сырья российских производителей;

— в номинации «Лучшее малое предприятие в сфере жилищно-коммунальных услуг» — компания

«Регионтехсервис», занимающаяся комплексным обслуживанием инженерных сетей и оборудования;

— в номинации «Лучшее малое предприятие в сфере туристских услуг» победила компания «ВА Отель» из Вытегорского района. Она включает в себя гостиничный комплекс «Wardencliffе Volgo-Balt», гостевую деревню «Ежезеро» и туристический комплекс «Исаково».

Особо отметим, что впервые в этом году ТПП ввела новую номинацию — «Лучшая компания, работающая в сфере импортозамещения». Вологодский бизнес активно включился в процессы замещения импорта товарами и услугами отечественного производства. Победителем стал «Череповецкий литейно-механический завод», показывающий высокие темпы роста даже в условиях кризиса.

Остается только добавить, что победители регионального этапа получили право представлять наш регион на всероссийском конкурсе «Золотой Меркурий», и одно из предприятий нашего региона — череповецкая компания «Нординокraft» — отмечено высшей наградой. **BB**





КОНСТРУКТИВНЫЙ ДИАЛОГ

ТЕКСТ: ИГОРЬ СМИРНОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА «КЛУБА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ»

В мае состоялась традиционная встреча главы Вологды Евгения ШУЛЕПОВА с представителями областной общественной организации «Клуб делового общения». Собеседники расставили общие акценты в обсуждении тенденций экономического развития города.

Один из главных тезисов встречи: несмотря на всю сложность экономической ситуации в стране и области Вологда достойно справляется со складывающимися обстоятельствами и вызовами. И значительную роль в достижениях города играет действующий бизнес.

Помимо своей основной деятельности (сохранение и создание новых рабочих мест, отчисление налогов в местный бюджет, выпуск конкурентоспособной продукции, оказание востребованных населением услуг и т.д.), предприятия и организации города активно поддерживают проекты городских властей. Так, итогом проекта «Шефь» в 2015 году стало привлечение в социальную сферу порядка 150 млн руб.

«Это серьезные деньги, благодаря которым мы подготовили школы и детские садики к новому учебному году. Причем все удалось сделать в очень сжатые сроки и даже раньше,

чем возможно было бы за бюджетные деньги. Бюджет тоже в этом участвовал, но благодаря совместным усилиям значительные средства были инвестированы в социальную сферу. Огромное спасибо нашему бизнесу за это», — отметил глава города.

Не обошлось на встрече с главой и без острых тем. В частности, предприниматели интересовались позицией Евгения Шулёпова по внешению предложений об изменении приоритетов Банка России и увеличению оборотных средств предприятий в целом по Российской Федерации. По мнению главы города и многих других участников разговора, изменение нынешней политики ЦБ должно повлечь за собой снижение инфляции, повышение темпов экономического роста, появление стимулов для развития через приемлемые для бизнеса банковские проценты.

Обсуждение вопросов экономического роста и возможности

трансляции сформированных позиций на федеральный уровень привело к выводу о необходимости создания объединенной площадки, где могла бы звучать консолидированная позиция бизнес-сообщества. Такой площадки в настоящее время не хватает городу, и поддержку в этом вопросе мог бы оказать «Клуб делового общения».

Далее участники встречи затронули вопрос повышения тарифов на коммунальные услуги, так беспокоящие всех горожан. В связи с тем, что нормирование тарифов на тепло, водоснабжение и отведение не находится в компетенции администрации города, глава может влиять только на расчеты, связанные с муниципальным жильем. Евгений Борисович напомнил собственникам помещений о возможности создания ТСЖ для минимизации расходов по управлению собственным имуществом.

В целом в ходе разговора стало очевидно, что шаги по разрешению городских проблем должны предпринимать не только властные структуры, внося изменения в законодательные акты и формируя комфортную бизнес-среду. Предприниматели, в свою очередь, должны в большей степени стремиться к выходу из «серых» схем. Диалог позволил обменяться мнениями, сформулировать проблемы и пути их решения властью совместно с бизнесом, что, по общему мнению, будет полезно для социально-экономического развития города. **66**

Андрей СИВКОВ, председатель «Клуба делового общения», заместитель председателя Законодательного собрания области:

— Встреча дала возможность обозначить актуальные вопросы и возможные пути их решения. Появилась перспектива создания площадки для формирования единой позиции предпринимателей города. Появилась возможность взвешенно и объективно все обсудить, обратиться к мнению экспертов. В итоге консолидированное мнение активных представителей предпринимательского сообщества будет представлено на всех уровнях власти. Это, в свою очередь, может повлиять на принятие законодательных актов в сфере предпринимательства как в области, так и на федеральном уровне.

ВЫБОР ВОЛОГЖАН

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН. ФОТО ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАТОРОВ КОНКУРСА

В областной столице подведены итоги общегородского конкурса «Мы выбираем — нас выбирают», который в этом году проводился уже в 16-й раз.

За победу в двух с половиной десятках номинаций боролись более 200 претендентов — предприятия и организации города, производящие товары или предоставляющие услуги населению. Победители были определены вологжанами в ходе анонимного опроса, организованного администрацией Вологды и городского «Центра содействия развитию предпринимательства и туризма».

Главные цели мероприятия, заявленные организаторами, за 16 лет остались неизменными. Это содействие и поддержка развития субъектов малого и среднего предпринимательства и создание условий для обеспечения жителей Вологды услугами общепита, торговли и бытового обслуживания, а также расширение рынка сельхозпродукции, сырья и продовольствия.

Торжественная церемония награждения победителей конкурса состоялась в вологодском «Русском доме» в конце мая.

— На Вологодчине всегда были сильны традиции предпринимательства, и я думаю, что нынешние предприниматели успешно подхватили эстафетную палочку из рук своих предшественников, — обратился к собравшимся заместитель губернатора Алексей Макаровский. — Вы почти полностью занимаете сферы услуг, торговли и туризма, а это очень важные отрасли, развиваете промышленность, обеспечиваете области доходы, налоги, рабочие места. Ваша продукция высоко котируется

на общероссийских и международных рынках. Вы — гордость Вологодчины, и спасибо вам за это!

Замгубернатора пообещал слушателям, что областное правительство, в свою очередь, обязано сделать все, чтобы малый бизнес на территории региона не выживал, а развивался и креп.

— Предпринимательство — это мощный двигатель современной экономики. На вас лежит особая миссия: вы создаете благосостояние не только для себя, но и для всего общества, внедряете инновации, выдвигаете новые идеи, ставите важные общественные цели и достигаете их, — обратилась к вологжанам от лица Государственной Думы ее депутат Мария Кожевникова и добавила от себя: — Я знаю, что такие мероприятия, как это, очень важны. Важно осознавать, что ты нужен, что тебя ценят, что тебя поддерживают. Важно встретиться с коллегами и единомышленниками, пообщаться, просто посмотреть друг другу в глаза.

Глава Вологды Евгений Шулёпов в своей речи вспомнил 1990-е годы и отметил, что тогда деятельность предпринимателей оценивалась населением скорее негативно, чем позитивно.

— Бизнесмен был чуть ли не одним из самых страшных людей в восприятии большинства. Многие откровенно ненавидели бизнесменов, — поделился он. — Сейчас ситуация изменилась. Например, в этом году 50 тыс. вологжан приняли участие

в конкурсе и дали бизнесу свои положительные оценки. Общество не может существовать без бизнеса, и мы должны поблагодарить предпринимателей за то, что эти выдающиеся люди работают на благо общества, причём порой в невыносимых условиях.

По мнению главы города, благодаря такому самоотверженному труду отрицательные последствия текущего кризиса в областной столице удалось нивелировать, и ее экономика продолжает развиваться.

— Недавно я подводил итоги работы городской экономики за первый квартал 2016 года и хочу сказать, что благодаря вам у нас кризис сходит на нет, — заявил он. — Экономические показатели стали улучшаться. Например, растет строительный бизнес, и в этом году мы точно дадим городу 250 тыс. кв. метров жилья, как и планировалось. У нас стало на 3,5 тыс. предприятий больше, появились новые бизнесы, новые идеи. Думаю, что этот год мы завершим с успехом несмотря ни на что, потому что у нас есть такие предприниматели, как вы. Вологда сегодня — один из лидеров российской экономики, и это во многом благодаря именно вам, благодаря вашей энергии и талантам. **66**

Награждение победителей конкурса.
1. Евгений Шулёпов (глава г. Вологды) и Мария Молодцова (торгово-развлекательный центр «Мармелад»).
2. Руководители эстетик-клуба «Окинава». *3. Победитель в номинации «Лучшая торговая сеть» — сеть гипермаркетов и супермаркетов «Макси».*
4. Представитель компании «Курс-Авто» и Денис Долженко (депутат ЗСО).



УСПЕХИ, КОТОРЫЕ РАДУЮТ

ТЕКСТ: ИГОРЬ СМИРНОВ. ФОТО: МАРИНА МУРЗИНА, РОМАН НОВИКОВ

27 мая в Вологде прошла V Ассамблея предпринимателей Вологодской области. Масштабное мероприятие, собирающее лучших представителей малого и среднего бизнеса, призвано подчеркнуть их весомый вклад в экономику и социальную сферу региона.

Гостями и участниками Ассамблей в разные годы были руководители не только области, но и федеральных структур и организаций: президент Общероссийской общественной организации малого

и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» Александр Калинин, генеральный директор ЗАО «Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса» Виктор Ермаков, представители

АО «ЭКСПАР», Агентства стратегических инициатив, Общественной палаты РФ, депутаты Государственной Думы и другие почетные гости. Но основными участниками мероприятия, конечно, всегда были люди



1. Кирилл Торопов (начальник Департамента экономического развития Вологодской области) и Мария Кожевникова (депутат Государственной думы) с участниками ассамблеи.

2. Мероприятие собирает лучших представителей малого и среднего бизнеса. С каждым годом возрастает количество победителей.

3. Ольга Данилова (председатель региональной ОП) вручает диплом ассамблеи Алексею Смирнову (директору УКХ «Подворье»).

4. Ведущие мероприятия Наталья Нестерова и Сергей Закутин.

6. Дипломами ассамблеи предпринимателей награждаются те, кто, по мнению муниципалитетов, внес в 2015 году весомый вклад в экономику и социальную сферу региона.

7. Церемония награждения. Кирилл Торопов, Марина Балыкова (департамент экономического развития Вологодской области) и Дмитрий Олегин (представитель международной торговой компании «ФабриК» в г. Вологда).

8. Танцевальный номер в исполнении Анны Кузьминской и Андрея Зайцева.

9. Владимир Мартюшов (фрезеровщик АО «Ротор») вручает диплом ассамблеи Ольге Пивоваровой (директору ЗАО «Верховажьелесторг»).



предпринимательского труда — лучшие представители малого и среднего бизнеса области.

Особенно приятно отметить, что с каждым годом наблюдается увеличение числа участников церемонии награждения, о чем свидетельствуют статистические данные. Так, если в 2013 году победу в конкурсе одержали 68 предпринимателей, то в этом году дипломами были отмечены 82 представителя малого и среднего бизнеса. Из них 29 человек получили награды в номинации «За создание и развитие социально ответственного бизнеса», а 53 участника — в номинации «За значительный вклад в социально-экономическое развитие муниципального района (города)». Имена тех, кто получил дипломы Ассамблеи, будут занесены в «Книгу почета предпринимателей Вологодской области».

Согласно статистическим данным малый бизнес региона в большинстве своем представлен в сферах с высокой долей оборачиваемости капитала. Каждое третье малое предприятие занимается торговлей, каждое пятое — операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг, 15% — строительством, 9% — обрабатывающим производством.

Известно, что небольшие компании — незаменимый элемент здоровой экономики. Они находят незаполненные ниши и быстро осваивают их, придают жизни потребителям новое качество, откликаясь на спрос и предлагая нестандартные услуги и продукты, чем зачастую не могут похвастаться крупные компании с их стандартизированным предложением и недостаточной гибкостью. Именно поэтому спрос на услуги предприятий МСП по-прежнему остается на высоком уровне, что также подтверждено статистическими данными.

Так, за прошлый год малыми предприятиями области отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами на 71 млрд руб. Объем платных услуг, оказанных населению малыми предприятиями (без учета микропредприятий), составил 12,2 млрд руб., или 22,7% от общего объема платных услуг.

Значимый вклад предприятия МСП вносят в создание новых рабочих мест. В этом сегменте экономики включая работников малых предприятий, индивидуальных предпринимателей и лиц, работающих по найму, занято 32,8%

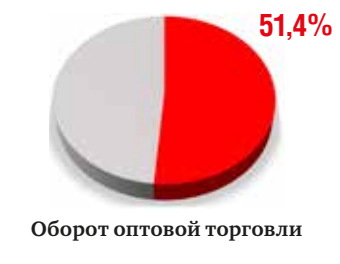
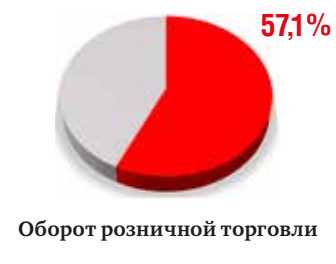
от общей численности занятых в экономике области, это 188,9 тыс. человек. В последнее время благодаря различным формам государственной поддержки наблюдается рост числа предприятий МСП. В частности, только в 2015 году их численность составила 14 144 единицы, средних предприятий — 153 не считая большого количества индивидуальных предпринимателей.

Объем инвестиций в основной капитал — один из важных показателей, характеризующих планирование деятельности предпринимателей на перспективу. За 2015 год в номинальном выражении этот показатель достиг уровня 3,3 млрд руб., что на 1,3% выше уровня 2014 года. Причем 58% инвестиций вложено предприятиями МСП в сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство, а в обрабатывающие производства — 24%.

Если говорить в целом о вкладе малых предприятий в региональную экономику, то положительные примеры успешного бизнеса в городах и районах области, представленные на Ассамблее, а также статистика, сложившаяся за последние годы, не могут не радовать. **ББ**

Доля субъектов малого бизнеса в региональной экономике (2015 год)

Источник: Департамент экономического развития Вологодской области



В ТЕСНОМ КОНТАКТЕ

ТЕКСТ: АНДРЕЙ СЫЧЕВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАТОРОВ

В середине мая в Вологде прошла конференция по проблемам и перспективам защиты прав и законных интересов предпринимателей. Организатором мероприятия выступил уполномоченный по защите прав предпринимателей.

В работе форума приняли участие руководители и представители исполнительных органов власти, контрольно-надзорных структур, органов местного самоуправления, члены Экспертного и Общественного советов при уполномоченном по правам предпринимателей, а также предприниматели, ради которых, собственно, и проводилась конференция.

Проблематика вопроса

В своем выступлении перед участниками конференции уполномоченный по защите прав предпринимателей **Степан Ткачук** заострил внимание на проблемах, мешающих развитию бизнеса в нашем регионе. «К сожалению, ведение бизнеса все еще не стало безопасным. По мнению опрошенных нами предпринимателей, российское законодательство не предоставляет достаточной гарантии для защиты бизнеса от необоснованного уголовного преследования, криминальных проявлений или рейдерства. Достаточно часто (по мнению 53% опрошенных) уголовное преследование используется как инструмент передела собственности. При этом количество случаев уголовного преследования предпринимателей в прошлом году выросло сразу на 20%», — отметил Степан Ткачук.

Тревога регионального бизнес-омбудсмена подтверждается данными из федеральных источников. Так, в прошлом году количество возбуждаемых в налоговой сфере уголовных дел увеличилось на 62%, тогда как число приговоров — только на 16%. В декабре 2015 года на эту проблему обращал внимание в своем послании Президент РФ **Владимир Путин**.

Более 60% опрошенных вологжан считают, что за последние три года административные наказания ужесточились, а две трети из них (или почти 40% всех респондентов) — что наказания ужесточились значительно. Лишь каждый



двадцатый (4,7%) считает, что наказания смягчились.

На предложение оценить объем общей административной нагрузки на бизнес каждый третий бизнесмен ответил, что тратит на прохождение бюрократических процедур более 20% от выручки, а каждый четвертый — от 10 до 20%. Безусловно, кризисные периоды в экономике традиционно обостряют проблемы во всех ее секторах, ужесточается и контроль над доходами предпринимателей со стороны государства. Поэтому неудивительно, что среди ключевых проблем предпринимателями выделяются изменения в налоговой сфере, проверки контролирующих органов (штрафы — также важная часть бюджетных поступлений), рост тарифов и сборов, увеличение расходов за пользование транспортной инфраструктурой. «В данной ситуации необходим некий баланс, который учитывал бы как интересы государства, так и бизнеса. Однако его достижение в период адаптации к новым реалиям ведения

экономической деятельности крайне затруднено, — привел в своем выступлении мнение экспертов Степан Ткачук. — Конечно, выполнить все требования бизнеса невозможно, но, например, число внеплановых проверок контролирующими органами действительно может быть снижено».

После пленарного заседания состоялось несколько тематических встреч по актуальным вопросам. Так, темой большого «круглого стола» стала защита прав граждан и предпринимателей в рамках современной миграционной политики. Начальник областного УФМС **Сергей Жестяников** напомнил, что со Степаном Ткачуком у сотрудников ведомства давно налажен тесный контакт. Ежегодно на территорию региона прибывают 13—14 тыс. трудовых мигрантов, которым оформляется от 7 до 9 тыс. разрешительных документов на право осуществления трудовой деятельности. В 2016 году уже оформлено порядка 1,5 тыс. разрешений на работу и патентов. При этом почти на 40% сократилось

количество правонарушений в сфере трудовой миграции.

Говоря о значимости сотрудничества ведомства с региональным бизнес-омбудсменом, **Сергей Жестяников** добавил, что поле для дальнейшего взаимодействия пока остается достаточно широким. В частности, на сегодняшний день не до конца

полномочий специалисты Роспотребнадзора периодически сталкиваются с фактами воспрепятствования предпринимателями законной деятельности ведомства. В частности, ими не исполняется в указанные сроки до 30% ранее выданных предписаний об устранении нарушений закона. Не снижается количество жалоб

применения антимонопольного законодательства и новелл ФЗ № 135 «О защите конкуренции». Также были разобраны конкретные примеры фактов, связанных с рисками нарушения антимонопольного законодательства.

Итоговые рекомендации

Участники конференции сошлись во мнении, что в настоящее время необходимы дальнейшие усилия по оптимизации контрольно-надзорной деятельности не только на отраслевом уровне, но и на уровне общих принципов исполнения контрольно-надзорных функций. Необходимо провести инвентаризацию действующих актов, содержащих обязательные требования в различных отраслях контроля в целях составления исчерпывающего перечня актуальных требований, а также отмены устаревших обязательных требований, не влияющих на безопасность. Это предполагает построение совсем иной системы контроля, когда активность уполномоченных органов концентрируется на тех, кто наиболее опасен с точки зрения угрозы охраняемым ценностям.

Под занавес конференции Степан Ткачук в торжественной обстановке вручил дипломы представителям органов власти, бизнеса и общественных организаций, проявивших активное участие в решении задач по защите и развитию предпринимательства. **Р**

Необходимо построение новой системы контроля, когда активность уполномоченных органов концентрируется на тех, кто наиболее опасен с точки зрения безопасности жизни и здоровья граждан, защиты окружающей среды, имущества.

решен вопрос о соблюдении работодателями сроков уведомления органов власти о заключении либо расторжении трудового договора с иностранным гражданином. Если в 2015 году за неуведомление или нарушение порядка уведомления на территории региона к ответственности привлечено более 120 должностных и юридических лиц, то только за первый квартал 2016 года выявлено свыше 130 подобных правонарушений.

В «кругом столе», посвященном современной системе контрольно-надзорной деятельности, участвовала **Ирина Кузнецова**, руководитель управления Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия области. Она отметила, что в прошлом году Роспотребнадзор вошел в состав пилотных ведомств по реализации проекта рискоориентированного подхода.

Согласно этому подходу периодичность и объем плановых проверок на объекте могут быть изменены при отсутствии нарушений законодательства и обоснованных жалоб населения. «За 2011—2015 годы уже произошло снижение количества проведенных проверок юридических лиц и индивидуальных предпринимателей на 41%, — сообщила Ирина Кузнецова. — А на 2016 год удельный вес плановых проверок субъектов предпринимательства составляет 23% от общего количества запланированных проверок, что в два раза меньше, чем в 2014 году. В план проверок включены приоритетные субъекты надзора, по большей части они имеют высокий потенциальный риск причинения вреда здоровью населения».

В ходе дискуссии выяснилось, что при осуществлении надзорных

населения. Более того, резко возросло количество жалоб на грубость персонала и низкую культуру обслуживания, что говорит о соответствующем качестве подготовки кадров в данных торговых предприятиях.

Вопросы, связанные с участием предпринимателей в госзакупках, обсуждались на другом семинаре, модератором которого выступила заместитель начальника отдела контроля антимонопольного законодательства и экономического анализа областного УФАС **Ирина Смышляева**. Здесь акцент, в частности, был сделан на сложности, с которыми сталкиваются представители малого бизнеса при переходе к электронной системе закупок. Кроме того, участники мероприятия обсудили вопросы



ТОЧКА ОПОРЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА БАЛАЕВА, НАДЕЖДА СЕНТЮРИНА

«Дайте мне точку опоры, и я переверну мир», — изрек когда-то Архимед. Перефразируя гениального математика, можно сказать: дайте кредит малому бизнесу, и он преобразует экономику.



Рано или поздно каждый предприниматель сталкивается с проблемой кредитования своего бизнеса. Взять кредит в банке на развитие своего предприятия или для открытия нового под силу только очень солидному бизнесу. А где взять свою «точку опоры» небольшим предприятиям, не имеющим средств для банковского залога?

С 2009 года в Вологодской области успешно работает программа правительства Вологодской области «Гарантийный фонд», направленная на предоставление поручительства по банковским кредитам для малого бизнеса. Оператором программы выступает

НП «Агентство Городского Развития», учредителями которого являются ПАО «Северсталь» и мэрия города Череповца.

— В настоящее время банковские требования к заемщикам существенно возросли, и получить кредит в современных условиях предприятиям малого и среднего бизнеса очень проблематично, — говорит старший менеджер по финансовой поддержке АГР **Виктория Давыдова**. — Поэтому программа «Гарантийный фонд» является тем инструментом, с помощью которого бизнесмен даже в условиях нестабильности сможет успешно развивать и совершенствовать свое производство.

Воспользоваться программой могут предприниматели, зарегистрировавшие и развивающие свой бизнес на территории региона и не имеющие задолженностей по налоговым платежам и сборам. Максимальный размер поручительства по банковскому кредиту составляет 23,5 млн руб., при этом необходимо учесть, что величина поручительства не может превышать 70% от общей суммы кредита.

— Взять в банке кредит всегда было очень сложно, особенно начинающему предпринимателю, — говорит предприниматель **Алексей Шарыпов** из деревни Морозовица Великоустюгского района. — Сразу же встает вопрос, есть ли у тебя залоговая недвижимость. Если таковой не имеется, банки на тебя и смотрят-то по-другому.

Алексей Шарыпов занимается бизнесом с 2003 года. В настоящее время основными видами его деятельности являются грузоперевозки и реализация пиломатериалов. Начиная с малого, Алексей Шарыпов постоянно расширял свое дело. Сейчас у него в собственности имеется производственная база, оборудованная ленточной пилой, сушилкой, станками для производства пиломатериалов. Предприятие обеспечивает постоянной работой 15 человек. Закупая круглый лес у лесозаготовителей Великоустюгского района, предприниматель производит несколько видов продукции: блокхаус, имитацию бруса, упакованную в пленку сухую строганую доску, а также доску калиброванную и половую. География поставок — Кировская, Московская и Новгородская области.

— Когда я впервые обратился за кредитом, мне отказали в первом же банке, — продолжает



Шарыпов. — Но я был очень настойчив, пошел во второй банк, затем в третий... Постепенно заработал себе положительную кредитную историю. Ведь предприниматель не может не совершенствовать свое производство. Только ты остановился в своем развитии, как тебя сразу потеснили конкуренты.

Поэтому в 2016 году, когда у предпринимателя не хватило залога на очередной кредит для модернизации оборудования, Алексей Шарыпов решил воспользоваться программой «Гарантийный фонд».

— Благодаря поручительству фонда нам удалось не только заменить старое оборудование, но и закупить большую партию круглого леса в период максимального снижения цен. Это позволит обеспечить в дальнейшем бесперебойную работу нашего предприятия, — считает предприниматель. — Сотрудничеством с фондом мы очень довольны, работа была проведена на высоком профессиональном уровне и в короткие сроки, что тоже важно для бизнеса.

Высокую оценку работе Гарантийного фонда дает и череповецкий бизнесмен **Дмитрий Терентьев**, который также воспользовался этой программой поддержки:

— В 2015 году мы взяли кредит, и фонд выступил нашим поручителем по кредитованию. Благодаря программе мы смогли модернизировать оборудование. В результате нам удалось не только добиться стабильной работы предприятия,

но и достигнуть некоторого роста в период кризиса. Если бы не Гарантийный фонд, на нашем предприятии не было бы такого устойчивого положения дел, и, скорее всего, нам пришлось бы снижать обороты производства.

ООО «Станкодеталь», руководителем которого является Дмитрий Терентьев, предоставляет услуги по изготовлению и обработке деталей, приспособлений и узлов методом

состояние заемщика, вынесет решение о возможности кредитования с определением необходимого обеспечения по кредитному договору.

При положительном решении о предоставлении кредита заемщик совместно с банком оформляет заявку на получение поручительства Гарантийного фонда, после чего банк самостоятельно направляет заявку и прилагаемые к ней документы в НП «Агентство

Участвуя в государственной программе поддержки, предприниматель может получить поручительство до 23,5 миллионов рублей, дать своему бизнесу развитие и поднять его на новый уровень.

механической обработки. У предприятия в собственности имеется фрезерное, сварочное и расточное оборудование, при этом в организации постоянно идет процесс наращивания мощностей. Благодаря своему временному участию в программе «Гарантийный фонд» «Станкодеталь» продолжает развиваться и в сложный экономический период.

Чтобы получить поддержку от Гарантийного фонда, предприниматель должен обратиться в НП «Агентство Городского Развития» или непосредственно в банк — партнер фонда, проинформировав представителя банка о своем желании получить кредит при поддержке Гарантийного фонда. Банк рассмотрит кредитную заявку и, проанализировав представленные документы и оценив финансовое

Городского Развития». Там, в свою очередь, проводят проверку документов и направляют их на рассмотрение специальной комиссии. При положительном решении заключаются договор поручительства и кредитный договор по установленной форме.

Заполнить заявку на получение поручительства Гарантийного фонда можно дистанционным способом — через Интернет. С этой целью на портале НП «Агентство Городского Развития» создан удобный интернет-сервис «Анкета заемщика». Бизнесмену нужно лишь заполнить форму анкеты на сайте, после чего сами специалисты АГР направят заявку банкам — партнерам фонда. Возможно, именно программа поддержки «Гарантийный фонд» станет для многих представителей малого и среднего предпринимательства Вологодчины той счастливой точкой опоры, оперевшись на которую предприниматели смогут воспользоваться банковскими кредитами для дальнейшего успешного развития своего бизнеса.

Подробнее о региональном Гарантийном фонде и других актуальных программах поддержки бизнеса можно узнать в Агентстве Городского Развития по адресу: Череповец, бульвар Домеников, 32; по телефону 8 (8202) 20-19-29; на сайте www.agr-city.ru.

Гарантийный фонд в цифрах

О том, что региональная программа «Гарантийный фонд» востребована у бизнеса, говорят следующие показатели. За шесть лет с начала действия программы ею воспользовались **199 предпринимателей**. Гарантийный фонд Вологодской области выдал обратившимся за помощью бизнесменам гарантийные поручительства на общую сумму более **570 млн руб.** При поддержке фонда предприятиям Вологодчины удалось сохранить более **3 тыс. рабочих мест** и создать более **800 новых**. Налоговые отчисления этих предприятий в бюджет **превысили 2 млрд руб.** Благодаря поручительству Гарантийного фонда предприниматели получили банковские кредиты на сумму **более 1 млрд руб.**, смогли расширить свой бизнес, приобрести новое оборудование, недвижимость, запустить новую линейку продукции.

НАСТОЯЩИЙ. ВОЛОГОДСКИЙ. ВЫГОДНЫЙ

ТЕКСТ: КРИСТИНА БЕЛЯЕВА. ФОТО ИЗ АРХИВА БУ ВО «ВОЛОГОДСКИЙ ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА»

Маркировка продуктового магазина знаком «Настоящий вологодский продукт» повышает его выручку более чем на треть.

Вкусно, полезно и прибыльно

На выставке-ярмарке «Настоящий вологодский продукт», состоявшейся недавно в Вологде, был представлен проект «Магазины НВП», в котором уже приняли участие 76 торговых точек со всей области.

Товарный знак «Настоящий вологодский продукт» был зарегистрирован в 2003 году. Тогда же начала действовать одноименная система добровольной сертификации, цель которой — показать потребителю, что продукция, произведенная и сертифицированная в соответствии с требованиями системы, имеет высокий уровень качества и безопасности.

По состоянию на 1 июня 2016 года знаком «НВП» маркировано уже более 2,5 тысячи наименований продукции от 55 производителей Вологодской области. Причем если раньше участниками системы добровольной сертификации были в основном крупные предприятия пищевой промышленности, то сегодня в нее входят и небольшие фирмы, а порой даже крестьянские хозяйства и фермеры, сертифицирующие только одно или несколько наименований.

Продукция, на упаковке которой стоит знак «Настоящий вологодский

продукт», очень популярна у покупателей, благодаря чему к проекту стали активно подключаться предприятия торговли. К 2020 году поставлена задача увеличить их число с сегодняшних 76 до 200.

Практика показывает, что если магазин использует знак «НВП», то выручка увеличивается минимум на 35% за счет улучшения качества ассортимента, повышения качества обслуживания, увеличения числа клиентов и укрепления их лояльности по отношению к продавцу. В ряде случаев этот показатель еще выше. Причем рост выручки происходит в первые же месяцы после маркировки и оформления магазина в соответствии с проектом.

Как маркироваться?

Отметить продуктовый магазин знаком «Настоящий вологодский продукт» несложно. Во-первых, нужно заключить договор о праве использования товарного знака с «Вологодским информационно-консультационным центром агропромышленного комплекса». Во-вторых, не менее 70% ассортимента должно быть произведено в Вологодской области. В-третьих, необходимо выполнить

определенные требования к оформлению магазина: прежде всего привести его внешний и внутренний вид в соответствие с общим стилем бренда и выделить продукцию вологодских производителей. Наконец, торговая точка должна соответствовать всем нормам и правилам торговли и обеспечивать высокую культуру обслуживания.

Представители «Вологодского информационно-консультационного центра АПК» оказывают участникам

проекта «Магазины НВП» всю необходимую поддержку: консультируют их, организуют прямые контакты с производителями, помогают решать вопросы, связанные с выкладкой товара, оформлением, проведением дегустаций.

Самовольно использовать знак «Настоящий вологодский продукт» в оформлении или рекламе категорически запрещено.

Вологодское — значит перспективное

— Мы нацелены на долгую системную работу, — говорит заместитель директора «Вологодского информационно-консультационного центра АПК» **Ольга Долматова**. — Бренду «Пепси» более 100 лет, и он далеко не сразу завоевал мир. А знаку «Настоящий вологодский продукт» — всего 13, но он уже выходит на федеральный уровень.

Сейчас торговые точки под маркой «НВП» работают не только в нашей области, но и в ряде других российских регионов. Особенно популярны они в Санкт-Петербурге: там в магазины с вологодской продукцией порой выстраиваются очереди.

— Питерские продавцы обеспечивают у себя идеальную чистоту, высокую наполняемость витрин, подбирают вежливый персонал, активно используют рекламу, различные акции, — говорит **Марина Сибирцева**, начальник отдела консультирования «Вологодского информационно-консультационного центра АПК». — У них даже ассортимент иногда богаче: там продаются свежий вологодский хлеб, картофель вологодских фермеров, а выбор кондитерских изделий такой, что нашим магазинам есть чему поучиться.

По словам Марины Юрьевны, если вологодские продавцы, участвующие в проекте «Магазины НВП», будут активнее использовать опыт своих питерских коллег, они смогут быть более успешными. **66**



ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ ВОЛОГОДСКОГО БИЗНЕСА

ТЕКСТ: ГРИГОРИЙ ВЕСЕЛОВ. ФОТО: МАРИНА МУРЗИНА

Вопрос привлечения заемных средств для большинства предпринимателей не утрачивает своей остроты: найти средства на бизнес-проекты сегодня по-прежнему сложно. Одним из способов решения этой проблемы может стать поддержка Венчурного фонда малого и среднего бизнеса.

Дорогу — молодым

Венчурный фонд малого и среднего бизнеса был создан Промсвязьбанком и общественной организацией «ОПОРА РОССИИ» в 2013 году, а с ноября прошлого года партнером проекта также является банк «Возрождение».

Основная целевая аудитория фонда — предприниматели в возрасте от 18 до 35 лет, у которых уже есть успешный опыт ведения бизнеса. Причем это могут быть те, кто только начинает новый деловой проект, и те, кто хочеткратно увеличить масштаб уже существующего бизнеса. Кроме того, инвестиции фонда предоставляются для сохранения текущего или покупки готового бизнеса.

Венчурный фонд МСБ осуществляет финансирование традиционных секторов экономики: торговли, производства, сферы услуг. А вот в сферу IT и в различные

интернет-проекты фонд средства не вкладывает, поскольку, с одной стороны, этот сегмент сегодня довольно рискован для инвестиций, с другой — он и так насыщен предложениями от инвесторов, и особых проблем с привлечением денег у стартаперов нет.

Индивидуальный подход

Общий объем фонда составляет 300 млн руб. Под один проект можно получить от 1,5 до 10 млн руб. инвестиций на срок до пяти лет. «На сегодняшний день уже профинансировано 24 бизнес-проекта молодых предпринимателей из разных городов России от Санкт-Петербурга до Владивостока на общую сумму 104 млн руб., — рассказывает **Андрей Высоканов**, заместитель начальника управления малого и среднего бизнеса по работе с клиентами Вологодского офиса Промсвязьбанка. — Таким образом, остается еще около 200 млн руб. для

всех, кто желает получить инвестиции под открытие или развитие своего дела».

Одна из уникальных особенностей Венчурного фонда — он дает своим клиентам возможность индивидуально согласовать график погашения основного долга и процентов до момента выхода проекта на безубыточность, что серьезно увеличивает шансы на успех.

Предпринимателю, который желает привлечь средства фонда в свой проект, нужно сделать всего лишь несколько шагов: подготовить хороший бизнес-план, оставить заявку с основной информацией о себе и своем бизнесе на сайте psbfund.ru, ответить на несколько уточняющих вопросов сотрудников фонда и защитить свой проект перед инвестиционным комитетом фонда.

Вологжане — успешные бизнесмены

Из тех проектов, которые уже получили поддержку фонда, один реализуется на территории Вологды — это семейный бизнес-проект по развитию сети продовольственных магазинов. Он начинался с одной торговой точки, а сейчас супруги руководят уже четырьмя собственными магазинами в разных районах областной столицы. В частности, они получили от Венчурного фонда инвестиции на завершение большого проекта по открытию торгового центра в Прилуках. Средства были направлены на приобретение торгового и технического оборудования. Открывшийся в результате торгово-бытовой комплекс ориентирован на широкий круг потребителей разного возраста, уровня доходов и социального статуса.

Пример вологжан еще раз доказывает — грамотный подход к делу и вовремя полученные средства гарантируют успех бизнеса, какой бы сложной ни казалась общая экономическая ситуация. **66**

Алексей Егоров, ведущий аналитик управления исследований и аналитики Промсвязьбанка:

— Для малого и среднего бизнеса наступили непростые времена, характеризующиеся как обострившимися проблемами, так и открывшимися возможностями. Наиболее перспективными нишами для предпринимателей сегодня являются разработка IT-технологий, сельское хозяйство и пищевая промышленность, а также вся производственная деятельность, связанная с импортозамещением. Менее перспективны в плане открытия своего дела розничная торговля и сфера услуг.

В любом случае, чтобы предприниматель смог добиться успеха в любом из выбранных им направлений, он должен в первую очередь повышать конкурентоспособность своей продукции и производительность труда своего персонала.



РАСЧЕТ — НА УДОБСТВО

ВОЛОГДАЭНЕРГОСБЫТ ПРЕДЛАГАЕТ БИЗНЕС-КЛИЕНТАМ СЭКОНОМИТЬ ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Как повысить платежную дисциплину клиентов и при этом сделать процесс оплаты ими полученных услуг комфортным и даже экономически выгодным? Задавшись этим вопросом, энергокомпания региона пришли к выводу: переход на отдельные договоры поможет разрешить эту дилемму. Государство не против: бюджетным организациям рекомендовано заключать два договора: отдельно — купли-продажи электроэнергии, и отдельно — на оказание услуг по ее передаче.

Платить раздельно — выгодно

Напомним, что на рынке электроэнергии есть несколько категорий участников. В их числе — сетевые компании, которые заведуют инфраструктурой и доставляют электричество, и сбытовики — они закупают электроэнергию у электростанций и продают этот специфический товар конечному потребителю. У потребителей — юридических лиц — есть право выбрать разные формы договорных отношений с первыми и вторыми. Так вот, энергетики рекомендуют заключать не один, а два договора: отдельно — купли-продажи электроэнергии (здесь поставщиком товара выступает Вологдаэнергосбыт) и договор на оказание услуг по передаче электроэнергии с сетевой организацией. На территории Вологодской области работает несколько таких организаций, наиболее крупные — это «Вологдаэнерго» (филиал ПАО «МРСК Северо-Запада»), АО «Вологдаоблэнерго», МУП «Электросеть» г. Череповца, ООО «Электротеплосеть» в Великом Устюге. Со всеми ними в мае составлены графики проведения договорной кампании по переходу потребителей — юрлиц — на прямые расчеты с энергокомпаниями.

Период такого перехода — осень этого и начало следующего года (в зависимости от организации-сетевика). Длительные сроки объясняются необходимостью обмена большими объемами информации, а также координацией совместных действий персонала Вологдаэнергосбыта и сетевых организаций, которые направлены на организацию помощи потребителям в сборе документов для заключения договоров, комплексную разъяснительную

работу и техническое сопровождение процессов.

Вологодские энергетики объединились с понятной целью: они получают прямые денежные потоки. В свою очередь это позволяет сетевым компаниям своевременно аккумулировать денежные средства для реализации инвестпрограмм. Но и предприятиям-потребителям это выгодно: они могут более оперативно взаимодействовать со «своей» сетевой организацией при проведении технических мероприятий, в аварийных ситуациях. «К тому же для договоров на оказание услуг

по передаче электроэнергии в законодательстве предусмотрены более мягкие сроки оплаты: ежемесячно два периода платежа вместо трех по единым договорам энергоснабжения и договорам купли-продажи. Если учесть, что в составе конечной цены электроэнергии от 36 до 65% приходится на услугу по ее доставке, период оплаты может иметь существенное значение», — комментирует



«Личный кабинет» на сайте Вологдаэнергосбыта — это удобный сервис для работы с лицевым счетом в любом месте и в любое время.

Вологодские энергетики получают прямые денежные потоки, а предприятия-потребители смогут более оперативно взаимодействовать с сетевой организацией при проведении технических мероприятий.

заместитель директора ОАО «Вологдаэнергосбыт» **Игорь Слободин** (с.м. врез).

Энергетики обещают свести документооборот при перезаключении договоров к минимуму. Например, в Великом Устюге унифицированные формы документов, согласованные энергокомпаниями, уже направляются потребителям готовым к подписи пакетом. В других населенных пунктах специалисты Вологдаэнергосбыта при заключении договора купли-продажи электроэнергии помогут оформить и документы для договора на ее доставку.

Эти преимущества уже оценили многие предприятия и организации Вологодской области: в настоящее время уже более 2,7 тыс. потребителей из числа юрлиц предпочли заключить прямые договоры на покупку

и доставку электроэнергии. Примечательно, что практика разделения договоров поддержана и руководством области, в частности, это рекомендовано сделать бюджетным организациям.

Не выходя из кабинета

Еще одна хорошая новость для юридических лиц — потребителей электроэнергии: на официальном сайте Вологдаэнергосбыта для них запущен сервис «Личный кабинет». Теперь у предприятий, организаций и индивидуальных предпринимателей области появилась возможность передавать показания электросчетчиков и получать счета через Интернет.

В частности, новый сервис позволяет отслеживать информацию по договору, выполнять контроль выставленных и оплаченных счетов,

отслеживать поступление денег на счет энергокомпании, просматривать, сохранять и распечатывать выставленные платежные документы, передавать и сверять показания приборов учета, получать информацию о наличии задолженности.

Для получения доступа к «Личному кабинету юридического лица» необходимо обратиться в ближайшее подразделение Вологдаэнергосбыта от имени руководителя предприятия для подписания пользовательского соглашения. После этого клиенту или доверенному лицу выдаются регистрационные данные, которые необходимы для входа в «кабинет» (уникальный логин гарантирует клиентам полную конфиденциальность при работе).

«Вологдаэнергосбыт постоянно работает над повышением качества обслуживания своих клиентов, создавая для них новые удобные и надежные сервисы, — подчеркивают в компании. — А запуск «Личного кабинета юридического лица» станет стартом новых комфортных взаимоотношений с клиентами в режиме онлайн».

В цифрах

Преимущества разделения договоров можно показать на примере. Так, если мы берем за 100 единиц стоимость электроэнергии и раздробим ее на два договора, то, допустим, 60% составят затраты на передачу. При этом при заключении договора с сетевой компанией потребитель может обсудить более удобный график платежей. Например, 25-го числа этого месяца и 18-го следующего — по половине от суммы платежа. У Вологдаэнергосбыта график куда более жесткий: компания обязана на оптовом рынке оплачивать электроэнергию в жесткие сроки,

иначе сразу последуют штрафные санкции. Поэтому строгие обязанности по оплате транслируются и на потребителя: 10-го (30%), 25-го числа текущего месяца (40%), и окончательный расчет — 18-го числа следующего месяца. Таким образом, при разделении договоров бизнесмен на начало месяца в связи с отсрочкой платежа получает временную экономию по деньгам в 18%, а к 25-му числу можно получить еще 12% экономии. Это свободные деньги, которые он может использовать как оборотные средства. В этот период отпадает необходимость привлекать для расчетов кредитные ресурсы. Если дойдет

до пени, то они будут начисляться не с 10-го, а с 25-го числа. В целом сумма платежа не изменится, но эта разность по времени для потребителя получается выгодной.

Предположим, конкретная компания расходует на электричество 50 тыс. руб. в месяц. На 10-е число при едином договоре ей необходимо заплатить 15 000 руб. (30% от общей суммы платежа). А при отдельных договорах к 10-му числу нужно заплатить только 6 тыс. руб. (12%). На 25-е число в первом варианте необходимо заплатить 35 тыс. руб. (70%), а во втором варианте — только 29 тыс. руб. (58%).

Дата платежа	Единый договор		Договор купли-продажи и договор на доставку электроэнергии				Оборотные средства		
	% оплаты от общей суммы платежа	Сумма (руб.)	Вологдаэнергосбыт		Сетевая организация		% оплаты от общей суммы платежа нарастающим итогом	% на дату	Сумма (руб.)
			% оплаты на дату	Сумма (руб.)	% оплаты на дату	Сумма (руб.)			
10-е число	30	15 000	30	6 000			12	18	9 000
25-е число	40	20 000	40	8 000	50	15 000	58	12	6 000
18-е число следующего месяца	30	15 000	30	6 000	50	15 000	100		

ГОРЯЧИЙ ВОПРОС

ТЕКСТ: ЮРИЙ ПРОЗОРОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

В конце мая «Газпром межрегионгаз Вологда» ограничил поставки топлива на Вологодскую ТЭЦ. Внеплановое отключение газа привело к выходу из строя генерирующего оборудования и нарушению снабжения центральной части города горячей водой. Об особенностях работы станции рассказывает заместитель технического директора по эксплуатации Вологодской ТЭЦ Юрий ЛЕВИЧЕВ.



— Вологодская ТЭЦ вырабатывает тепловую энергию и передает ее муниципальному предприятию «Вологдагортеплосеть» (МУП «ВГТС»), которое продает тепло вологжанам, — поясняет Юрий Левичев. — Современное оборудование ТЭЦ работает в режиме комбинированной генерации, одновременно вырабатывая электрическую и тепловую энергию. Это взаимосвязанный технологический процесс. И если газ есть — станция работает и производит тепло и электричество, если газа нет, то станция останавливается. Газовикам наверняка известно, что не бывает отдельных газопроводов, транспортирующих газ для производства: один — тепла, второй — электричества.

— В середине мая ПГУ была остановлена на Вологодской ТЭЦ. Но горячая вода по-прежнему поставлялась в дома вологжан. Скажите, как это возможно?

— На Вологодской ТЭЦ, помимо паровых, имеются и водогрейные котлы, которые используются исключительно в отопительный период времени для покрытия пиковых тепловых нагрузок. После останова блока ПГУ с 15 мая Вологодская ТЭЦ обеспечивала надежное и качественное теплоснабжение жителей города Вологды — в работе находились один паровой котел и один турбоагрегат. 26 мая в 14:40 турбоагрегат был

аварийно остановлен ввиду резкого снижения давления газа в газопроводе перед Вологодской ТЭЦ.

— 26 мая Вологодской ТЭЦ была ограничена поставка газа. Это законно?

— Судя по имеющимся решениям суда — нет. Ограничение поставки газа было произведено с грубым нарушением действующего законодательства в отсутствие правовых и фактических оснований. Задолженность за газ не превышала двух расчетных периодов, а именно двухмесячную просрочку газовики называют поводом для ограничений. Заявления «Газпром межрегионгаз Вологда» об обратном не соответствуют действительности и опровергаются в том числе определением Арбитражного суда Вологодской области от 20.05.2016 по делу № А13–4296/2016.

Кроме того, до введения процедуры ограничения подачи газа между ТГК-2 и «Газпром межрегионгаз Вологда» не были урегулированы вопросы организации бесперебойной подачи тепла жителям, исправно его оплачивающим, а этого требует законодательство. ТГК-2 дважды — 21 апреля и 31 мая текущего года — направляло в адрес «Газпром межрегионгаз Вологда» соответствующие соглашения с указанием необходимых объемов газа и перечнем добросовестных потребителей. Однако до настоящего времени соглашения не подписаны руководителями газоснабжающей организации и не возвращены в адрес ТГК-2.

— Были ли учтены интересы потребителей горячей воды при введении ограничения поставки газа Вологодской ТЭЦ?

— Нет, более того, представители «Газпром межрегионгаз Вологда» даже не указывают причин, почему не хотят подписывать соглашение. Что касается разговоров о том, что объемов газа после ограничения должно хватить для работы станции, — все это пустые слова. На том давлении, которое газовики удерживают в газопроводе, оборудование станции работать не может.

— Как именно было проведено ограничение?

— Я не могу говорить о том, что и как именно делали газовики, потому что не видел этого, но в результате их действий 26 мая на станции было зафиксировано резкое снижение давления, что привело к аварийной остановке турбоагрегата и выходу из строя оборудования ГРП Вологодской ТЭЦ, и как следствие — к прекращению нагрева воды.

В пятницу на станции работала прокурорская проверка с участием специалистов Ростехнадзора и экспертных организаций. Комиссия своими глазами увидела и оценила ход ремонтных работ. Были запрошены и представлены соответствующие документы. Насколько я могу судить, у технических специалистов вопросов не осталось. Знающий человек понимает, что оборудование



без необходимого топлива не работает, и в этом причина остановки станции и отсутствия воды.

— Этого давления достаточно, чтобы Вологодская ТЭЦ производила горячую воду?

— Нет. Диапазон необходимого для Вологодской ТЭЦ давления газа составляет 3,5—6 атмосфер (кг/см²). Почему говорю «для Вологодской ТЭЦ»? Потому что минимально необходимый уровень давления газа для нормальной работы конкретной ТЭЦ определяется на основании результатов пуконаладочных работ.

При давлении 2 кг/см² на станции происходит аварийный останов регуляторов газа. В предлагаемых руководителями газовой компании справочниках приводятся теоретические расчеты, которые носят рекомендательный характер без учета конкретного оборудования.

— Ограничение поставки природного газа как-то повлияло на производство горячей воды Вологодской ТЭЦ?

— Даже после ограничения ТГК-2 как социально ответственная компания прилагала все усилия для выполнения температурного графика сетевой воды. Насосы Вологодской ТЭЦ продолжали работать, обеспечивая циркуляцию воды в тепловых сетях города. Все еще горячая вода, нагретая до аварийной остановки оборудования, непрерывно двигалась в хорошо изолированных трубопроводах, именно поэтому вологжане могли принять горячую ванну и 26, и 27 мая, когда ТЭЦ уже не могла производить теплоэнергию. Однако законы физики взяли верх: теплоноситель остыл, и утром 28 мая вода в кранах жителей Вологды стала холодной.

— ТГК-2 заявляет, что снижение поставок газа привело к аварийной остановке оборудования Вологодской ТЭЦ. Это так?

— Да, это так. И результаты аварийной остановки увидели проверяющие.

— Почему же тогда Вологодская ТЭЦ перестала поставлять горячую воду?

— Именно потому, что газовики, не имея на то законных оснований, по собственному желанию ограничили поставки газа, снизив давление. Сейчас они рассказывают, что станция работать может, высчитывают, что из 2400 кубометров газа можно выработать то 20, то 21 Гкал тепловой энергии. Но ведь по законам физики это невозможно, т. к. коэффициент полезного действия данной установки будет значительно больше 100%, а вечного двигателя, как мы все понимаем, не существует.

— Почему ТГК-2 настаивает на отмене введенного режима ограничения поставки газа?

— Потому что жители Вологды имеют право получать горячую воду, а обеспечить это право можно при условии возобновления поставок газа на Вологодскую ТЭЦ. Ну и, конечно, после восстановления работоспособности оборудования, которое вышло из строя благодаря стараниям поставщика газа.

— С момента введения ограничения задолженность Вологодской ТЭЦ снизилась со 153 до 125 млн рублей. ТГК-2 начала выплачивать задолженность?

— Платежи на счета «Газпром межрегионгаз Вологда» идут напрямую со счетов МУП «Вологдагортеплосеть». Муниципальное предприятие должно платить Вологодской ТЭЦ за тепловую энергию, которую вырабатывает станция, а ВГТС поставляет горожанам. Но сейчас ВГТС должна ТЭЦ порядка 250 млн рублей. Вот эту задолженность муниципальное предприятие частично и выплачивает газовикам по платежным поручениям ТГК-2. Так деньги быстрее оказываются на счетах «Газпром межрегионгаз Вологда». Возможно, это повлияет и как-то сократит сроки ограничения поставок газа. **Р**

Актуальная информация

Информацию о возобновлении газоснабжения станции в штатном режиме специалисты Вологодской ТЭЦ приняли от «Газпром межрегионгаз Вологда» 6 июня в 12:30. В этот же день специалисты Вологодской ТЭЦ подготовили теплогенерирующее оборудование к запуску и ожидали увеличения давления газа от 2 кг/см² до 5 кг/см² в подводящем газопроводе.

Таким образом, последовательно действуя в конструктивном и содержательном направлении путем переговоров, ТГК-2 удалось отстоять право вологжан на комфортные условия проживания и обеспеченность коммунальными благами.

Тем не менее поставщик газа заявил о краткосрочности нормализации давления: «Повышенные параметры газоснабжения будут действовать до 10.0013 июня». При этом дата очередного платежа ТГК-2 за газ в соответствии с договором поставки газа, — пятью днями позже: 18 июня. Таким образом, очевидно, что действия «Газпром межрегионгаз Вологда» связаны не столько с задолженностью за газ, сколько с попыткой силового давления на ТГК-2 и препятствованием работе современного оборудования ПГУ-110 МВт, обеспечивающей вологжан как тепловой, так и электрической энергией. Остановка ПГУ-110 МВт после 13 июня повлечет начисление миллионов штрафов для ТГК-2 за неотпуск электрической энергии на Оптовый рынок (ОРЭМ). Что касается ограничения подачи газа на Вологодскую ТЭЦ, такие действия не имеют правовых оснований. Задолженность ТГК-2 перед ООО «Газпром межрегионгаз Вологда» носит текущий характер и не превышает двух расчетных периодов. Первопричиной же сложившейся ситуации является низкая платежная дисциплина МУП «Вологдагортеплосеть» за произведенную Вологодской ТЭЦ тепловую энергию. Именно аккуратность расчетов муниципального предприятия с ТГК-2 определяет возможность теплогенерирующей компании своевременно оплачивать поставки газа для Вологодской ТЭЦ. По состоянию на 31 мая задолженность МУП «Вологдагортеплосеть» составляла 235 млн руб., что в четыре раза выше задолженности ТГК-2 перед ООО «Газпром межрегионгаз Вологда».

В целом решением проблемы может стать наделение ОАО «ТГК-2» статусом Единой тепло-снабжающей организации (ЕТО) в зоне действия Вологодской ТЭЦ. Это позволит исключить из платежной цепочки ненадежное и проблемное звено — МУП «Вологдагортеплосеть». Платежи граждан и организаций за отопление и горячую воду будут поступать напрямую ТГК-2, что существенным образом повысит прозрачность расчетов за энергоресурсы и обеспечит бесперебойное снабжение потребителей.

В КАРТОЧНОМ МЕЙНСТРИМЕ

С каждым годом технологии все глубже проникают во все отрасли бизнеса, делая подчас сложные процессы проще, быстрее и удобнее, в том числе в банковской сфере. В прошлое отходят обязательные визиты в банк, длинные очереди в кассу, их место занимают удобные банковские карты и интернет-банкинг. Сложно представить сейчас банк, не выпускающий своих карт и не предоставляющий клиентам возможность совершать операции через онлайн-сервис. ПромЭнергобанк тоже поддерживает общую тенденцию. Первая половина 2016 года принесла клиентам Банка массу новых возможностей.



банков, стали доступны и на региональном уровне. Одновременно улучшились и условия снятия денежных средств для клиентов. Пользователи не привязаны к одному банкомату

продукт проходит тестирование. Запуск — дело нескольких недель. Параллельно с обновлением процессинга и линейки банковских карт идет разработка и онлайн-

Обладатель карты ПромЭнергобанка имеет возможность совершать полный спектр банковских операций.

конкретного банка: к их услугам — целая сеть с удобным доступом практически в любой точке страны.

Там, где нет банкоматов партнера, стоят банкоматы ПромЭнергобанка, и наоборот. Таким образом, зона покрытия оказывается максимально широкой, без бессмысленного дублирования в одних и тех же точках нескольких банкоматов.

Подготовив базу, ПромЭнергобанк занялся расширением линейки банковских карт. Июнь отметился запуском неперсонифицированных карт. Это, по сути, обычная дебетовая карта, но ее главная особенность — в том, что оформляется она мгновенно. Клиенту не нужно ждать две недели, пока карту выпустят: он получает ее сразу при обращении в Банк. Карту удобно использовать как дополнительную к своей основной зарплатной. С ней легко можно путешествовать по России и за границей, совершать покупки в магазинах и Интернете, снимать денежные средства в банкоматах. При этом карта имеет столько же степеней защиты, как и обычная банковская карта. Единственное отличие — на ней не выбито имя владельца (оно «зашито» в платежной системе).

Одновременно с неперсонифицированными картами Банк разработал и кредитные карты. Сейчас новый

сервиса, где, имея на руках карту ПромЭнергобанка, можно совершать полный спектр банковских операций. WEBБАНК стал доступен в сентябре прошлого года, и с момента запуска его функционал значительно увеличился. Сейчас клиенты могут легко совершать коммунальные и иные платежи, переводить деньги между счетами и картами, в том числе в другие банки. К их услугам — безналичный обмен валюты. Запущены мобильные приложения в AppStore и Google Play. Даже компьютер уже не нужен. С конца 2015 года ПромЭнергобанк активно ведет подготовительную работу к присоединению к российской платежной системе «Мир». Сейчас она тестируется, но основная работа должна начаться уже этой зимой. Планируется, что к этому времени карты Банка будут готовы к подключению отечественного оператора. Пока все идет согласно срокам. **Р**



ПРОМЭНЕРГОБАНК
Промышленный Энергетический Банк

Телефоны:
Вологда — (8172) 59-74-59
Череповец — (8202) 51-68-58

Лицензия ЦБ РФ №2728 от 22.05.2015 г.

Неперсонифицированная карта ПромЭнергобанка:

- Дебетовая карта
- Выпускается мгновенно
- Высокая степень защиты
- Удобна для путешествий и покупок

WEBБАНК:

- Коммунальные и иные платежи
- Денежные переводы
- Обмен валюты

ТРЕНД СО ЗНАКОМ ПЛЮС

ТЕКСТ: ИВАН СЕМЕНОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА АДМИНИСТРАЦИИ ЧЕРЕПОВЕЦКОГО РАЙОНА

Содействие развитию малого и среднего бизнеса — одно из стратегических направлений деятельности как областной, так и муниципальных властей Вологодчины. Мы решили узнать у главы Череповецкого района Николая ВИНОГРАДОВА о мерах по поддержке бизнеса на территории муниципального образования.

— На сегодняшний день в Череповецком районе насчитывается 1 610 субъектов малого и среднего предпринимательства. Из них две трети — это индивидуальные предприниматели, и почти треть — малые предприятия. На территории муниципалитета действуют также восемь средних предприятий и столько же крестьянских хозяйств, — рассказывает Николай Владимирович. — Численность субъектов малого и среднего бизнеса постепенно растет. Сейчас предприятия МСП обеспечивают рабочими местами пять тысяч человек. Основные сферы их деятельности — это промышленность, сельское хозяйство, строительство, торговля, лесозаготовка и туризм.

— Что предпринимается районной властью для облегчения предпринимательской деятельности?

— В районе разработана и действует муниципальная программа «Содействие развитию предпринимательства, туризма и торговли в Череповецком муниципальном районе на 2014—2020 годы».

Далее. В рамках Программы предусмотрены денежные средства на предоставление субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства для создания собственного дела (гранта) в размере 100 тысяч рублей, участия и организации конкурсов, выставок, ярмарок, проведения районного конкурса «Предприниматель года».

Администрация района регулярно организует обучающие мероприятия, форумы, заседания общественного совета по содействию развитию малого и среднего бизнеса, ведется постоянная консультационно-разъяснительная работа.

А еще наши предприниматели активно участвуют в областных программах поддержки, таких, как «Гарантийный фонд», «Микрофинансирование», возмещение части затрат по кредитам банков и по лизинговым платежам, гранты

на создание собственного дела и другие. В 2015 году государственную финансовую поддержку получили 10 субъектов малого и среднего предпринимательства Череповецкого района на сумму 4,9 млн руб. В рамках соглашения о сотрудничестве Череповца и района разработан план совместных мероприятий в области социально-экономического развития и содействия инвестициям. И этот перечень мер можно продолжить. В целом же поддержка бизнеса в районе — это системная работа, которая ведется в постоянном режиме.

— Существуют ли в районе приоритетные инвестиционные проекты?

— Разумеется. К таковым относятся центр технических видов спорта «Адреналин», центр лыжного спорта и отдыха «Карпово», спортивный комплекс водных видов спорта, развлекательно-познавательный досуговый центр «В гости к русской сказке», жилищный комплекс «Пригородный», девелоперский проект «Дом на Мологе», коттеджный поселок «Финская деревня», «Дилерская деревня» и многофункциональный торговый центр ООО «АНТАРЕС-ЭнергоСистем». Добавлю, что на данный момент в районе девять инвестиционных проектов признано имеющими особое значение. Суммарный объем инвестиций по этим проектам превышает 2,5 млрд руб., планируется создание более 350 рабочих мест, а налоговые поступления в бюджет района должны составить порядка 13 млн руб. в год.

— Какие предприятия, работающие на территории Череповецкого района, являются основными работодателями?



— Бюджетообразующими предприятиями и основными работодателями Череповецкого района являются «Череповецкая ЭТС», «Автоспецмаш», «Ботово», «Авиапредприятие «Северсталь», «Октябрьское», «Русь», «Уломское», СХПК «Овощной», колхоз «Мяксинский».

— И последний вопрос. Николай Владимирович, какие экономические ниши в вашем районе наиболее перспективны для МСП?

— Таких ниш несколько: сельское хозяйство, строительство, мелкосерийное промышленное производство (в качестве аутсорсинга для «Северстали» и «ФосАгро»), лесозаготовка и деревообработка, туризм и отдых, а также торгово-закупочная деятельность. **Р**

ПРИГОРОДНЫЙ РАЙ

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР ЛИВАНОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

Загородный жилой комплекс «Пригородный» располагается в живописном месте Череповецкого района вблизи Рыбинского водохранилища. Это самый большой коттеджный поселок Вологодчины: его площадь составляет 77 гектаров. Данный проект начал реализовываться благодаря личной поддержке губернатора Олега Кувшинникова, его заместителя Алексея Кожевникова, а также при непосредственном участии ОАО «Корпорация развития Вологодской области».

— При проектировании комплекса мы ставили цель создать загородную комфортную среду для постоянного проживания жителей Череповца, привыкших к современному городскому сервису, — рассказывает **Игорь Губарев**, директор ООО «Починок» — компании, возводящей поселок. — В «Пригородном» предусмотрены все необходимые социальные объекты: детский сад, детский городок, торговый центр, универсальная спортивная площадка, аптечный пункт, заасфальтированные дороги.

Поселок находится на закрытой охраняемой территории, обеспечен всеми городскими коммуникациями, имеется система видеонаблюдения. Там имеется электроподстанция мощностью 400 киловатт с возможностью увеличения резерва мощности. Есть свое газоснабжение — установлен газорегуляторный пункт и проложен газопровод к домам первой очереди. Сети поселка присоединены к сетям городского

водоканала. Канализация будет обеспечена путем присоединения к насосной станции близлежащего поселка Домозерово.

По мнению Игоря Губарева, данный проект является наглядным примером успешного взаимовыгодного сотрудничества бизнеса и власти — например, при проектировании водовода из Череповца был заложен запас мощности для дальнейшего водоснабжения других населенных пунктов: дер. Новое Домозерово — административного центра МО «Югское» — и близлежащих населенных пунктов, где остро назрела проблема качественного водоснабжения.

Теплоснабжение домов индивидуальное с использованием газовых котлов, которые позволяют существенно экономить на стоимости коммунальных услуг (по сравнению с центральным теплоснабжением экономия составляет около 65%). Кроме того, предусмотрено и резервное теплоснабжение — электрическое.

Комплекс «Пригородный» соответствует всем современным европейским требованиям. Главные из этих требований — экологичность, применение современных материалов и технологий, энергоэффективность и благоустройство территории с сохранением уникального природного ландшафта. Комплексная застройка — еще одно преимущество коттеджного поселка. На его территории будут созданы все условия для комфортного проживания, организации досуга, укрепления здоровья взрослых и детей при сохранении привычного городского сервиса.

Невысокая стоимость жилья — очевидный плюс «Пригородного». Квадратный метр здесь стоит меньше, чем в Вологде и Череповце, в результате чего можно легко приобрести жилой дом площадью 90 «квадратов» со всеми удобствами и 10 сотками земли по цене трехкомнатной квартиры. Нелишним будет упомянуть и о близости коттеджного поселка к центральной части Череповца: всего 10—15 минут езды на автомобиле.

Губернатор **Олег Кувшинников** считает, что инвесторов, занимающихся в области комплексной жилой застройкой, следует всячески поддерживать. Думается, эти слова имеют непосредственное отношение к застройщику «Пригородного», бизнес которого нацелен на решение острого для Вологодчины жилищного вопроса и готового участвовать в соответствующих социальных программах. К слову, в начале нынешнего года там уже поселились первые три семьи. **Р**



И ВКУСНО, И ПОЛЕЗНО

ТЕКСТ: СЕРГЕЙ БУЛЫЧЕВ. ФОТО ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

Миссия ООО «ЧереповецПтица» — производство качественных и полезных для здоровья продуктов питания. Свою первую продукцию компания начала выпускать в сентябре 2008 года, когда ее возглавил опытный профессионал Виктор МИНАЕВ.



Народная популярность

Главная задача, которая была поставлена тогда перед «ЧереповецПтицей», — приучить покупателей к охлажденной продукции, сформировать у них спрос на нее, ведь с подобным предложением компания вышла на рынок одной из первых. На этом пути возникло немало трудностей, однако все они были преодолены. Была проделана огромная работа по созданию современного высокопродуктивного производства, отвечающего всем стандартам, требованиям и нормам.

Большая заслуга в достижениях «ЧереповецПтицы» принадлежит ее руководителю Виктору Минаеву. Виктор Иванович начал трудовую деятельность в 1973 году в качестве главного инженера колхоза. За свою деятельность и активное рационализаторство получил звание «Лучший инженер района». С 1989 года он работал заместителем директора Череповецкой птицефабрики. В 1998 году возглавил «Череповецкий бройлер», находившийся тогда в состоянии банкротства, и за несколько лет смог решить все его проблемы, увеличив производство мяса птицы втрое, улучшив другие производственные показатели, завоевав для предприятия более 100 наград и почетное звание

«Национальное достояние». Виктор Минаев награжден большим количеством наград, ему присвоено звание «Заслуженный работник сельского хозяйства РФ», а имя внесено в «Книгу

славы» Вологодской области.

Сначала перечень производимой продукции «ЧереповецПтицы» был невелик: полуфабрикаты натуральные и рубленные из мяса цыпленка-бройлера. Но по мере расширения производственных площадей и оснащения их современным оборудованием ассортимент увеличивался. Сейчас «ЧереповецПтица» выпускает более 60 видов продукции из мяса птицы: охлажденную «разделку», колбасы, сосиски, сардельки, котлеты, пельмени, полуфабрикаты. С 2014 года все они маркированы товарным знаком «Настоящий вологодский продукт».

Особенно нравятся покупателям ветчина «Золотое кольцо», ветчинная колбаса «Премиум», вареная колбаса «Любимая», сосиски «К завтраку», мясной хлеб «Деревенский», варено-копченые колбасы «Славяночка», «Боярская» и «Фантазия». А после того как на предприятии появилась пельменная линия, жители Череповца, Череповецкого района и всей Вологодчины могут попробовать пельмени с начинкой из мяса птицы.

Все ради качества

Качество для «ЧереповецПтицы» всегда на первом месте. Вся ее продукция изготавливается исключительно из свежайшего

охлажденного сырья первой категории, что способствует сохранению всех питательных веществ и витаминов. Для производства копченостей применяется натуральная засолка без использования нитрита натрия и консервантов. При этом продукция проходит через массажер, чтобы засолка распространялась равномерно.

Гордость «ЧереповецПтицы» — уникальная копильная печь, которая создана по индивидуальному проекту Виктора Минаева. Особенность печи в том, что копчение в ней происходит на натуральной ольховой щепе, в то время как подавляющее большинство производителей использует «жидкий дым». Благодаря ольховой щепе достигаются экологичность продукта, прекрасные вкусовые качества и привлекательный внешний вид. А благодаря тому, что процесс приготовления контролируется электроникой, продукция не может быть недокопченной или, наоборот, засушенной.

На сегодняшний день ООО «ЧереповецПтица» — это более двух тысяч килограммов ежедневно производимой продукции и почти три десятка реализующих ее специализированных торговых точек. Компания является регулярным участником и победителем многих конкурсных мероприятий — например, недавним лауреатом в номинации «Лучшее малое предприятие в АПК» конкурса «Серебряный Меркурий». А ее ветчина «Золотое кольцо» недавно была награждена «Золотым Всероссийским знаком качества XXI века».

— Наша цель — производить здоровый высококачественный продукт для частого употребления всей семьей, — говорит учредитель «ЧереповецПтицы», основатель и руководитель сети «Куриные дары» **Эльвира Высоцкая**. — Идеей создания «ЧереповецПтицы» была мечта о вкусной и здоровой пище, и она была реализована. **Р**

ВСЕ УДОБСТВА ГОРОДСКОЙ ЖИЗНИ ПЛЮС ПРИРОДА

ТЕКСТ: ИВАН СЕМЕНОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

Специализация компании «Идеальный дом» — строительство деревянных домов «под ключ» по четырем технологиям: из клееного бруса, керамических блоков, газобетона и по каркасной технологии.



«Финская деревня»

Один из ее проектов — коттеджный поселок бизнес-класса. Он называется «Финская деревня» и находится в Череповецком районе всего в 15 километрах от города металлургов. Расположен он среди дикого леса на площади пять гектаров рядом с кристально чистым лесным озером и молодой березовой рощей. Поселок разделен на 26 земельных участков размером от 10 до 30 соток.

«Здесь будут жить семьи, которые выберут городской комфорт прямо в лесу: все удобства, характерные для города, и при этом чистый воздух и экологичность. Сегодня это новая мировая тенденция, — говорит генеральный директор компании **Сергей Абанин**. — Главное условие проживания и постройки дома в поселке — все строения из натурального дерева». Конфигурация и размер дома могут быть любыми, но материал стен для всех одинаков — клееный брус либо деревянный каркас, обшитый имитацией бруса. Единый архитектурный стиль домов разработан для того, чтобы вписать

их в естественный природный ландшафт.

Каждый участок «Финской деревни» обеспечен электричеством, природным газом, скоростным Интернетом, собственной артезианской скважиной с питьевой водой и экологически безвредным септиком. Общая инфраструктура поселка включает в себя дорогу с твердым покрытием, доходящую до каждого дома, общий забор, контейнеры для твердых бытовых отходов, контрольно-пропускной пункт, автоматический

шлагбаум, общую гостевую парковку при въезде, тротуары для пешеходов, детскую игровую площадку, систему ночного освещения дорог. Есть тропа для выхода в лес и общественный выход к озеру, на берегу которого располагаются места для отдыха и мостки для причала лодок и рыбалки. А менее чем в двух километрах от поселка находится село Новое Домозерово, где находятся средняя школа, детский сад, медпункт и магазин.

«Любимой идеей «Финской деревни» — не подчинить себе природу, а вписаться в нее: создать «экологический островок» из деревянных домов на берегу озера недалеко от города», — рассказывает Сергей Абанин.

«Форт Росс»

Следующий проект «Идеального дома» — «Форт Росс», находящийся в 100 километрах от Череповца на реке Мологе. Коттеджный поселок площадью 2,3 га на 14 домов расположен на границе Тверской области и государственного

заповедника «Дарвинский» среди вековых сосен, имеет собственный выход на песчаный пляж Рыбинского водохранилища.

На территории всех участков сохранена первозданная природа: удивительно чистый воздух, растут ель, сосна, вереск, пихта. Каждый участок обеспечен артезианской скважиной, канализацией по технологии «биологического окисления» (безвредна для природы и не использует химических реагентов), электричеством и индивидуальным отоплением — экологичными и экономичными pelletными котлами, работающими на гранулах из деревянных опилок.

Инфраструктура поселка включает в себя набережную из лиственницы (укреплена габионами и переходит в дорожку по периметру всего поселка, имеет скамейки для отдыха), гостевую парковку при въезде, оборудованный пляж, детскую игровую площадку, подсветку всей территории. Сохранены нетронутые лесные зоны отдыха со скамейками. В середине поселка будет сооружен пирс-причал для лодок. А собственная охрана и деревянный часток обеспечивают безопасность проживания.

Масштабы деревянного домостроения на Вологодчине с каждым годом будут только увеличиваться, поскольку в последнее время все больше людей хотят жить в малоэтажных пригородах — на природе, но с городскими удобствами, а наш регион обладает большим количеством лесных ресурсов и может полностью удовлетворить этот постоянно растущий спрос. Предвосхищая эту тенденцию, компания «Идеальный дом» уже планирует возводить в Вологодской области красивые и комфортабельные коттеджные поселки эконом-класса. **Р**

«АЛЮТЕХ»: КАЧЕСТВО И НАДЕЖНОСТЬ

ТЕКСТ: АЛЕКСЕЙ ОРДИН. ФОТО: МАРИНА МУРЗИНА

Правильный выбор роллет и алюминиевых профильных систем, секционных, откатных и рулонных ворот, шлагбаумов и автоматики очень значим для бизнеса.

Скупой платит дважды

Приобретая дешевую, но некачественную продукцию, предприниматель откровенно рискует — она прослужит недолго и быстро сломается, в результате чего, придется заказывать новую. А это лишние траты денег, нервов и времени.

— Качество продукции на рынке ухудшается. Например, при изготовлении алюминиевых конструкций некоторые производители стали использовать сплавы, несоответствующие действующим нормам, — говорит Дмитрий Григорьев, официальный партнер группы компаний «Алютех» в Вологодской области. — Алюминий — это коррозионностойкий материал, а если для удешевления добавлять в сплав железо или использовать переработанный алюминиевый лом, конечно же, имеющий в своем составе различные примеси, то коррозия начинает возникать уже через два-три года, профиль становится хрупким, постепенно разрушается и в результате, даже при небольших нагрузках или изгибе, ломается. В последние годы, в связи с кризисом, с этим приходится сталкиваться особенно часто. Производители пытаются выжить. Их, вероятно, и можно было бы понять, но они «держатся на плаву» за счет своих клиентов, которые впоследствии несут убытки. К нам нередко обращаются жертвы таких недобросовестных компаний: прошло два года, у них все сломалось, не работает или, как минимум, имеет совершенно непрезентабельный вид, а те, кто им это продал, исчезли.

Качество мирового уровня

Группа компаний «Алютех» занимается производством и продажей автоматики, шлагбаумов, ворот (автоматических, подъемно-секционных, распашных, откатных, гаражных, промышленных), рольставней, дверей, окон, перегородок

и другой продукции для бизнеса. Ее представительство в Вологодской области действует уже более 10 лет, предлагая весь ассортиментный ряд товаров. Среди клиентов — такие крупные компании, как «Северсталь», «ФосАгро-Череповец», торговые сети «Лента», «Макси» и другие, а также множество малых и средних предприятий города металлургов, Череповецкого района и Вологодчины.

«Алютех» является лидером рынка роллетных систем стран Восточной Европы и ведущим производителем секционных ворот и алюминиевых профильных систем в странах СНГ. Предприятия группы оснащены высокотехнологичным оборудованием, которое позволяет производить продукцию, соответствующую всем европейским стандартам качества. Система менеджмента качества сертифицирована на соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001.

Благодаря этому качеству контролируется на всех этапах производственного процесса: от закупки сырьевых материалов до выпуска продукции и ее упаковки. Вся ассортиментная линейка идет на экспорт в страны СНГ, Европы, Америки и Азии. Системы «Алютех» установлены на миллионах объектов в 65 странах мира.

Как правильно выбрать?

— При выборе продукции необходимо ориентироваться на следующие основные критерии, — советует Дмитрий Григорьев. — Прежде всего, это качество продукции и сервиса. Качественная работа, хорошее обслуживание клиентов, честность по отношению к ним должны быть нормой. Все, у кого с этим проблемы, довольно быстро покидают рынок. Также нужно обращать внимание на известность компании, долгосрочность ее присутствия на рынке, ассортиментный перечень.



А вот ориентация на цену часто губит покупателя. Стоимость между качественной и некачественной продукцией отличается обычно всего на 15—20%, в то время как прочность, износостойкость, надежность и другие важные показатели — в разы.

Представительство «Алютех» в Вологодской области имеет собственный цех по производству роллетных систем всех типов, светопрозрачных алюминиевых фасадных систем, алюминиевых окон, дверей, лоджий и офисных перегородок, а также ряда воротных систем. При изготовлении применяются современные технологии и только высококачественные сырье и материалы.

Большой опыт, значительные складские запасы и отработанная логистика позволяют оперативно выполнять все требования клиента. Предоставляется информационно-консультационная помощь, детальная документация, качественные установка и обслуживание. Поставки — бесперебойные и оперативные. На всю продукцию дается гарантия.

— Мы настроены на долгосрочные и взаимовыгодные отношения со всеми нашими партнерами, — говорит Дмитрий Григорьев. — Наша стратегическая цель — помочь всем своим клиентам стать еще более успешными. **Р**

«БЕЛОЗЕРСКЛЕС» — СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ РЕГИОНА

ТЕКСТ: РОМАН ВЛАСОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАЦИИ

ООО «Белозерсклес» — одно из ведущих лесопромышленных предприятий Вологодчины. Оно имеет важное социально-экономическое значение для области, повышая ее ВРП и решая целый ряд социальных задач.



Курс на постоянное развитие

Лесозаготовительное предприятие «Белозерсклес» ранее называлось «Онега форест Белозерск» и было создано в 1994 году шведами. Впрочем, уже через два года иностранные партнеры вышли из бизнеса, и предприятие оказалось на грани банкротства. Однако в 1997 году «Белозерсклес» нашел себе стратегического инвестора, войдя в состав крупного холдинга «Череповецлес». В результате возникший кризис удалось преодолеть.

Изначально нацелившись на развитие, ООО «Белозерсклес» отказалось от концентрации только на лесозаготовках и в 2002 году начало осваивать лесопиление. На предприятии заработала линия по производству пиломатериалов, где применялось самое современное лесопильное оборудование. А после того как предприятия холдинга «Череповецлес» начали переход на импортную лесозаготовительную технику, на базе

«Белозерсклеса» был создан официальный сервисный центр по обслуживанию машин «Джон Дир».

В 2006 году «Белозерсклес» в составе группы предприятий холдинга успешно прошел сертификацию международной коммерческой организации «Forest Stewardship Council» — «Лесного попечительского совета», что серьезно повысило конкурентоспособность его продукции на российском и международном рынках.

Сегодня ООО «Белозерсклес» ежегодно производит около 200 тысяч кубометров древесины. Так, в не самом простом 2015 году оно заготовило 187,5 тысячи кубических метров леса, из которых вывезло 168,3 тысячи кубометров и произвело 11,25 тысячи кубометров пиломатериалов.

В планах предприятия — серьезное увеличение объемов производства. Сейчас оно реализует приоритетный инвестпроект федерального значения по выпуску пиломатериалов (100 тысяч кубометров ежегодно) и технологической щепы (66,5 тысяч кубометров). Планируемый объем инвестиций — более миллиарда рублей. Проект будет запущен в 2017 году и увеличит число рабочих мест в районе на 100 человек.

Хороший руководитель

Директор ООО «Белозерсклес» Владимир Труба работает в лесной отрасли более 25 лет. В 2002 году он пришел на предприятие на должность инженера ПТО и благодаря своему профессионализму быстро дослужился до руководящего кресла.

Круг его ответственности очень широк. Сюда входит в том числе и рациональное использование девяти автомобилей, занимающихся вывозкой леса, пяти тракторов

«Форвардер», трех валочных машин «Харвестер» и дорожной техники. Не считаясь со своим личным временем, он постоянно бывает на лесных участках, где консультирует вальщиков, машинистов и трактористов, проверяет соблюдение технологии разработки участков и техники безопасности, правильное использование спецоборудования.

Благодаря Владимиру Ивановичу на участках «Белозерсклеса» всегда выполняются все лесохозяйственные и противопожарные мероприятия. Так, усилиями предприятия ежегодно высаживается около 100 гектаров лесных культур.

Помимо основной хозяйственной деятельности, Владимир Труба занимается планированием строительства лесных дорог. Каждый год ООО «Белозерсклес» строит около 20 километров новых дорог и осуществляет ремонт уже существующих дорог и мостов, причем не только на территории арендованных лесных участков, но и в сельских поселениях.

ООО «Белозерсклес» играет важную социальную роль в жизни Белозерского района. Предприятие регулярно выделяет пиломатериалы для ремонта детских садов, оказывает материальную помощь нуждающимся и помогает своим работникам и местному населению в заготовке древесины для строительства индивидуальных домов.

За свой многолетний добросовестный труд Владимир Труба отмечен многочисленными грамотами. Его имя занесено на Доску почета района. **Р**

ООО «Белозерсклес»:
161200, г. Белозерск,
ул. Галаничева, 21-в.
Тел. (81756) 2-22-50
www.cherles.com

МИССИЯ «КОНТЭКСа»

ТЕКСТ: ИВАН СЕМЕНОВ. ФОТО: МАРИНА МУРЗИНА

Приобретая грузоподъемные механизмы у группы компаний «КОНТЭКС», вы приобретаете полный комплекс необходимых услуг, так как получаете эффективное решение ваших проблем.

История компании началась в 1992 году, когда в стране зарождалась система независимого технического аудита в области промышленной безопасности. У предприятия тогда было другое имя — «Нормаль», и оно занималось освидетельствованием котлов, сосудов под давлением, лифтов и кранов.

За это время организация прошла долгий и успешный путь развития. Сегодня здесь трудятся уникальные специалисты-эксперты промышленной безопасности, за плечами у которых — более чем двадцатилетний стаж профессиональной деятельности и решение большого количества проблем, часто весьма нестандартных.

В настоящее время «КОНТЭКС» — это группа компаний, каждая из которых отвечает за собственное направление деятельности.

1. Региональный инженерно-консультационный центр «КОНТЭКС» занимается экспертизой промышленной безопасности грузоподъемных механизмов, помогает клиентам при регистрации этих объектов в органах Ростехнадзора и консультирует их, а также оценивает лифты на соответствие требованиям действующего технического регламента.

2. У сервисного центра «КОНТЭКС-Кран» — широкий перечень функций. Он отвечает за монтаж и демонтаж кранов (мостовых, козловых, башенных) и подкрановых путей, занимается ремонтом грузоподъемных механизмов и обеспечивает их гарантийное и сервисное обслуживание, ремонтирует металлоконструкции, механизмы, гидросистемы и электрооборудование, оснащает, чинит и настраивает приборы безопасности. Также он производит стропы, траверсы, метизы, металлоконструкции, различные виды захватов и тары, поставляет запасные части, красит

спецтехнику, проводит освидетельствование грузоподъемных механизмов и делает другие работы.

3. Предприятие «Кранстрой-монтаж» занимается прежде всего поставкой грузоподъемных механизмов, узлов и комплектующих к ним.

Покупая новые грузоподъемные механизмы в этой компании — автокраны, автогидроподъемники, краны-манипуляторы, гидроманипуляторы и т.д., — вы получаете полный комплекс всех необходимых услуг в одном месте. Эксперты проконсультируют вас при выборе техники, за минимальный срок доставят заказ в Вологду, обеспечат предпродажную подготовку и помогут при постановке на учет. Вам обеспечат также гарантийный и послегарантийный ремонт, техническое обслуживание и поставку комплектующих и запасных частей.

— У тех клиентов, кто давно работает с нами, а это практически все владельцы кранов, лифтов, подъемников и аналогичных устройств, есть стойкое мнение: «Если надо узнать все дефекты, неисправности или несоответствия техники — надо идти в «КОНТЭКС». Там дадут достоверную информацию, и если сделать все так, как будет написано, безопасность гарантирована». Миссия нашего предприятия — обеспечивать надежную безопасность эксплуатации подъемных сооружений, — считает директор РИКЦ Николай Воскресенский.

Клиенты «КОНТЭКСа» в Вологде — это больницы и поликлиники, крупные торговые и административные объекты, управляющие компании, а также структуры, управляющие зданиями и сооружениями



администрации города Вологды и правительства Вологодской области. С компанией давно сотрудничают такие промышленные предприятия, как «ВОМЗ» и «Нестле Вологда», уже пятый год заключает договор на оценку соответствия лифтов «Северсталь», второй год клиентом является «ФосАгро-Череповец». Именно РИКЦ отвечает за решение в Вологде чрезвычайно актуального сегодня вопроса безопасной эксплуатации лифтов, и решает его хорошо.

— Мы дорожим постоянством партнерских отношений с нашими клиентами и стараемся выстроить свою работу с ними так, чтобы обеспечить максимально объективный подход в вопросах безопасности при эксплуатации технических устройств, владельцами которых они являются, — говорит Николай Воскресенский. — Мы несем ответственность за работу, которую делаем. Наша стратегическая цель — повышать качество работы в интересах безопасности вологжан. **Р**

«НЕ УПУСКАЙТЕ ВОЗМОЖНОСТЬ РАЗВИВАТЬСЯ»

ТЕКСТ: МАРК РАЗГУЛОВ. ФОТО: МАРИНА МУРЗИНА

Сегодня у бизнесменов Вологодчины существует много возможностей для успешного развития. Однако далеко не все из них хотят это понимать и в результате упускают один хороший шанс за другим. В этом уверена предприниматель из Тотьмы Анна ДУНАЕВСКАЯ.

— Сегодня, конечно, очень непростое время для того, чтобы заниматься предпринимательством, — считает Анна Александровна. — Экономика переживает тяжелые времена, и работать сложно. Но ведь проблема не только в этом. Многие предприниматели не хотят учиться, развиваться, хотя им сейчас предоставляются очень хорошие возможности для роста.

По ее мнению, за последние годы отношение власти к малому и среднему бизнесу серьезно изменилось в лучшую сторону, и особенно это касается учебно-информационной и консультационной деятельности. На Вологодчине открываются и работают учреждения и организации, обеспечивающие бизнесу эффективную помощь, постоянно организуются бесплатное обучение и консультирование, проводятся курсы, семинары, вебинары, конференции. Очень активна в этом отношении и администрация Тотемского района.

— Местные власти делают все, чтобы мы могли выжить и развиваться, — говорит Анна Дунаевская. — Регулярно сообщают о мерах поддержки для предпринимателей, заранее информируют, высылают приглашения на мероприятия, настойчиво предлагают учиться, повышать уровень. Они всегда идут нам навстречу, выступают на нашей стороне, буквально «болеют» за нас. Наш глава **Сергей Селянин**, начальник управления социально-экономического развития **Александр Третьяков** постоянно взаимодействуют с нами, протягивают руку помощи.

Однако далеко не все бизнесмены понимают, какие возможности открываются перед ними, и игнорируют или даже отвергают предлагаемые меры поддержки, упуская хорошие шансы на развитие.

— У нас немало талантливых предпринимателей, но многие из них говорят: «Мне этого не надо», — отмечает Анна

Александровна. — В итоге они не получают нужных знаний, а потом набивают шишки, совершают ошибки, получают штрафы, проходят мимо хороших идей. Люди «варятся в своем соку», а ведь если бы они посещали учебные курсы, принимали помощь, то избежали бы большинства проблем. Я обращаюсь к своим коллегам: не упускайте возможности, а пользуйтесь ими.

«Не могу не помочь»

Сама Анна Дунаевская — человек с активной жизненной позицией. В начале 2000-х учреждение, где она работала, попало под реорганизацию, и ей пришлось идти на вольные хлеба. Так совпало, что в это же время ей пришлось побывать в местном ритуальном агентстве.

— Мы пришли, а там буквально закуток, где почти ничего нет, — вспоминает предприниматель. — Так у меня и возникла идея создать свое дело. Ниша свободна, а услуги широко востребованы. Значит, надо идти сюда.

И выбор оказался правильным, и сама Анна Дунаевская очень старалась сделать так, чтобы ее предприятие обеспечивало клиентам исключительно хорошее обслуживание. «Ритуал-сервис» предоставил тотемичам, провожающим в последний путь своих родных и близких, широкий перечень и высокое качество предлагаемых товаров и услуг. И этот список с каждым годом расширяется — например, организованы доставка и выездная торговля по сельским территориям, выполняются индивидуальные заказы, растет число дополнительных услуг.



Анна Александровна активно занимается благотворительностью: постоянно помогает детским садам и школам, сотрудничает с тотемскими учреждениями культуры. При ее участии установлена вывеска на Музее церковной старины, благоустроена могила исследователя Аляски и Калифорнии Ивана Кускова, поставлены памятные плиты 44 участникам Великой Отечественной войны в деревне Залесье. Пенсионерам в ее магазине предоставляются скидки по карте «Забота». В ее планах — открыть в Тотьме панихидный зал, которого городу очень не хватает.

— Я не могу не помочь, — признается Анна Дунаевская. — Я очень люблю свой такой теплый провинциальный городок и людей, в нем живущих.

Анна Александровна — член координационного совета по делам предпринимательства при главе района. Ее деятельность отмечена благодарственными письмами и наградами.

— Я работаю с 2003 года, твердо стою на ногах, не сдаю, — говорит она. — И мне очень хочется двигаться дальше, искать новые пути, новые направления развития. **Р**

СЛАДКОЕ ПОКОРЕНИЕ МИРА

ТЕКСТ: КРИСТИНА БЕЛЯЕВА. ФОТО: МАРИНА МУРЗИНА

Бренд «Вологодское варенье» имеет перспективу стать таким же известным и популярным, как и вологодское масло. Продукция под этой маркой пришлась по вкусу не только вологжанам, она также хорошо продается за пределами нашей области и даже за рубежом.



Цель — постоянное развитие

«Вологодский комбинат пищевых продуктов леса» имеет давние традиции производства. В советский период он выпускал ягодные и грибные консервы, а также любимую многими клюкву в сахарной пудре. В конце прошлого века комбинат, не выдержав новых экономических условий, обанкротился и был приобретен компанией «Экопродукт».

Новые владельцы, модернизировав предприятие, восстановили производство ягодных консервов: ягод протертых и дробленых с сахаром, варенья и джемов.

При поддержке «Корпорации развития Вологодской области» осенью 2013 года на предприятии стартовал очередной этап модернизации: построен большой цех с поточным циклом производства, подведена дополнительная линия электропередачи, возведена трансформаторная подстанция, приобретено новое технологическое оборудование. Закончилась модернизация в конце 2015 года вводом в эксплуатацию цеха по первичной переработке ягод и фруктов и строительством холодильного комплекса для единовременного хранения двух тысяч тонн плодово-ягодного

сырья, административно-бытового комплекса и исследовательской лаборатории.

Теперь у комбината имеются собственные большие и оснащенные современными морозильными камерами площади для заморозки и хранения сырья, что существенно снизило издержки и повысило производительность труда. Сегодня весь цикл производства расположен в одном месте: заготовленные ягоды и фрукты сразу попадают в морозильник, далее — в цех подготовки сырья, и затем — в варочный цех.

Целью столь масштабных и эффективных преобразований стало создание совершенно новых продуктов премиум-класса — еще более вкусных, полезных и экологических. В новой красивой упаковке они обладают повышенной степенью безопасности, сделаны по уникальной рецептуре с применением самых современных технологий. Этими продуктами стали «Вологодское варенье», десерт «Премиум», конфитюры «Экстра» и другие вкусности, приготовленные из самых любимых в народе ягод и фруктов. Ассортимент выпускаемой продукции постоянно расширяется и в настоящее время насчитывает уже более 100 наименований.

Вологодское качество — на весь мир

Новинки сразу завоевали себе широкую популярность, причем не только в Вологодской области, но и в других российских регионах, куда они в последнее время вывозятся во все более значительных объемах. Сегодня одним из крупных оптовых покупателей «Вологодского комбината пищевых продуктов леса» является международная торговая сеть «Метро». Для нее комбинат выпускает широкую линейку продукции под собственной торговой маркой.

Варенье, джемы и конфитюры, произведенные ООО «ВКППЛ»,

поставляются также за пределы РФ — в страны Европы, Соединенные Штаты Америки, Канаду, Австралию, Израиль. К примеру, в США «Вологодское варенье» распространяется через интернет-магазин «RussianTable.com» — ведущий американский импортер российских и европейских пищевых продуктов.

Между тем «Вологодский комбинат пищевых продуктов леса» ни на день не прерывает взятого ранее курса на развитие. На предприятии внедрены и действуют международные системы контроля качества ISO и FSSC 22 000, подтверждающие высокий уровень качества и открывающие широкий путь на иностранные рынки. На предприятии и дальше планируется модернизация: реконструкция котельной, прокладка газопровода, строительство склада готовой продукции, выращивание садовых ягод и фруктов.

«Бренд «Вологодское варенье» имеет перспективу стать таким же известным и популярным, как вологодское масло и кружево. Мы будем активно работать в этом направлении, — говорит директор комбината **Роман Кузнецов**. — Вологодская область должна стать одним из ведущих регионов страны по производству вкусных и качественных консервированных продуктов из фруктов и ягод». **Р**



ООО «ВКППЛ»

Производство: г. Вологда,
тел. 53-56-87

Отдел продаж:
г. Москва, Хибинский проезд, 20.
Тел./факс: (499) 182-52-38
ecoproduct.ru

ПОЗАБОТЬТЕСЬ О СВОЕМ БРЕНДЕ, И ОН ПОЗАБОТИТСЯ О ВАС

ТЕКСТ: ИВАН СЕМЕНОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАЦИИ

Чтобы бизнес развивался, ему остро необходим собственный товарный знак. Это серьезно повышает конкурентоспособность на рынке, укрепляет лояльность потребителей и увеличивает прибыль.



Каковы выгоды товарного знака?

Каждый хороший хозяин хорошего бизнеса рано или поздно задумывается о защите своего бренда. Ведь бренд — это показатель качества выпускаемой продукции, положительная репутация компании, увеличение числа постоянных клиентов, устойчиво растущая прибыль и перспективы развития. Кроме того, он дает производителю товаров или услуг возможность защитить их от подделок со стороны недобросовестных участников рынка. Поэтому в последнее время российские предприниматели все чаще и активнее регистрируют собственные товарные знаки.

— Товарный знак — это показатель исключительности и качества бизнеса. После его создания и регистрации владелец получает удостоверение об эксклюзивном праве на данный знак, что дает ему широкие возможности, — говорит руководитель представительства компании «БизБренд» в Вологде **Сергей Холмогоров**.

Регистрация товарных знаков — основное направление работы компании «БизБренд».

Каковы преимущества зарегистрированного товарного знака?

Во-первых, это гарантия безопасности бизнеса и реальная возможность защитить продукцию от подделок низкого качества. Во-вторых, это улучшение репутации компании. В-третьих, рост конкурентоспособности производимой продукции. В-четвертых, и это подтверждено статистикой, у компаний, имеющих собственные бренды, средняя прибыль выше, чем у их «безбрендовых» конкурентов.

Как зарегистрировать свой бренд?

Все заботы, связанные с регистрацией товарного знака компания «БизБренд» берет на себя. А все необходимые процессы у нее уже давно разработаны и много раз реализованы на практике.

— Те из предпринимателей, кто сам занимался регистрацией товарных знаков, хорошо знают, как это сложно и трудно, — отмечает Сергей Холмогоров. — Однако клиенту нашей компании достаточно лишь представить нам необходимый пакет документов, оплатить пошлину государству и наши услуги, а дальше мы сделаем все самостоятельно.

При необходимости «БизБренд» занимается также и созданием товарных знаков. Как правило, дело это довольно сложное, ведь, чтобы привлекать и удерживать потребителя, придуманный логотип должен быть ярким, интересным, запоминающимся, информативным и уникальным. Последнее условие — самое важное, потому что без его соблюдения регистрация просто невозможна.

Именно поэтому «БизБренд» обязательно проверяет любой товарный знак на уникальность. После того как она доказана, специалисты компании формируют заявку на регистрацию. Задача эта не так проста, как кажется на первый взгляд: необходимо указать множество подробностей и деталей, иначе заявление может быть и не принято Роспатентом.

— В ходе проводимых в «Роспатенте» экспертиз у его сотрудников обязательно возникают к получателям товарного знака те или иные вопросы, — поясняет Сергей Холмогоров. — На них всегда следует отвечать в полном объеме со всеми возможными уточнениями. Но нашим клиентам этого делать не приходится: мы все делаем за них.

Когда за работу берется «БизБренд», заказчику не за что беспокоиться, потому что практика показала, что «Роспатент» принимает только положительные решения по нашим заявкам. Это не случайно, т. к. компания подходит к делу очень ответственно и серьезно, все проверяет, подготовив все документы, соблюдая все формальности и тщательно выверяя каждый шаг.

После принятого положительного решения останется только дождаться выдачи свидетельства о регистрации. На всю работу уходит около одного года, иногда чуть больше, однако главная причина такого длительного процесса — это большая загруженность специалистов «Роспатента». Усугубляется она еще и тем, что сроки регистрации в Российской Федерации законодательно не регламентированы.

После регистрации товарного знака свидетельство будет действительным в течение десяти лет, после чего его можно просто продлить, а этот процесс не занимает много времени. Этот процесс вы также можете доверить нам. **Р**

РАСШИРЕНИЕ РЫНКА И РОСТ ПРИБЫЛИ — ЭТО РЕАЛЬНОСТЬ

ТЕКСТ: ИВАН СЕМЕНОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАЦИИ

Любой успешно работающий бизнес сталкивается с необходимостью своего расширения. Однако открытие филиалов — это долго, затратно и отнюдь не гарантирует прибыли. Хорошим выходом из ситуации становится франчайзинг.

Рост прибыли без роста затрат

Франчайзинг позволяет владельцу прибыльного бизнеса серьезно увеличить его масштабы за короткий срок, без лишних затрат и в разы повысив свои доходы. Предприниматель в этом случае становится владельцем федеральной сети, его дело выходит на новый уровень прибыльности, название компании становится всероссийским брендом, а стоимость бизнеса многократно возрастает.

— Потенциальными франчайзерами являются любые предприятия малого и среднего бизнеса: производственные, торговые, работающие в сфере услуг, которые зарекомендовали себя на рынке, развиваются и имеют свои четко выраженные уникальные особенности, конкретные преимущества перед остальными участниками, — объясняет **Дмитрий Пинегин**, управляющий партнер компании «Франчайзинг 5» в Вологде.

Компания «Франчайзинг 5» занимается созданием франшиз и их продвижением на российском рынке. Результатом ее деятельности стали уже 118 эффективно действующих по всей России франшиз. Еще около 30 находятся в разработке и будут готовы к августу — сентябрю 2016 года.

Среди наиболее известных партнеров «Франчайзинга 5» — «Пятерочка», «Перекресток», «Билайн», магазины подарков «Экспедиция» и многие другие компании. Одно из недавних достижений — создание сети туристических агентств «Турлидер», которая на сегодняшний день имеет 98 офисов, расположенных на всей территории России. Еще один успешный пример — компания «Мясо тут», за короткий срок открывшая 47 магазинов в регионах Центрального федерального округа.

— Учредитель компании Джейхун Намазов начинал с того, что рубил мясо, а теперь управляет сетью магазинов, — рассказывает Дмитрий Пинегин. — К нам он обратился потому, что мы — единственные, кто осуществляет полный цикл услуг в сегменте производства и продвижения франшиз и дает гарантии результата. В создание франшизы «Мясо тут» было инвестировано полтора миллиона рублей, а заработал Джейхун уже больше 24 миллионов, то есть в 16 раз больше.

Как стать франчайзером?

Создать франшизу проще, быстрее и значительно дешевле, чем открывать филиалы своих предприятий в других регионах страны. Вместо отсутствия уверенности о последствиях сделанного шага, роста затрат и головной боли предприниматель получает тщательно разработанную модель успешного бизнеса, свободный выход на другие рынки и активное развитие своего бренда.

— Вологодский бизнес очень перспективный в плане франчайзинга, — считает Дмитрий Пинегин. — Многие предприниматели уже выразили свой интерес и готовность сотрудничать с нами. Кто знает, может быть, кто-то из них в перспективе dorастет до масштабов самой известной мировой франшизы — «Макдональдса».

Если вы обратитесь в компанию «Франчайзинг 5», вам будет обеспечена вся необходимая помощь: специалисты определят цель, проведут комплексный конкурентный анализ бизнеса и разработают конкретный план действий по созданию и продвижению вашей франшизы.

— Наша задача — сделать так, чтобы ваше предложение на рынке выглядело лучше, престижнее и приоритетнее, чем у других участников рынка, — говорит управляющий партнер компании. — Очень важно,



чтобы бизнес был узнаваемым, например, фирма имеет уже зарегистрированный и хорошо зарекомендовавший себя товарный знак, или же ее бренд известен и привлекает потребителей. Следует иметь также четко прописанные бизнес-процессы. В этом случае у предпринимателя есть серьезные шансы успешно масштабировать свой бизнес в пределах всей страны. Если этого нет — проблема. Мы занимаемся и этой работой: создаем, регистрируем и «раскручиваем» товарные знаки, разрабатываем бизнес-процессы.

Среди планов «Франчайзинга 5» — помочь Вологодской области с продвижением в других регионах товаров под брендом «Настоящий вологодский продукт».

— Область уже достигла серьезных успехов на данном направлении, но мы можем еще больше усилить эффект и распространить магазины «Настоящий вологодский продукт» по всей стране, — уверен Дмитрий. — Для этого у нас есть и желание, и возможности, и успешный опыт. **Р**

«Франчайзинг 5 Вологда»

г. Вологда,
ул. Ветошкина, 36, оф. 409.
Тел. 8 (911) 538-86-82
e-mail: vologda@franch5.ru
www.vologda.franch5.ru

«ХОРОШО РАБОТАТЬ — НАША ОБЯЗАННОСТЬ»

ТЕКСТ: ВИКТОР СКОРОХОДОВ. ФОТО: МАРИНА МУРЗИНА

Гостиница «Двина», кафе «Гостиный дворик» и турбаза рядом с вотчиной Деда Мороза, принадлежащие предпринимателю Юрию ГЛАЗАЧЕВУ, играют важную роль в становлении Великого Устюга как туристического центра Вологодчины. Их услуги высоко ценятся гостями города и помогают привлекать большое количество туристов.



Однако после того как в районе стартовал проект «Великий Устюг — родина Деда Мороза», дом приобрел предприниматель Юрий Глазачев. Он полностью отремонтировал и отреставрировал городскую достопримечательность и открыл в ней гостиницу, несколько магазинов и кафе «Гостиный дворик».

По мере развития в городе «волшебного проекта» рос и новый бизнес. Сначала в «Двине» было всего 12 мест, потом их стало 40, затем — больше 100. А в 2004 году Юрий Зосимович выкупил туристическую базу,

Проект «Великий Устюг — родина Деда Мороза» вдохнул жизнь в наш город. Мы должны предоставить всем приезжающим к нам людям высокое качество услуг и сделать так, чтобы им жилось комфортно и уютно.

Все для гостей

Гостиница «Двина» расположена в самом центре Великого Устюга, в окружении множества архитектурных достопримечательностей, совсем рядом с городским сквером, деловыми и развлекательными центрами, магазинами, ресторанами и кафе. В нескольких десятках шагов находится набережная — «визитная карточка» города, а в пяти минутах ходьбы — городская резиденция и почта Деда Мороза.

«Двина» является памятником культуры регионального значения. Еще двадцать лет назад ее здание находилось в бесхозном состоянии и требовало капитального ремонта.

расположенную неподалеку от вотчины Деда Мороза. На сегодняшний день общее количество мест, которые предоставляет предприниматель, составляет более 230. В планах же у него — увеличение их числа до 300.

Сегодня уютная гостиница «Двина» — это широкий выбор комфортных номеров, бесплатный завтрак, Wi-Fi-интернет на всей территории и охраняемая автостоянка.

Людам нравится

Отзывы посетителей на сайте гостиницы «Двина» говорят сами за себя.

«Гостиница понравилась, рекомендую ее всем гостям Великого Устюга.

Наша семья осталась довольна!»; «Гостиница отличная! Все номера (а мы путешествовали группой) соответствуют заявленным критериям. Чисто, уютно, персонал вежливый и доброжелательный»; «Остановились в гостинице «Двина» 14—15 июля 2015 г. Остались самые лучшие впечатления от города и отеля, а также от кафе «Гостиный дворик»; «Отдельное внимание — к кафе! Очень вкусно! Огромное количество блюд в меню, огромнейшие порции и божественно вкусно! Повар — волшебник»; «Отдыхали группой с 17 по 19 февраля. Я не ожидала, что гостиницы в России такие классные! В номерах тихо, чисто. Ванная с новым ремонтом. Постельное белье очень хорошего качества. Мебель вся новая. Поверьте, есть с чем сравнить. В Испании я о таком могла только мечтать», — отмечает Оксана из Москвы. «От всей души хотим поблагодарить весь персонал гостиницы за чуткое и теплое отношение к гостям! Забронировали номер через Интернет и несколько об этом не пожалели. Везде бы такой сервис в России! Так и хочется сказать: вот это лицо города!» — пишет семья из Сыктывкара.

— Проект «Великий Устюг — родина Деда Мороза» вдохнул жизнь в наш город. Туристический поток растет с каждым годом, — говорит Юрий Зосимович. — Мы должны предоставить всем приезжающим к нам людям высокое качество услуг и сделать так, чтобы им жилось комфортно и уютно. Хорошо работать — наша обязанность. От этого большая польза и гостям нашего города, и жителям Великого Устюга, и всей Вологодской области. **Р**

г. Великий Устюг, ул. Красная, 104.
Тел. (81738) 2-04-43
e-mail: hotel.dvina@mail.ru

www.hotel-dvina.ru

ЛЮБИМЫЕ КОНФЕТЫ БРАТЬЕВ АТОМЯНОВ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА БАЛАЕВА. ФОТО: РОМАН НОВИКОВ

Вот уже около десяти лет радует потребителей своим неизменным качеством настоящий вологодский продукт от шекснинской фирмы «АтАг». В мае 2016 года деятельность предпринимателей Юрия и Арутюна Атомянов была отмечена дипломами Пятой Ассамблеи предпринимателей Вологодской области. О том, как живет и развивается кондитерское производство, мы разговариваем с одним из братьев — генеральным директором фабрики «АтАг» Арутюном АТОМЯНОМ.

— Арутюн Агасиевич, год назад на страницах нашего издания мы рассказывали о вашей фабрике «АтАг» нашим читателям. Что произошло на предприятии за это время?

— За последний год мы увеличили производственные площади предприятия: этого требовала технология производства. Сделано это было с целью расширения ассортимента продукции, мы не ставим перед собой задачи увеличения объемов. Наша задача — а совершенствование рецептуры, качества и расширение ассортимента.

— И какими же новыми конфетами вы порадуете любителей сладкого?

— А это не только конфеты. Мы начали выпускать новую линейку продукции на основе кукурузных хлопьев, например, драже «Сообрази на троих» — кукурузные хлопья, обваленные в сырном порошке со вкусом сыра, ветчины и так далее. Для женщин мы начали выпускать драже «Между нами, девочками» — кукурузные хлопья в шоколаде. Это легкий десерт в изящной упаковке, прекрасно подходит для шампанского и мартини. Обращаю внимание, что отпускная цена продукта — всего 45 рублей.

Кроме того, вскоре в продаже появятся наши напитки «Базилик» восьми видов. В настоящее время они проходят испытания по срокам хранения.

Также среди новинок продукции — карамелизированные миндаль





Кондитерская фабрика «АТАГ» выпускает более 100 наименований шоколадных конфет с различными начинками, драже и мармелада. В сентябре 2015 года продукция получила диплом «Гран-при» конкурса «Продукт года» в рамках выставки WorldFood Moscow в г. Москве. Фабрика является победителем и лауреатом главной продовольственной выставки страны — «ПродЭкспо», выставки «Золотая осень», а также конкурса «100 лучших товаров России». В мае 2016 года по итогам областного конкурса «Серебряный Меркурий» кондитерское производство ТМ «АТАГ» было признано одним из лучших в номинации «За вклад в развитие российского

предпринимательства». Генеральный директор фабрики Арутюн Атомян был награжден почетным знаком Вологодской торгово-промышленной палаты. Имена братьев Юрия и Арутюна Атомянов вошли в рейтинг «Топ-50», проводившийся «Клубом деловых людей», а также в Книгу почета предпринимателей Вологодской области.

Также в мае 2016 года кондитерская фабрика «АТАГ» одержала победу в номинации «Лучший экспортный проект» в рамках Национальной премии «Бизнес-Успех» на Всероссийском форуме в Сыктывкаре, в котором приняли участие лучшие предприниматели Северо-Западного федерального округа.

и арахис. Чтобы сладости не прилипали к рукам, мы усовершенствовали технологию, покрыв продукт натуральным пчелиным воском. Это стало возможным благодаря модернизированному импортному оборудованию. До конца года мы планируем выпустить тридцать видов новой оригинальной продукции, аналогов которой нет в России.

И, наконец, предмет нашей особой гордости — новые конфеты: марципановые в шоколаде. Сырье для их производства, основа которого — миндальная мука, мы закупаем в Германии: марципан там самого высокого качества.

— Как известно, марципан — довольно дорогой продукт, к тому же он больше известен в Европе, нежели в России. Вы не боитесь рисковать?

— Не рисковать, а экспериментировать. Кроме того, разумный риск всегда является частью успешного бизнеса. Да, эти конфеты рассчитаны на потребителя среднего класса и выше. Но наша цена марципана в шоколаде намного демократичнее импортного аналога. При этом качество не уступает, а даже превосходит зарубежные аналоги. Так что в этом сегменте мы конкурируем уже не с российскими производителями, а с зарубежными.

— Вашу продукцию можно встретить далеко за пределами не только Вологодской области, но и России. Она уже снискала популярность в Белоруссии, Казахстане, Таджикистане, Германии и других странах. Вы и дальше планируете расширять рынки сбыта?

— Недавно мы заключили контракт с китайцами, осенью планируем поставлять нашу продукцию в Поднебесную. Федеральная торговая сеть «Дикси» взяла несколько образцов нашей продукции. Ведутся переговоры с «Ашаном» и «Пятерочкой». Так что очень скоро шекснинские сладости появятся на прилавках розничных торговых сетей в Москве.

— Но, расширяя рынок сбыта, не увеличивая при этом объемов производства, вы рискуете оставить вологодского потребителя без своих сладостей, разве не так?

— Чтобы быть ближе к потребителю, в Вологде мы недавно открыли три свои торговые точки, одна есть в Шексне, одну собираемся открывать в Череповце. Вообще мы планируем открыть

свои магазины во всех крупных городах Вологодской области. Это позволит нам снизить торговую наценку, которая достигает шести-десяти процентов. Наша отпускная цена — 270 рублей, а продаются конфеты по 550—560 рублей. Открывая собственные торговые точки, мы стремимся сделать цену шекснинской продукции более приемлемой для покупателя.

— Как повлиял кризис на производство сладкой продукции?

— Признаться, мы думали, будет хуже. Но благодаря грамотной сбытовой политике, которую ведет Юрий Агасиевич, коллективу, а также новым видам продукции мы смогли минимизировать потери от кризиса. В настоящее время наша основная задача — развивать кондитерское направление, совершенствовать брендовую продукцию, аналогов которой нет в России. В кондитерском бизнесе мы сумели добиться главного — найти свою особенность, а значит, и нишу для продукции. Наша фишка, которая делает продукцию «АТАГ» отличной от других производителей, — это оригинальность в рецептуре, в названии и в оформлении.

— Ваши конфеты действительно не спутаешь с продукцией других производителей. Кому пришла идея давать сладостям такие неожиданные названия?

— Забавные названия появились почти случайно. Когда мы решали вопрос наименования конфет, я сказал коллегам: главное — качество и бренд, а конфету назови хоть «Кочегаром Петей». Если будет качество, будет и спрос. Вот так появился «Кочегар Петя», а затем и другие, забавные и необычные названия конфет, известные уже далеко за пределами Вологодчины. Специфика кондитерского рынка в том, что продукт должен быть не только вкусным, но и красиво упакованным. Я с детства рисую и сам делаю эскизы к оформлению конфет.

— А какие конфеты ваши любимые?

— Все конфеты — мои любимые, потому что все они — как мои дети. По статистике продаж наибольшим спросом пользуются «Мама Женя», «Папа Коля», «Милому созданию», а также конфеты «Шексна», названные в честь родного поселка.



По инициативе и при поддержке братьев Атомянов ведется восстановление храма Казанского образа Божией Матери в поселке Шексна. Юрий Агасиевич и Арутюн Агасиевич награждены почетным знаком «За заслуги перед Шекснинским районом», в 2015 году им обоим присвоено звание «Почетный гражданин Шекснинского муниципального района». Ни одно спортивное, культурное и прочее социально значимое мероприятие в районе не проводится без спонсорской поддержки братьев Атомянов. В 2015 году братьям Юрию и Арутюну Атомянам присвоено почетное звание «Меценат года Шекснинского района».

— Арутюн Агасиевич, вы с Юрием Агасиевичем являетесь почетными гражданами Шекснинского района. Какие отношения складываются с муниципальными властями?

— У нас довольно конструктивные отношения с руководством района. Вологодская область удобна для бизнеса, имеет уникальные возможности для работы. А что касается почетного звания — очень приятно, что люди оценили нашу работу. Мы много занимаемся благоустройством: озеленением поселка, газонами, в Шексне даже есть теперь работающий фонтан. Также мы построили четыре детские площадки с качелями и прочими штучками для ребятни.

— Вас так родители воспитали — заниматься благотворительностью?

— Да, нас так воспитали родители: помогать людям, делать добрые дела. Не раз в жизни мне приходилось убеждать на собственном опыте, что не деньги в жизни — главное. Деньги придут и уйдут, а добро, сделанное тобой, останется и возвратится к тебе обратно. Бог дал нашей семье все, о чем даже не могли мечтать, поэтому

благотворительность — это некая благодарность судьбе.

— В заключение нашего интервью поделитесь, в чем вы видите залог успеха вашего предприятия?

— Если говорить о производстве — это качество сырья и постоянная модернизация оборудования, это команда профессионалов. А еще это создание комфортных условий труда для работников предприятия — то, что я называю социально ориентированным бизнесом. Человек, приходя на работу, имеет право не только зарабатывать на жизнь, но и получать удовольствие от своего труда, поэтому мы много вкладываемся в модернизацию производства, мы будем экспортировать продукцию, достигнем процветания России.

А залог нашего с Юрием личного успеха на предпринимательском поприще — это вера в себя и своих близких, трудолюбие и профессиональная интуиция. **Р**

ПАЛЬМА ПЕРВЕНСТВА

ТЕКСТ: АННА КОСТИНА. ФОТО ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

Несмотря на сложные времена, которые переживает завод в связи с многочисленными попытками продать его, он не только выполняет все принятые на себя обязательства, но и продолжает выпускать качественную продукцию. О высоком качестве вологодского масла немало сказано и написано. Этот продукт является брендом и визитной карточкой Вологодской области. И этот бренд нуждается в постоянной защите.

АО «УОМЗ» ВГМХА им. Н. В. Верещагина — это предприятие, которое не только хранит молочные традиции на протяжении более ста лет, но и обеспечивает стабильно высокое качество производимых молочных продуктов. На заводе создана отдельная документированная система по рассмотрению отзывов покупателей.

Направить отзыв либо претензию по качеству или составу пищевого продукта в адрес его изготовителя не составляет никакой сложности, — будь то почта, электронная почта, телефонный звонок, непосредственное посещение предприятия либо направление рекламации в Роспотребнадзор.

Упрощенная система доставки информации о продукте до производителя, с одной стороны, — это преимущество как для завода, так и для покупателя, но, с другой стороны, форма рекламации очень широко используется в недобросовестной конкурентной борьбе между однопрофильными заводами-изготовителями пищевой продукции.

Кроме того, использование некоего «рекламационного прессинга» используется и с целью снижения рейтинга предприятия, подрыва деловой репутации, дестабилизации ситуации внутри предприятия при заинтересованности сторонними лицами в приобретении той или иной производственной площадки.

Именно с таким прессингом УОМЗ в последнее время уже неоднократно сталкивался. По мнению специалистов, это связано, безусловно, с борьбой за модернизированную высокотехнологичную и современную производственную базу.

Например, в начале прошлого года на УОМЗ неоднократно, используя всевозможные формы доставки рекламации, было получено существенно большее количество отзывов и претензий на продукцию



молочного флагмана. Так, на УОМЗ в период с середины января до начала апреля 2015 года, т. е. за два с половиной месяца, поступило такое количество обращений лиц, «заинтересованных в качестве продукции», сколько завод не получал за три года вместе взятых. Если остановиться на количестве рекламационного материала за определенный промежуток времени, то в этом тоже можно найти свою логику. И, что удивительно, момент окончания различных жалоб странно совпал с датой снятия УОМЗ с торгов.

Возможно, такой прессинг мог бы стать шокирующим для УОМЗ, но не в том случае, когда на заводе создана и функционирует четко отработанная система рассмотрения любых обращений покупателей и контролирующих органов с богатой многолетней накопительной базой, которая не бесследно аккумулируется отделом контроля качества предприятия, а подлечит четкому анализу.

Вершиной конкурентной войны можно назвать жалобу из Татарстана в Роспотребнадзор. В письме сообщалось о том, что в молочной продукции УОМЗ обнаружены

жиры немолочного происхождения. Тема фальсификации была и остается очень актуальной в нашей стране, а потому данная рекламация спровоцировала внеплановую проверку завода Роспотребнадзором.

К счастью, в то время на заводе имелись образцы той самой партии ультрапастеризованного молока, на которую была подана рекламация. Это обстоятельство во многом облегчило работу проверяющих.

Эти образцы и были переданы заводом в Роспотребнадзор с отдельной просьбой со стороны руководителя службы контроля качества провести расширенные испытания молока на жирно-кислотный состав. Разумеется, никакого пальмового масла в молоке УОМЗ обнаружить не удалось. Видимо, «доброжелатели» и не подозревали, что главными задачами УОМЗ являются гарантия высокого качества и безопасность продукта при его производстве. К слову сказать, за последние три года завод пережил более тридцати проверок включая проверку Счетной Палаты РФ, Росимущества и налоговой инспекции. Нарушений не было выявлено. **Р**

ПРИОРИТЕТНЫЕ ЗАДАЧИ ОБЩЕСТВЕННОЙ ПАЛАТЫ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬЧЕВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ОЛЬГИ ДАНИЛОВОЙ

В прошлом месяце члены обновленной Вологодской Общественной палаты избрали нового председателя, третьего по счету с момента образования этой организации. Выбор пал на Ольгу ДАНИЛОВУ.

В свое время Ольга Михайловна обрела известность как человек, защищающий права предпринимателей. Она возглавляла региональное отделение «ОПОРЫ РОССИИ», в течение многих лет представляла интересы региона в Общественной палате РФ, а потому ее избрание на столь высокий пост стало вполне закономерным и практически ни у кого не вызвало удивления. Мы попросили нового председателя ОП поделиться планами работы на ближайшее будущее и идеями относительно развития гражданского общества.

— **Ольга Михайловна, скажите, вы не жалеете о своем решении растаться с Общественной палатой РФ?**

— Отнюдь. Мой выбор был вполне осознанный. Связан он с любовью к Вологодской области — я всегда старалась и буду стараться быть полезной региону, людям. Мне очень хочется в силу своих возможностей сделать здесь что-то хорошее и полезное.

— **Насколько я понимаю, под этими словами вы подразумеваете, в частности, развитие гражданского общества. Не так ли?**

— Совершенно верно. Именно для этого я и пришла работать в Общественную палату — помочь общественным организациям в реализации полезных социальных проектов.

— **В народе говорят: «Новая метла по-новому метет». Намерены ли вы на посту председателя формировать деятельность ОП?**

— Разумеется. Во-первых, мне хочется взять за основу все положительные наработки прежнего состава. Во-вторых, есть желание свести свое влияние как руководителя к минимуму и таким образом раскрыть

потенциал всех членов Общественной палаты.

— **Есть приоритетные задачи у Общественной палаты?**

— Таких задач несколько. Задача первая — развивать на базе Общественной палаты Вологодской области систему «нулевых чтений» законопроектов. Мы хотим добиться общественной экспертизы законопроектов, чтобы разработанные в недрах власти документы выносились



Главное — направить энергию гражданского общества в конструктивное русло. Поднимаешь проблему — предлагай пути ее решения. А Общественная палата, поверьте, в стороне не останется.

на общественное обсуждение, как это практикуется в Общественной палате РФ. Мы можем тот или иной закон рассмотреть на площадках Общественной палаты, обсудить с гражданами нужен такой закон или нет, а заодно проанализировать, как его воплощение в жизнь в будущем повлияет на общество.

— **Ольга Михайловна, насколько я понимаю, Общественная палата обладает правом советательного голоса, то есть может только давать разработчикам законопроектов какие-то рекомендации — не более. При таком раскладе разве будут с вашей организацией считаться, тем более что нулевые чтения уже практикуются в ЗСО?**

— Такое вполне возможно при условии, конечно, что Общественная палата станет в полной мере той общественной площадкой, тем институтом, с которым власть будет считаться. Подобные примеры на более высоком уровне имеются. В бытность моей деятельности в Общественной палате РФ ее члены провели 39 нулевых чтений. Из них два закона не были

приняты Госдумой к рассмотрению. В частности, речь идет, например, о законопроекте «О торговом сборе». А если перенести практику Общественной палаты РФ на региональный уровень, то гражданское общество будет вовлечено в законодательный процесс, а власть может рассчитывать на надежную обратную связь, что важно.

Вторая задача — работа с обращениями. Мы возьмем обращения граждан к нам на контроль и сконцентрируем их внимание на правильной постановке вопроса, а кому-то объясним тщетность таких усилий, чтобы люди впоследствии не обижались, что чиновники пишут им отписки.

Третья и главная задача — активизация гражданского общества. Нам следует поддерживать инициативы людей с активной жизненной позицией, стараясь раскрыть их потенциал. Общественная палата может быть для таких граждан социальным лифтом: впоследствии такие активные люди смогут идти во власть. Главное, направить их энергию в конструктивное русло. Поднимаешь проблему — предлагай пути ее решения. А Общественная палата, поверьте, в стороне не останется. **Б**

ОПОРНЫЙ ИМПУЛЬС

ТЕКСТ: ВИКТОР СКОРОХОДОВ. ФОТО: РОМАН НОВИКОВ

«ОПОРЕ РОССИИ» уже 13 лет, однако еще не все предприниматели хорошо знакомы с деятельностью этой организации, цель которой — защита их прав и интересов. Между тем ее достижения весьма значительны, даже если взять только последние два-три года.

Что сделано

Одним из самых значимых недавних достижений «ОПОРЫ» стало принятие Правительством России постановления о закупках госкорпорациями у предприятий малого и среднего бизнеса и введении 10-процентной квоты на такие закупки. Не менее важный успех — создание в 2015 году Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства, которая будет развивать в стране высокотехнологичные производства, содействовать финансированию малого и среднего бизнеса по сниженным ставкам и решать другие задачи.

Именно «ОПОРА РОССИИ» была одним из инициаторов продления срока действия ЕНВД. А законодательным органам регионов с ее подачи было дано право вводить налоговые каникулы для индивидуальных предпринимателей, работающих в производственной сфере, и снижать ставку по упрощенной системе налогообложения с 6 до 1%.

Около 20 предложений «ОПОРЫ» вошли в антикризисный план федерального правительства на 2016 год. Среди них — повышение с 2017 года порога применения УСН до 120 млн руб. и внесение изменения в КоАП, согласно которому первое нарушение повлечет для субъектов малого и среднего бизнеса только предупреждение без наложения штрафа.

Еще одно достижение — введение трехлетнего моратория на проведение плановых проверок малого и среднего предпринимательства. Внедряется дорожная карта по новому подходу к системе контроля и надзора, позволяющая снизить давление на производственный бизнес уже в 2017 году. Принята новая редакция закона о микрофинансовых организациях, которые становятся участниками программ льготного кредитования малых и средних производств. Наконец, по предложению всех бизнес-сообществ, в том

числе и «ОПОРЫ», президент Владимир Путин выступил с инициативой по смягчению уголовной ответственности для предпринимателей.

Что следует сделать

Однако для того, чтобы малое и среднее предпринимательство в нашей стране действительно развивалось, достигнутых успехов недостаточно. На ближайшие годы «ОПОРА РОССИИ» поставила себе шесть основных задач, которые нужно решить.

Первая из них — расширение и создание рынков сбыта для бизнеса: за счет госзакупок, развития экспорта, импортозамещения, внутреннего туризма, социального

«Если мы объединимся, никакая власть не сможет повернуться к нашим требованиям спиной».

предпринимательства. Вторая — улучшение взаимоотношений с органами контроля и надзора, ослабление имеющегося здесь прессинга. Третья — повышение доступности финансов для малого и среднего бизнеса. Четвертая — снижение налоговой и неналоговой нагрузки. Пятая — декриминализация правонарушений в предпринимательской сфере. Шестая — устранение лишних административных барьеров.

Среди ближайших планов «ОПОРЫ» — создание сети лизинговых компаний с возможностью приобрести оборудование под 6—8%, начало работы «Бизнес-навигатора», создание реестра субъектов малого и среднего бизнеса, доведение до предприятий важной для них информации через многофункциональные центры, доведение квоты госзакупок до 15% и т. д.

— Цель «ОПОРЫ РОССИИ» — создавать условия для развития бизнеса и формировать соответствующие институты, — объясняет руководитель областного отделения «ОПОРЫ» Алексей Логанцов. — Например, мы долго боролись на федеральном



уровне за учреждение должности уполномоченного по защите прав предпринимателей и в результате добились своего. На региональном уровне изучаем мнения, собираем подписи, отбираем предложения, чтобы потом они реализовывались на федеральном уровне.

«ОПОРА» занимается и реализацией конкретных идей, например, сейчас совместно с одной из туркомпаний разрабатывает крупный проект по развитию в регионе внутреннего туризма. Бизнесменам, у которых есть серьезные инновационные проекты, она готова оказывать поддержку вплоть до самых высших уровней власти.

— Вступить к нам может любой желающий бизнесмен, однако случайные люди здесь не задерживаются, — уточняет Алексей Логанцов. — Главный принцип нашей организации — не «ОПОРА» для нас, а мы для «ОПОРЫ», для всего отечественного бизнеса. Если мы объединимся и вместе проявим свою позицию, никакая власть не сможет повернуться к нашим требованиям спиной. **ББ**

ВРЕМЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

ТЕКСТ: ОЛЕГ БЕЛОВ

Широкомасштабная дискуссия по поводу концепции развития региона не случайно называется «Время профессионалов». К ней привлечены люди, неравнодушные к судьбе нашего региона. Возникает вопрос: почему произошел резкий переход от «Стратегии-2020» к «Стратегии-2030»? На этот вопрос отвечает губернатор Олег Кувшинников.

«Стратегия социально-экономического развития до 2020 года» подразумевала создание конкурентоспособной экономики. Это и территории опережающего развития, и бюджетная безопасность, и сбалансированность бюджета, и многое другое. Однако сегодня наша страна живет в иных макроэкономических условиях, чем несколько лет назад. Именно поэтому потребовалось переосмыслить, уточнить существующую Стратегию.

Особо подчеркну, что этот важный документ не составляется в тиши кабинетов, а вынесен на всенародное обсуждение. От того, насколько активно поработают территории, какие предложения внесут в нее вологодчане, зависит будущее Вологодчины.

В новом документе на первом месте стоит человек с его потребностями и интересами. Мы прекрасно понимаем: развитие экономики невозможно без демографического прироста населения. Именно этот показатель мы взяли за основу. А значит, нам нужно грамотно проводить в жизнь демографическую политику: увеличивать рождаемость и продолжительность жизни людей. Вот почему в приоритете «Стратегии-2030» — целый ряд стимулирующих программ: «Активное долголетие», «Счастливая семья», «Здоровая среда».

Второе стратегическое направление напрямую связано с развитием личности через эффективное взаимодействие с учреждениями высшего и среднего специального образования. Наша

задача — обеспечить регион трудовыми ресурсами и создать высокотехнологичные места.

Обеспечение безопасности проживания — следующее приоритетное направление. Нам надо сделать все

деловую среду, позволяющую вести бизнес безопасно.

Далее. Мы должны преодолеть негативные тенденции по снижению уровня жизни населения, увеличить количество представителей среднего

Мы прекрасно понимаем: развитие экономики невозможно без демографического прироста населения. Именно этот показатель мы взяли за основу.

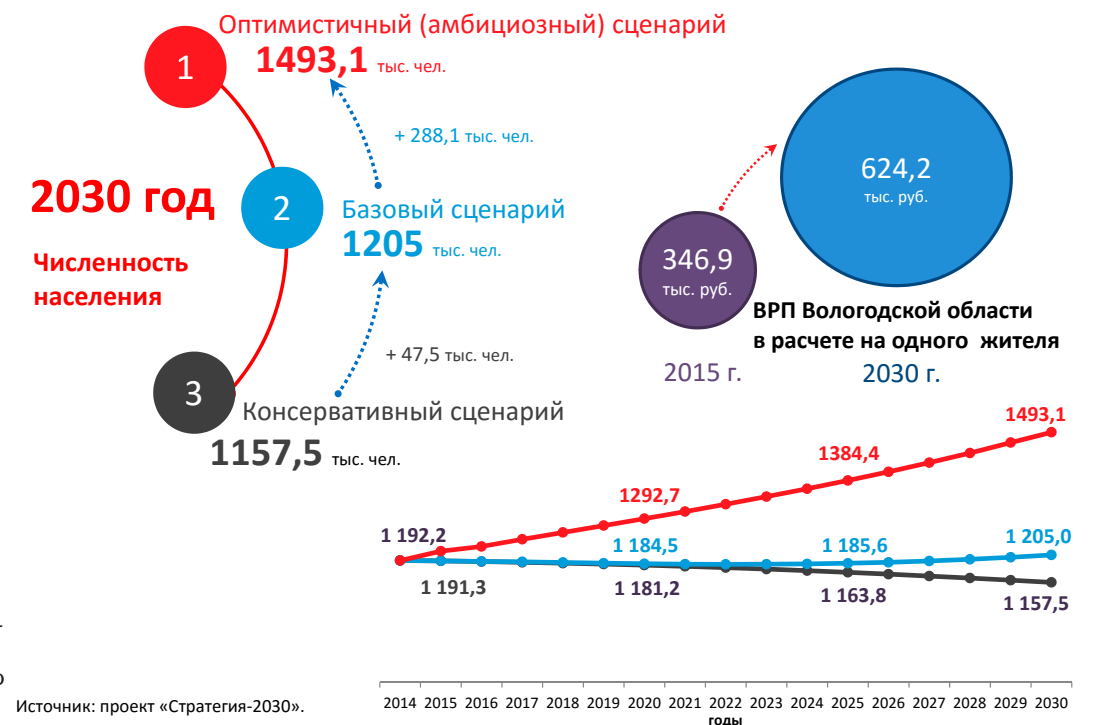
возможное для того, чтобы Вологодская область стала одним из наиболее безопасных мест в России. Мы уверены в том, что реализация программы «Безопасный город» позволит как минимум в два раза снизить количество правонарушений на территории региона.

Конечно, область должна быть привлекательной для инвесторов. Именно поэтому необходимо создать

класса. Это позволит развивать малое и среднее предпринимательство, увеличивать заработную плату работникам бюджетной сферы.

Обеспечение продовольственной безопасности региона также является для нас одним из важных стратегических направлений. Поэтому мы продолжаем развивать проект — агропромышленный кластер под брендом «Настоящий вологодский продукт». **ББ**

Цели социально-экономического развития региона



НА ПОРОГЕ НОВОГО УКЛАДА

ТЕКСТ: ЮРИЙ ВОРОБЬЕВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОВЕТА ФЕДЕРАЦИИ ФС РФ

Стратегическое планирование становится важнейшим направлением общегосударственной, в том числе и региональной политики России. Очевидно, что без него в современном мире просто невозможно обеспечить экономическое и социальное развитие.

В 2014 году был принят Федеральный закон «О стратегическом планировании». Это фундаментальный документ, над которым много работали и который долго ждали, в том числе и в регионах. Сейчас, хотя и с некоторыми задержками, но все же выстраивается необходимая нормативная база для реализации положений этого закона. Активно включились в эту работу и субъекты Федерации.

Тщательно разработанная стратегия развития региона — это, помимо прочего, важная основа для проведения успешной инвестиционной политики. Ведь когда потенциальный инвестор знает целевые показатели развития, понимает, как будет развиваться инфраструктура интересующей его территории через пять, десять, двадцать лет, его мотивация ощутимо возрастает. Именно поэтому к качеству разработки документов стратегического планирования предъявляются самые высокие требования.

Хотел бы подчеркнуть, что стратегическое планирование невозможно реализовать в регионе изолированно, без учета работы соседей. Поэтому считаю принципиальной задачей при разработке региональных стратегий уделять должное внимание соответствующим шагам в соседствующих субъектах Федерации. Для того чтобы максимально полезно использовать наши конкурентные преимущества, регионы Северо-Западного федерального округа должны постоянно находиться в контакте.

Разработка программы развития Вологодской области до 2030 года имеет особое значение. Этот серьезный стратегический документ охватывает весь спектр социально-экономических проблем — от демографии до формирования благоприятного делового климата.

Важно, что основное внимание в стратегии уделяется социальному

развитию региона: обеспечению устойчивого прироста населения, формированию конкурентоспособного человеческого капитала, развитию современной системы подготовки кадров. В XXI веке одним из основных направлений развития человечества является осознание и расширение пространства ответственности. Добиться этого возможно лишь через эффективную систему образования и воспитания, опирающуюся на смыслы и ценности России.

Молодые люди нашего общества должны быть способны к самоорганизации и творческой деятельности, направленной на получение новых знаний, их активное использование в интересах развития общества. Их надо «научить учиться», чтобы в ближайшие 30 лет их поколение могло изменить мир нашей цивилизации к лучшему.

Мы стоим на пороге нового технологического уклада. В отличие от предыдущего он ориентирован

основные надежды и главные риски начавшейся эпохи. Поэтому в конкретных российских условиях так востребованы сейчас социальные технологии, частью которых являются образование, добровольчество и т. д. Именно поэтому социальные технологии должны стать первым приоритетом в планировании будущего.

Необходимо продолжать бороться с угрозами безопасности любого рода: преступностью, дорожно-транспортными происшествиями, природными катаклизмами включая лесные пожары и наводнения. Для этого необходимо осуществить запланированную модернизацию материально-технической базы и инфраструктуры предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций, довести систему комплексной безопасности территории Вологодской области до запланированного состояния.

И, конечно, необходимо планомерно двигаться к развитию совре-

Форум «Время профессионалов» демонстрирует, что Вологодчина — это перспективная территория, жители которой не просто думают о будущем, но и предпринимают конкретные шаги для достижения поставленных целей.

менной промышленности, преодолеть технологическое отставание, повышать качество вологодской продукции. Для этого нужно активнее привлекать инвестиции, создавать индустриальные парки и кластеры, опираясь на преимущества нашего региона.

Следует помнить, что процесс, связывающий экономику и демографию, — это создание новых рабочих мест, причем в наиболее передовых отраслях. Решение этой задачи — краеугольный камень развития региона. **BB**

менной промышленности, преодолеть технологическое отставание, повышать качество вологодской продукции. Для этого нужно активнее привлекать инвестиции, создавать индустриальные парки и кластеры, опираясь на преимущества нашего региона.

Следует помнить, что процесс, связывающий экономику и демографию, — это создание новых рабочих мест, причем в наиболее передовых отраслях. Решение этой задачи — краеугольный камень развития региона. **BB**

КОНЦЕПТУАЛЬНОЕ ПРОЗРЕНИЕ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

В последнее время активно обсуждается проект «Стратегия-2030», где на первое место поставлен человек. «Прощай, старая жизнь! Здравствуй, новая жизнь!» — вспоминаются слова из чеховского «Вишневого сада», где господа, покидая усадьбу, в конце пьесы забывают о старом и верном слуге Фирсе. От этого эпизода и родилась крылатая фраза: «Человека забыли».

Проведя аналогию с периодом нынешним, можно отметить, что люди в нашей стране всегда стояли где-то на втором плане, а иногда и вовсе были фоном. На первом месте были экономические показатели, которые обычные люди никак не могли примерить на себя, видя в советском прошлом пустые полки магазинов и очереди за дефицитом. В постсоветское время учеными был разработан не один десяток стратегий по развитию регионов и страны в целом. В основном они были ориентированы на экономическое развитие. Вначале это были экономические изыскания Егора Гайдара, послужившие концептуальной основой разработок группы академика Львова. В то время в Вологде высадили целый десант ученых, которых ангажировали областные чиновники для разработки стратегии социально-экономического развития Вологодской области. И даже заплатили тем аванс в сумме 15 тысяч рублей. Правда, вскоре от услуг ученых пришлось отказаться по причине размытости ориентиров. Далее разработку стратегии переадресовали тогдашнему начальнику департамента экономики Леониду Иогману. В своей научной работе он призывал делать ставку на развитие промышленной агломерации Череповец — Шексна — Вологда. В качестве доказательства приводил экономические расчеты. Правда, находились и критики стратегии Иогмана. Например, академик Руслан Гринберг, выступая в то далекое время на одной научной конференции, обратил внимание на проблему первичности экономических

приоритетов. «В региональной стратегии я не увидел, будет ли жить человек лучше, если увеличится производство, скажем, стального проката или надоя от коровы, сплошные цифры. Надо бы и о людях подумать, о его проблемах, почему рождаемость падает, а смертность, наоборот, возрастает. Хватает ли населению денег на питание и на отдых. Вот что должно быть отражено в стратегии». Много стратегий сменилось с той поры, а мысль, брошенная много лет назад академиком, понята и взята за основу «Стратегии-2030» лишь спустя много лет. И сегодня мы видим, к чему привела прагматичность прежнего подхода. Увеличившаяся рождаемость, мотивированная материнским капиталом, привела к резкой нехватке в Вологде дошкольных учреждений. Но в советское-то время недостатка мест в садах не было, хотя рождаемость была примерно на том же уровне, а иногда и выше. Почему? Ответ лежит на поверхности. В период демографического кризиса «свободные» детские садики несмотря на протесты общественности в областном центре были с подачи городского главы проданы. В ответ на критику чиновники отвечали: «Вот будут дети, тогда и проблемы будем решать». Более дальновидно в этом отношении поступили череповчане в период правления Михаила Ставровского. Там все садики сохранили в муниципальной собственности. Просто помещения сдали в аренду коммерческим организациям, да еще доход от арендаторов получили. Как бы то ни было, но сегодня деньги на строительство

садилов нашлись. В региональной «Стратегии-2030» определен комплексный подход в решении социальных проблем. Важно и то, что документ не привязан к тенденциям глобального рынка металла и нефти. Правда, это кое-кого истораживает.

Пожалуй, одним из спорных вопросов является отношение количества населения к росту производства. Статистические данные других стран наглядно доказывают эту зависимость. Но при этом не стоит забывать, что, во-первых, рост производства в развитых капиталистических странах имеет непосредственное отношение к безработице, составляющей в зарубежных странах около 11 процентов. Этот показатель для России является очень болезненным в смысле социального напряжения. А безработных людей государство должно как-то достойно содержать. Во-вторых, никуда не спрятать нынешнюю тенденцию повсеместной автоматизации труда, при которой большого количества работников не требуется, они попросту не нужны. Между тем рост производства налицо. Имеется и еще одна небольшая проблема, касающаяся прежде всего областного центра, где наблюдается рост населения. И это правильно, но при этом не следует забывать об ограниченности водных ресурсов, что следует учесть при построении модели нового городского пространства. Пока что, как отметил губернатор, основной проблемой на сегодня является то, что качество жизни вологжан не улучшилось по причине сложной экономической ситуации в стране. **BB**

ВМЕСТЕ 24 ГОДА

ТЕКСТ: ПОЛИНА ЛУТАЙ. ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

Уже без малого четверть века банк «Вологжанин» работает для вологжан. Многие из них пользуются услугами банка со дня его основания и вместе прошли разные, порой непростые этапы на протяжении 24 лет. Как банк работает с клиентами, и почему ему доверяют? Об этом журналу «Бизнес и Власть» рассказал председатель Правления банка «Вологжанин» Алексей ИГНАТЬЕВ.



— **Алексей Анатольевич, расскажите, в чем секрет успешной работы банка с клиентами столь долгое время?**

— С момента основания банка в 1992 году была выбрана стратегия развития, направленная на максимальное удовлетворение запросов клиентов — как компаний, так и физических лиц. Клиент всегда был для нас самым главным и важным действующим лицом, вокруг него существуют все наши бизнес-процессы.

Мы стараемся быть как можно более доступными для наших клиентов как в финансовом, так и в географическом плане. Именно поэтому мы уделяем большое внимание развитию филиальной сети. Сегодня наш банк представлен в Вологде и Череповце, Соколе и Грязовце, а с прошлого года — еще и в Санкт-Петербурге. Кроме того, для удобства клиентов мы заключили партнерское соглашение с группой ВТБ, которое позволяет

на безвозмездной основе обслуживать пластиковые карты банков группы ВТБ в банкоматах банка «Вологжанин» и наоборот: карты нашего банка — в банкоматах ВТБ. Это позволяет нашим клиентам уверенно чувствовать себя с картами банка «Вологжанин» в любом регионе России.

Кроме того, следуя требованиям времени, мы предоставляем нашим клиентам возможность банковского обслуживания через Интернет. Для физических лиц представлена система Quick-bank, позволяющая оплачивать любые коммунальные услуги, налоги и штрафы, а также совершать другие популярные банковские операции в любое удобное для клиента время. У предпринимателей и организаций также существует возможность управлять расчетными счетами в удаленном режиме через уже привычный многим «Интернет-клиент». Всем

своим клиентам мы рекомендуем не бояться активно использовать дистанционные каналы обслуживания. Интернет-банкинг способен существенно сократить временные затраты на обслуживание в банке да и в целом упростить процесс ведения личного бюджета или бизнеса.

Доступность финансовых услуг банка «Вологжанин» достигается за счет их широкого спектра и выгодных условий предоставления. Например, для представителей бизнеса, помимо традиционных услуг по расчетно-кассовому обслуживанию, размещению средств и кредитованию, мы оказываем еще и услуги финансового лизинга, которые вообще редко оказываются региональными банками. Наши кредитные специалисты при проработке сделки каждого конкретного клиента подбирают именно те способы дополнительного финансирования, которые максимально отвечают потребностям

и возможностям бизнеса. Кроме того, в отличие от федеральных банков мы имеем возможность более гибко подходить к условиям предоставления кредита или лизинга и предлагаем сотрудничество на индивидуальных условиях в соответствии с приоритетами и потребностями каждого клиента.

— **Для стабильной работы банка важны не только отношения с клиентами, но и главным образом финансовые показатели. Сегодня ситуация в банковской сфере заставляет бизнес-сообщество пристально следить за положением обслуживаемого банка. Поделитесь, как в этом отношении чувствует себя банк «Вологжанин»?**

— Могу с уверенностью сказать, что сегодня банк твердо стоит на ногах и даже более того, укрепляет свои позиции. Увеличиваются активы банка, которые сегодня составляют более 4 млрд руб., растет кредитный портфель.

Крупнейшее рейтинговое агентство России «Эксперт-РА» высоко оценивает надежность нашего банка. В этом году мы в очередной раз подтвердили высокий рейтинг кредитоспособности: «А» с прогнозом «стабильный». Кроме того, «Вологжанин» безусловно выполнял и будет выполнять все нормативы и требования Центрального Банка. Также нами была разработана и утверждена стратегия развития банка на пять лет — до 2020 года. Стратегией предусмотрены плановое развитие банка и реализация значимых информационных и экономических проектов.

— **Не секрет, что сегодня конкуренция на рынке банковских услуг очень серьезная. Какие инструменты вы используете, чтобы привлечь новых**

клиентов, в частности, из сегмента малого и среднего предпринимательства?

— В первую очередь для новых клиентов мы предусмотрели бесплатное открытие расчетного счета, причем это не ограниченная по времени акция, а постоянное предложение. Открытие счета осуществляется в рамках подключения к выбранному тарифному плану.

В банке представлено семь тарифных планов с учетом специфики и потребностей бизнеса. Например, тариф «Без бухгалтера» предназначен для предпринимателей, у которых нет возможности самостоятельно формировать платежные документы. В этом случае банк берет эту обязанность на себя, клиенту остается лишь подписать подготовленные документы.

Особого внимания заслуживает тарифный план «Партнер». Его могут выбрать предприниматели и организации, которые используют или планируют использовать такие услуги, как зарплатный проект или торговый эквайринг. Ежемесячная абонентская плата в рамках данного тарифа ниже, чем в других тарифных планах. При этом условия договоров по вышеупомянутым услугам можно согласовать индивидуально.

Важно отметить, что каждый тариф имеет свои дополнительные преимущества, такие, как бесплатное ведение счета, отсутствие абонентской платы за интернет-банкинг, SMS-информирование и другие. Помимо экономии на услугах расчетно-кассового обслуживания, своим клиентам мы предлагаем и способы получения дополнительного дохода, такие, как размещение временных свободных денежных средств в срочные инструменты: различные виды депозитов и векселей, неснижаемый остаток на расчетном счете.

Что касается финансовой поддержки предпринимателей, то здесь мы предлагаем целевые кредитные продукты, направленные на решение конкретных бизнес-задач, таких, как пополнение оборотных средств, приобретение недвижимости, исполнение условий определенного контракта и других. Целевые программы позволяют заемщикам получить кредитные средства под более выгодный процент.

— **Что в планах?**

— В планах — дальнейшее активное развитие и укрепление

своих позиций на рынке банковских услуг. Впереди — большая работа над новыми проектами, связанными с развитием удобных и быстрых сервисов для наших клиентов. Кроме

того, пользуясь случаем, хочу поблагодарить наших клиентов и партнеров, которые помогли банку «Вологжанин» расти и развиваться на протяжении этих 24 лет. **Р**

РЕПУТАЦИЯ БАНКА — ЗАЛОГ ДОВЕРИЯ ПАРТНЕРОВ

Алексей Мельников, директор ЗАО «Вологодский подшипниковый завод»:

— 24 года работы на финансовом рынке — это, безусловно, впечатляющий срок и показатель огромного опыта и надежной деловой репутации банка «Вологжанин». На протяжении всех этих лет «Вологодский подшипниковый завод» и банк «Вологжанин» связывает тесное взаимовыгодное сотрудничество, вместе с банком мы реализовали не один значимый для нас проект. За годы своего существования банк заслужил хорошую деловую репутацию и доверие клиентов. «Вологжанин» с честью выдержал испытание временем и стал для своих клиентов и партнеров гарантом успешности и надежности. Желаем банку новых интересных проектов, творческих идей и успехов во всем!

Николай Колпаков, генеральный директор ОАО «Вологодавтодор»:

— Поздравляем коллектив банка «Вологжанин» с 24-летием со дня образования! За это время вы прочно утвердились на финансовом рынке, приобрели опыт и авторитет. От лица клиентов хотим поблагодарить вас за открытость и скорость работы. Желаем вам успехов, финансового благополучия и дальнейшего стабильного развития.

Вячеслав Гудков, генеральный директор ООО «Стройиндустрия»:

— Совсем недавно мы реализовали с помощью банка «Вологжанин» крупную сделку и в очередной раз оценили качественную работу банка и возможность гибко и оперативно реагировать на все запросы клиента. Благодарим коллектив и руководство банка «Вологжанин» за годы успешной совместной работы и желаем банку дальнейшего развития и процветания. Пусть приумножаются ваш успешный опыт и количество благодарных клиентов. С днем рождения!

Павел Куницин, руководитель группы компаний «Мартен»:

— Поздравляем банк «Вологжанин» с днем рождения, благодарим коллектив банка за высокий профессионализм и отзывчивое отношение к клиентам. Мы сотрудничаем с «Вологжанином» чуть больше года, но за это время сумели стать партнерами и добрыми друзьями. Желаем банку благополучия и успеха во всех начинаниях!

Евгений Волков, директор МУП «Вологдагортеплосеть»:

— От всей души поздравляем банк «Вологжанин» с 24-м днем рождения! Почти четверть века стабильного развития — это, безусловно, заслуга слаженно работающего коллектива и результат высокого доверия клиентов. Желаем сотрудникам банка крепкого здоровья, счастья и финансового благополучия!

ГОРОД МАСТЕРОВ

ТЕКСТ: АННА ФОМЕНКО. ФОТО ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАТОРОВ ФЕСТИВАЛЯ

С 23 по 26 июня в Вологде пройдет крупнейший в России этнофорум «Голос ремесел». Организованный в 2014 году по инициативе администрации города, фестиваль сразу же вызвал немалый интерес у мастеров, туристов, предпринимателей и зрителей.

Первый фестиваль собрал на своих площадках более 40 тыс. посетителей. В 2015 году было решено закрепить успех: расширилась конкурсная программа, добавился целый ряд активностей, время проведения фестиваля было перенесено на конец июня — все это позволило увеличить число посетителей до 100 тыс. человек. Стало понятно, что «Голос ремесел» пришел надолго и стал крупным туристическим и культурным событием не только в масштабах города и области, но и страны. Так, в этом году организаторы планируют принять мастеров из нескольких зарубежных государств: Финляндии, Белоруссии, Франции, Сербии и Узбекистана.

Уникальность этнофорума заключается не только в масштабности,

но и в сочетании ярмарочной и конкурсной составляющих. И если ярмарка неизменно интересна прежде всего мастерам и зрителям как отличная площадка для демонстрации и знакомства с качественными и оригинальными товарами ручного производства, то конкурсная программа фестиваля расширяется год от года, привлекая все новые слои населения. Например, одной из самых популярных конкурсных программ по количеству заявок в этом году стала программа «Валенки и валяные изделия».

С 2016 года полноценными участниками фестиваля станут дети. Впрочем, отличие детского фестиваля — лишь в юном возрасте участников (12—16 лет) и количестве конкурсных программ (если во взрослой

части фестиваля их семь, то для детей доступны лишь четыре: женские ремесла; роспись по дереву и бересте; художественная обработка дерева, плетение из традиционных материалов; гончарное ремесло). Во всем остальном дети соревнуются наравне со взрослыми, а представленные на конкурс изделия — это далеко не простые детские поделки, а выдержанные в традициях, продуманные работы настоящих мастеров своего дела.

Фестиваль этого года пополнился сразу двумя новыми конкурсами. Первый — конкурс национальной кухни «Посидим. Поедим». Более 15 кулинаров разных национальностей заявили о своем желании принять в нем участие. Оценивать их мастерство будет опытное жюри. Зрители же смогут



познакомиться с приготовленными заранее лучшими национальными блюдами, принять участие в кулинарной шоу-программе «Стол-престол», увидеть вживую, как готовят мастера. Организаторы конкурса надеются, что это позволит по-другому взглянуть на организацию общественного питания и традиционную кухню не только в дни фестиваля, но после него.

Второй конкурс должен привлечь к участию тех, чья деятельность направлена на развитие традиций, ремесел в современной социокультурной среде. Конкурс «Замысел» охватывает большой пласт ранее не задействованных на фестивале людей, прежде всего — молодежь. Это работники сферы туризма, реставраторы, художники, фотографы, издатели, другие творческие люди, создающие уникальные мультимедиапроекты. Цель конкурса — показать, что промысел не остался в глухих деревнях, а пришел в современный город, активно осваивает интернет-площадки, меняется исходя из потребностей и реалий современной жизни.

Интерес молодежи должны вызвать и новые конкурсы, которые пусть и не связаны напрямую с ремеслами, но привлекают посетителей, обращают их внимание на традиции и народную культуру. Конкурсы «Да! Борода!», «Косы. Козы» и многие другие наряду с концертной и шоу-программой станут яркой и звонкой составляющей фестиваля, возвращая нас к традициям шумных и дружных ярмарочных гуляний.

Однако, кроме развлекательной программы для зрителей, конкурсная программа для мастеров «Голос ремесел» готовит обширную образовательную программу. Площадкой для интересных лекций, семинаров и форумов традиционно станет Центр культуры «Красный угол».

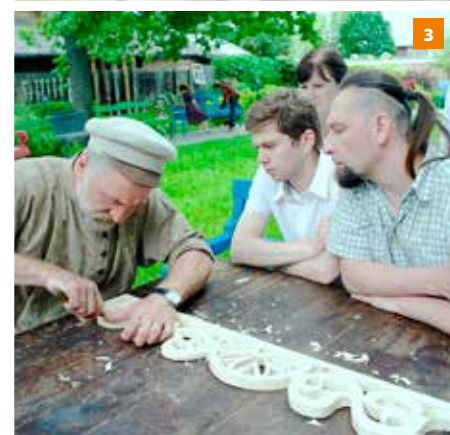
Среди приглашенных в 2016 году лекторов будут этнокультуролог, искусствовед, исследователь народного костюма **Андрей Боровский**; известный собиратель и исследователь русского народного костюма, коллекционер, член Союза художников России **Сергей Глебушкин** и заведующий отделом этнографии русского народа Российского этнографического музея **Дмитрий Баранов**.

Привлекая все новых участников, фестиваль продолжает открывать зрителям интересные ремесла. В этом году большое внимание уделено... заборам. Тем самым резным заборам, которые славят Вологду в популярных песнях.

Конкурс «Заборно!» — это не только красивое зрелище, но и у уникальная возможность

региональным мастерам показать свое творчество и свой труд огромному количеству российских и зарубежных зрителей, расширить свои торговые связи. А конкурс остроумной рекламы «На заборе написано» позволит всем желающим ярким словом раскрасить свой товар, рассказать о нем всему миру.

Впрочем, рассказать о себе, фестивале и нашем городе организаторы этнофорума предлагают далеко не только на заборах. Уникальный конкурс для СМИ «МедиаГолос» привлекает к участию как профессиональных журналистов, так и блогеров, тем самым расширяя границы фестиваля далеко за пределы области. Потому что слово, словно традиции наши, не имеет ни временных, ни пространственных границ! **BB**



1. Первый пункт фестивального путешествия — широкая ярмарка.
2. На Кремлевской площади ярмарка переходит в аллею шатров с конкурсными работами. В сочетании ярмарочной деятельности и конкурсной составляющей проявляется уникальность фестиваля.
- 3, 4, 5. На мастер-классах под руководством опытных умельцев можно попробовать свои силы в любом ремесле.
6. «Голос ремесел» — это праздник культурного многообразия.
7. ЦК «Красный угол» — площадка фестиваля, где проходят лекции, выставки, семинары.

Николай ДЪЯКОВ, начальник управления культуры и историко-культурного наследия администрации Вологды:

— «Голос ремесел» за прошедшие годы стал значимым мероприятием в культурной жизни нашего города. Вологда всегда славилась традициями народных промыслов и ремесел. Они активно развивались у нас и ранее, однако фестиваль позволил собрать мастеров не только из Вологодской области, но и со всей России и даже из-за рубежа.

Все эти три года фестиваль растет. В этом году заявок от мастеров значительно больше, чем было в прошлом. Но фестивалю есть куда расти и количественно, и качественно: есть ремесла, которые он еще не охватил...

Ремесленное производство, рукоделие, промыслы — это все наши корни. И задача фестиваля, как и нашего Центра народных художественных промыслов и ремесел «Резной палисад», — возрождать и сохранять эти традиции, делать их живыми, интересными всем возрастам, в том числе и молодежи. Так формируются определенные культурные и туристические тренды.

Кроме того, за счет «Голоса ремесел» решаются и экономические задачи: ряд ремесленных направлений имеет перспективы развиваться в массовое мелкотоварное производство, обеспечить мастерам самозанятость и неплохой доход. Фестиваль и сам по себе является для них значимым событием в плане продвижения и сбыта продукции, ведь его посетители изначально ориентированы на приобретение уникальных товаров, сделанных вручную.

РАДИСЛАВ ГАНДАПАС: «ВРЕМЕНИ МАЛО. НАЧИНАЙТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ!»

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА. ФОТО: ДМИТРИЙ СЕЛЕВКО

Недавно один из самых известных и востребованных российских бизнес-тренеров приехал в Ярославль на Международный деловой форум. Журнал «Бизнес и Власть» был информационным партнером события. Пользуясь случаем, мы взяли у Радислава ГАНДАПАСА небольшое интервью.



Слева направо: Ольга Зимова, Татьяна Кошутина, Наталья Антипова (ПЦ «SV-класс»), Евгения Безытанкина (ООО «Альтеза») со спикером Ярославского Международного делового форума Ростиславом Гандапасом.

В итоге человек берет все в свои руки (а обстоятельства, порой могут быть очень тяжелыми, причиняя множество препятствий): формирует план, находит ресурсы, развивает в себе необходимые качества, находит нужных людей, систематически работает над достижением нужного результата и в итоге его достигает.

— А как быть с такими качествами, как, например, сила воли, самодисциплина?

— Радислав, на ваш взгляд, какие качества в первую очередь необходимы человеку, который решил добиться высоких результатов в бизнесе, работе, карьере?

— Самое главное, по моему мнению, — это не столько наличие каких-то определенных качеств, сколько наличие амбиций. Результативные люди могут серьезно отличаться друг от друга по темпераменту, характеру, образу жизни, мировоззрению, но их всех объединяют амбиции. Амбиции движут ими, питают энергией, заставляют глобально мыслить, саморазвиваться, ставить цели.

— Безусловно, это также крайне важно, однако это уже инструмент, механизм, а амбиции — внутренний источник, «двигатель», который заставляет нас использовать данный механизм.

Самый мощный источник внутренней энергии человека — это мечта, цель, видение, перспектива. И если у человека нет цели, которую он хочет реализовать, если он не воображает свою перспективу, он себя энергетически обесточивает.

— Практика показывает, что воспитать в себе самодисциплину непросто даже уже сложившемуся руководителю. Одних амбиций ему может и не хватить.

— Могу дать довольно банальный совет: постоянно тренироваться.

Если не развивать в себе волевой потенциал, он ослабевает так же, как и нетренированные мышцы. Кстати, спорт или даже просто регулярная зарядка — это очень эффективный способ развивать самодисциплину. Когда вы делаете физические упражнения и вам уже неприятно, вы устали, то для того, чтобы был результат, просто продолжайте их делать.

Вообще главный принцип тренировки самодисциплины — это прерывать приятные, но бесполезные занятия и продлевать полезные, но неприятные. Человек должен совершать регулярные усилия над собой. Этот принцип универсален и работает во всем.

Начните с малого, потом усложняйте задачи. Постоянная тренировка с постановкой все более высоких целей творит чудеса, это как действие сложного процесса в финансах. Через определенное время вы себя не узнаете.

Как это происходит? Различают две воли: короткую и длинную. Короткая воля нужна для того, чтобы выключить телевизор и пойти спать. Длинная воля — для того, чтобы несколько дней, недель, месяцев или даже лет подряд продолжать начатый проект или бизнес, который не дает результатов. Благодаря тренировкам ваша длинная воля будет становиться все более сильной, и вы сможете реализовывать все более масштабные и сложные проекты.

— Реализация проекта может в итоге закончиться и неудачей несмотря на всю проявленную волю.

— Может. Но часто это происходит из-за того, что человек заикливается на одном сценарии решения, нередко самом трудном реализуемом. Тут, конечно, дело не только

в самодисциплине. Поэтому, если у вас есть внутренняя уверенность или конкретные доказательства того, что ваша цель правильная, но при этом у вас никак не получается ее реализовать, то не идите напролом, а ищите альтернативный способ решения. Остановитесь, подумайте, посмотрите на ситуацию со стороны. Рядом в большинстве случаев окажется открытая форточка.

— То есть «воля и разум»? Развивать в себе надо и то и другое?

— Конечно. И профессиональные компетенции, и общий интеллектуальный уровень тоже нужно развивать постоянно, как и волю. Жизнь сложна, и ее надо уметь адекватно воспринимать во всей сложности, чтобы правильно сориентироваться и добиться успеха, иначе ничего не получится.

Я советую людям всю свою жизнь воспринимать как очень крупный проект, который реализуется в течение десятилетий. При реализации подобных проектов недостаток знаний, ограниченность в восприятии, узость мышления чрезвычайно опасны и приводят к печальным результатам.

Более того, даже решая такие относительно простые проблемы, как недостаточно высокая зарплата, нужно всегда мыслить масштабно и системно. Тогда вы, например, сможете понять, что задача побольше заработать — это всегда лишь небольшая часть вашей общей стратегии карьеры. Нужно сразу разработать для себя такую карьерную стратегию, которая позволит вам каждые несколько лет получать повышение по должности и как следствие обеспечить постоянное увеличение заработной платы, рост социального статуса, расширение жизненных перспектив вообще.

— Говоря о карьерном росте: какие основные качества для него нужны, помимо самодисциплины и ума?

— Во-первых, профессиональная компетентность. Например, обязательно следует читать книги, профессиональные СМИ, участвовать в семинарах, вебинарах, конференциях, которые расширяют представления человека о том деле, которым он занимается. Вторая составляющая — готовность принять на себя ответственность. Третья — инициативность. Сочетание этих элементов

Продюсерский центр «SV-класс»

Ольга Зимова: «Мы поставили перед собой цель: создать в нашем городе площадку для развития и получения новых и актуальных знаний в области менеджмента, маркетинга, сервиса продаж и др. В основном мы работаем с руководителями и владельцами бизнеса. Они приходят с совершенно разными запросами: решить какую-то проблему или задачу, выйти на качественно новый уровень, улучшить работу персонала».

Татьяна Кошутина: «Наша задача — дать нужные инструменты для работы, переключить мозг руководителя. Сделать так, чтобы бизнесмен задумался, сколько он может зарабатывать сегодня при имеющихся ресурсах. Он начинает видеть свои проблемы и понимает, над чем нужно работать. Для нас важно, чтобы люди получали результаты при посещении наших мероприятий».

Наталья Антипова: «Мы работаем с лучшими бизнес-тренерами России и Европы, которые способны дать четкие инструменты для решения тех или иных проблем, возникающих в работе. 23–25 мая совместно с партнерами мы провели международный форум в Ярославле. Мы собрали мощную команду тренеров, которые сделали перезагрузку и каждому участнику дали качественно новый результат. Среди главных спикеров выступили — Радислав Гандапас, Игорь Манн, Майкл Бэнг, Бари Алибасов-младший».

Анонсы мероприятий на 2016 год:

1 июля (г. Вологда). Мастер-класс с участием маркетолога в области партизанского маркетинга Александра Левитаса.

21–22 ноября (г. Москва, CROCUS CITY HALL). Бизнес-форум Synergy Global Forum, с участием звезд мирового масштаба — Гая Кавасаки, Дэвида Аллена, Кьелла Нордстрема, Бодо Шефера, Далай Ламы XIV.

Подробная информация о наших проектах — на сайте SV35.ru

позволит человеку создать базу для профессионального роста.

— Требования довольно серьезные.

— Да, но какая цель — такие и требования. И это только основные из них, а есть еще и другие, менее значимые, но тоже важные. Прочный успех в жизни не является следствием одного-двух верных шагов, это результат выверенной, правильно выстраиваемой многоходовки. Приходится учитывать очень многие факторы, много работать, мыслить на перспективу.

Вообще все, что дает человеку серьезный и длительный положительный результат, является следствием его постоянного системного труда над собой. Для того Dallas Lusk чтобы построить долгосрочную эффективную карьеру, нужно делать больше, чем остальные, и делать это регулярно

— Многие ли способны на такое?

— Конечно, на словах все кажется сложным, но когда осознанно встаешь на этот путь и следуешь ему, то регулярный труд становится ежедневной

привычкой, которую потом не слишком и замечаешь.

Я могу дать несколько дополнительных советов, которые способны помочь человеку постоянно работать на хороший результат. К примеру, очень рекомендую всем научиться контролировать свои эмоции. Если давать им волю, можно наломать дров и в бизнесе, и в карьере, и в личной жизни. Не допускайте этого, учитесь управлять собой.

А чтобы повысить эффективность своего труда, нужно осознать, что он — источник не страданий, а наслаждений. Радость не только в результатах деятельности, но и в самой деятельности. Наслаждайтесь своими бизнесом, работой, семейной жизнью.

И еще. Одно из самых чудовищных заблуждений человека — убеждение, что у него впереди много времени. Люди думают: я еще успею поправить здоровье, завести детей, заработать денег. А когда понимают, что на самом деле времени уже нет, становится поздно. Поймите, что времени у вас мало. Начинайте действовать. **55**

«Прочный успех в жизни не является следствием одного-двух верных шагов, это результат выверенной, правильно выстраиваемой многоходовки».

МАЛЕНЬКИМИ ШАГАМИ — К БОЛЬШИМ РЕЗУЛЬТАТАМ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ СОКОЛОВ. ФОТО: МАРИНА МУРЗИНА

Если правильно мотивировать себя, можно пробежать марафон, взойти на одну из самых высоких гор мира, встретиться с Лионелем Месси, преуспеть в бизнесе. В этом уверен старший преподаватель МГУ, модератор предпринимательской платформы партии «ЕДИНАЯ РОССИЯ» Михаил ХОМИЧ. Встреча с ним состоялась в рамках мастер-класса программы «Ты — предприниматель».



Желаемого достигает тот, кто пытается

На курсах по обучению предпринимательству, которые Михаил Хомич ведет в МГУ, он обращается к каждой новой группе слушателей с просьбой: «Напишите имя и фамилию знаменитости, с которой вы хотели бы встретиться», а затем каждому из откликнувшихся на просьбу дает задание — до конца курса действительно встретиться с указанной личностью на листке человеком. После этого 90% отвечают, что это невозможно, и ничего не предпринимают, и лишь 10% оставшихся действительно пытаются организовать встречу. И — удивительно, но факт — в этой маленькой группе попытавшихся итоговое распределение оказывается совершенно иное: только у 10% в результате не получается встретиться с выбранной знаменитостью, у остальных попытки завершаются успехом.

— Это распределение держится последние пять лет, — утверждает Михаил Хомич. — Из общего числа людей лишь 9% могут добиться желаемого, но из пытающихся — почти все. Поэтому, чтобы реализовать свои цели, надо всегда стараться быть в составе тех 10%, кто пытается.

Сам Михаил не раз воплощал этот принцип в реальность. На сей раз он решил до конца этого лета встретиться с Лионелем Месси — легендарным футболистом, единственным обладателем пяти «золотых мячей». В результате с ним стали происходить чудесные вещи: он познакомился со многими известными тренерами, менее знаменитыми, чем Месси, но все же именитыми футболистами, с большим количеством футбольных фанатов и т. д.

— Я пока не достиг цели, — говорит он, — но на пути к ней и уже кое-что достиг, потому что пытаюсь. А если бы я не пытался, то не добился бы вообще ничего.

Навстречу к цели — бегом или пешком?

Михаил Хомич — опытный марафонец. Недавно он участвовал в самом тяжелом в мире «песчаном» марафоне: пробежал 257 километров по пустыне Сахара. Но когда он начинал, то не мог пробежать и километра. А альпинизмом он стал заниматься только после того как во время посиделок в баре поспорил с друзьями, что сможет взобраться на Аконкагуа, высшую точку западного и южного полушарий, и разместил об этом новость в соцсети. В итоге Хомич взойшел не только на эту гору, но и на ряд других вершин.

Проанализировав свои результаты и результаты других людей, в том числе многих бизнесменов, он

разработал собственную методику самомотивации, базирующуюся на практическом опыте. Вот ее краткая суть.

1. Цели нужно ставить на год, причем лучше пусть их будет несколько в разных сферах жизнедеятельности (например, 10: три в бизнесе, три семейные, три в спорте и одна дополнительная).

2. Поставленные цели надо «визуализировать»: либо объявлять публично, либо записывать (оформлять в виде фотографии, рисунка) и постоянно иметь при себе, размещая на видных местах. Это не дает человеку расслабиться.

3. Цели должны быть конкретными, измеримыми, адекватными и достижимыми, но немного завышенными.

4. Нельзя сходить с дистанции. Если поставлена цель, ее нужно пытаться достичь. Можно ее корректировать, можно менять способы ее достижения, но тем не менее двигаться к ней. В большинстве случаев количество попыток переходит в качество.

5. Использовать метод «Yes-тап» — соглашаться на новые проекты, пусть даже трудные и безумные. Время и энергия на них появятся из ниоткуда. Они дают новые возможности, связи, знания, опыт и т. д., что резко повышает шансы на выполнение задуманного.

6. Применять метод «маленьких шагов»: делать что-то понемногу, но каждый день, не останавливаться, сформировав привычку. Это обеспечит постоянный рост мастерства и непрерывное движение к цели. ■

Партнерами встречи выступили ПАО «Промсвязьбанк» и журнал «Бизнес и Власть».

ПОРЯДОК В ЛИЧНЫХ ДЕНЬГАХ — ЕДИНСТВЕННЫЙ ПУТЬ К БОГАТСТВУ

ТЕКСТ: ОЛЬГА НЕСТЕРОВА, ФИНАНСОВЫЙ КОНСУЛЬТАНТ И ТРЕНЕР

Сегодня многие люди, зарабатывая хорошие деньги, в своем финансовом благополучии порой балансируют на грани. Часто нет ни стабильности в сегодняшнем дне, ни уверенности в будущем. Подвести итог и оценить финансовое положение можно, сопоставив суммы имущества и долгов. Такой отчет называется баланс. И многие люди сегодня понимают, что огромные деньги прошли через их руки, но в сухом остатке, в балансе оказывается ноль или часто даже минус. Такое положение означает неустойчивое уязвимое положение. И главное, нет никакой ясности, как реализовать будущее цели.



«Этому не стоит удивляться, ведь люди больше всего сосредоточены на доходах и совсем не уделяют внимания ни расходам, ни своим жизненным целям. Можно сказать, в личных финансах нет системы, стратегии и тактики», — убеждена Ольга.

Обращение с деньгами сегодня у многих напоминает попытки наполнить дырявый бассейн. Вы прилагаете огромные усилия, чтобы создать некий объем воды, но уже через минуту уровень в бассейне неминуемо уходит вниз, ведь вода вытекает сквозь дыры. И человек вынужден трудиться не покладая рук, не останавливаясь ни на минуту. И стоит немного

остановиться, как в бассейне снова пусто, то есть денег нет.

При этом, если случится проблема посерьезнее (потеря бизнеса или работы, проблемы со здоровьем в семье, внезапный уход из жизни), то с деньгами просто может наступить коллапс. Кроме того, во времена экономического кризиса напряжение у всех только усиливается.

Если вы не хотите всегда зависеть от рисков и не хотите крутиться как белка в колесе вечно, то наведите порядок в личных деньгах, разработайте стратегию и тактику.

Для этого необходимо:

1. Осознать и сформулировать ваши личные, семейные (а не бизнеса) финансовые цели.

2. Разработать личный финансовый план. Можно сказать, это самый главный финансовый документ в жизни человека, расчет на одном листе. Его цель — спланировать, как именно будут реализованы все ваши материальные цели: покупка жилья, автомобилей, образование детей, пенсионное обеспечение. Сделав такой расчет, вы уже не захотите бессмысленно расходовать кровно заработанные средства.

3. Создать финансовую защиту, то есть найти решение для всех

4. Научиться правильно обращаться с деньгами в повседневной жизни. Стиль обращения с деньгами в повседневной жизни — это определенные правила и привычки. Пока человек общается с деньгами неосознанно, у него так или иначе вырабатываются особые стандарты поведения. «Например, не учитывать деньги, тратить все до последнего, не повышать финансовую грамотность — это тоже привычки, — говорит Ольга. — Но мы порой даже не знаем, откуда они у нас появились».

Почти каждый человек или семья может тратить на 20—50% меньше денег, при этом не снижая, а даже повышая уровень жизни. Для этого нужно взять деньги под контроль и сознательно оптимизировать каждую статью.

Подробные рекомендации, как это сделать, вы можете получить здесь: <http://auucsd1a.plp7.ru>

«У нас сегодня настоящая аллергия на слово будущее, и не случайно, — убеждена Ольга. — Только за время нашей жизни, жизни наших родителей, бабушек-дедушек все несолько раз становилось с ног на голову, поэтому мы уже готовы к чему угодно, кроме как к планированию будущего. Но дело в том, что только планирова-

Только планирование может показать, в каком направлении стоит двигаться, иначе неизбежно получается лишь броуновское движение с нулем в итоге.

вопросов из вашего стресс-теста: как будет обеспечена ваша семья и реализованы долгосрочные цели, если произойдут те или иные риски. Обычно финансовая защита состоит из ликвидного резерва в размере 6-месячного бюджета семьи и необходимых видов страхования (жизни, здоровья и важного имущества).

ние может показать, в каком направлении стоит двигаться, иначе неизбежно получается лишь броуновское движение с нулем в итоге». ■

Проект «Школа семейной экономики»: fin108.ru
e-mail: mail@fin108.ru

РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ — НА ЗАМОК

КАК ДОПОЛНИТЕЛЬНО ЗАЩИТИТЬ ФИНАНСЫ КОМПАНИИ ОТ ЗЛОУМЫШЛЕННИКОВ

ТЕКСТ: АЛЕКСЕЙ ИГНАТЬЕВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БАНКОВСКОГО СОВЕТА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Популярность дистанционных банковских сервисов продолжает расти: все больше предпринимателей ведут свой бизнес и управляют расчетными счетами в удаленном режиме*. К сожалению, вместе с ростом количества пользователей систем дистанционного банковского обслуживания (ДБО) интерес к ним растет и у кибермошенников.



После установки системы и первого успешного входа клиент должен сменить пароль и в дальнейшем периодически производить замену этого пароля. К работе в системе со стороны клиента необходимо обеспечить доступ строго ограниченного круга лиц, известных банку. В идеальном случае ответственные лица должны назначаться приказом руководителя организации.

Поскольку все транзакции удостоверяются электронной подписью (ЭП) клиента, следует внимательно относиться к хранению ключей ЭП. Зачастую все данные клиента включая электронную подпись хранятся непосредственно на рабочем месте сотрудника на флешке, которую некоторые сотрудники забывают даже извлекать из компьютера после завершения работы с системой ДБО. Очевидно, что подобные способы хранения безопасными быть не могут.

Теперь давайте рассмотрим, как же все-таки данные клиента перехватывают мошенники. В основном в целях хищения денежных средств используется атака, направленная на заражение компьютера клиента специальными вредоносными программами. Далее, в момент подписания клиентом платежного поручения такая программа незаметно для пользователя подменяет реквизиты документа, после чего средства перечисляются от лица легальных пользователей на счета злоумышленников.

Существенно снизить риск подобных мошеннических атак способны средства дополнительной защиты: генераторы одноразовых паролей для подтверждения платежа (токены) и устройства SafeTouch, позволяющие визуально контролировать реквизиты получателя, которому будут перечислены средства. На экране устройства перед подписью

платежного документа отображаются основные реквизиты документа: дата, номер и сумма, БИК банка и счет получателя. Это позволяет дополнительно проконтролировать реквизиты получателя, которому будут перечислены денежные средства.

Для безопасного хранения секретных ключей электронной подписи рекомендуется использовать смарт-карты или USB-токены. Главным преимуществом использования подобных устройств является то, что все секретные данные клиента хранятся и генерируются вне компьютера на отдельном устройстве, в память компьютера попадает только конечный результат — данные уже свершившейся сделки.

В заключение хочется отметить, что сегодня банки активно совершенствуют свои системы безопасности: внедряют новые средства подтверждения операций, используют современные системы аутентификации и шифровки параметров транзакции, а также регулярно проверяют свои системы дистанционного обслуживания на предмет уязвимостей.

Но как бы хорошо ни были защищены банковские системы, они не обходятся без так называемого человеческого фактора. Большая часть мошеннических схем разрабатывается с расчетом на невнимательного или излишне доверчивого клиента, который к тому же пренебрегает правилами безопасной работы. Посему крайне важно ответственно относиться к работе с системами ДБО, которые стали неотъемлемой частью большинства современных бизнес-процессов. **Б**

Задать свой вопрос авторам рубрики «Банковский эксперт» можно по адресу: volbusiness@gmail.com.

Для защиты корпоративного счета организация должна в первую очередь в обязательном порядке выполнить рекомендации банка, которые даются при подключении к системе дистанционного банковского обслуживания (ДБО). В частности, доступ к системе ДБО должен быть настроен на отдельном компьютере клиента, который в идеале не используется для других задач. Также необходимо установить на этот компьютер надежную антивирусную программу и межсетевой экран.

* Результаты исследования уровня доступности финансовых услуг для малого и среднего бизнеса, опубликованные в мае этого года аналитическим центром НАФИ, показывают, что дистанционное банковское обслуживание является наиболее популярной услугой среди МСБ (60% опрошенных пользовались ДБО за последние полгода). Дистанционные каналы совершения платежей также существенно популярнее отделений: большинство опрошенных предпринимателей (71%) предпочитает совершать все или большинство операций через интернет-банкинг.

СОМОН.RU: ПРОДОЛЖАЕМ НАБЛЮДЕНИЕ

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

В прошлом номере мы рассказывали о том, как совместно с компанией «Финам» начали инвестиционный эксперимент. Мы вложили 200 тыс. руб. в стратегию «Бивалютная» и наблюдаем за изменением счета.

Автор стратегии, которой мы следуем, — известный трейдер **Максим Липский**. Его подход консервативен, он особо не рискует, больших позиций не набирает. Алгоритм стратегии заточен под трендовые движения, поэтому мы ждем импульса по USD/RUB или EUR/RUB, причем вверх или вниз — это нам уже не так важно, потому что стратегия может приносить доход как на росте, так и на падении валюты.

Как рассказал руководитель компании «Финам» в Вологде **Антон Кархов**, оптимальным моментом для подключения к трейдеру является «просадка». Естественно, алгоритм должен иметь положительную историю доходности, желательно за пять лет и более.

Когда мы подключались к «Бивалютной» (18 апреля 2016 года), просадка составляла 20%. На сегодняшний день она составляет около 22%. В принципе такие моменты были часто в истории современной истории, но всегда далее следовал рост доходности. Наш инвестиционный горизонт — не менее шести месяцев, поэтому будем ждать.

Пока Максим Липский не утратил нашего доверия. Но присмотримся к другим управляющим, работающим на площадке Comon.ru (см. таблицу).

Вот что сегодня демонстрируют стратегии, представленные на Comon.ru:



Здесь есть и сотрудники инвестиционного подразделения холдинга «Финам» в Москве, но еще больше на ней частных трейдеров со всей России. Среди них хочется отметить **Алексея Мамонтова** и его стратегию «D1», она стабильно зарабатывает два последних года, а про его успехи в 2015 году написал даже журнал Bloomberg.

Создатель сервиса Comon.ru **Алексей Богданов** для начинающих инвесторов дает следующие рекомендации:

1. Обычно автор стратегии сам рекомендует сумму, с которой она будет работать эффективно. Достаточность средств — важный фактор успеха. В целом эксперты холдинга «Финам» считают оптимальной суммой для входа 300 000 рублей, а минимальной — 50 000.

2. Выбирайте 3—5 стратегий (в идеале), причем желательно, чтобы они работали на разных рынках и с разными инструментами. На Comon.ru представлены стратегии для торговли на фондовом, срочном и валютном рынках с использованием разных инструментов: акций, валют, фьючерсов.

3. Любой пользователь может создать стратегию и предложить ее вниманию других. Однако важно помнить, что стратегия становится интересна не сразу. Во-первых, должно пройти время, которое покажет, что стратегия действительно дает результат. Во-вторых, как автор стратегии вы должны быть открыты, идти на контакт, грамотно отвечать на вопросы. **Б**

Стратегия	Текущая просадка*	Доходность за год**
«Синергия»	-33%	+45%
«Пилигрим»	-31%	+21%
«Бивалютная»	-22%	-3%
«D1» (частный трейдер)	-29%	+380%
«Stanch» (частный трейдер)	0%	+73%

*Просадка — величина падения графика доходности стратегии от максимума до текущего момента.

**Доходность взята за интервал с 01.06.2015 по 01.06.2016.

В МЕДВЕЖЬЕМ УГЛУ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ СОКОЛОВ. ФОТО: КИРИЛЛ КУЗНЕЦОВ

«Взлеты и падения мировых валют: время инвестиционных решений» — конференция с таким названием состоялась 12 мая в Череповце. Организаторами выступали компания «БКС Премьер» и журнал «Бизнес и Власть». Мы попросили известного биржевого обозревателя Владимира ЛЕВЧЕНКО поделиться с читателями своим видением ситуации на фондовом рынке.



— Как вы оцениваете перспективы российского фондового рынка в ближайшие несколько лет?

— Думаю, что ничего интересного нас не ждет. Российский фондовый рынок сейчас переоценен. В него идет достаточно большой поток спекулятивного капитала, потому что есть некоторое желание вернуть ту модель, которая существовала во второй половине 2000-х. Но я считаю, что вернуть ее абсолютно невозможно: все макроэкономические показатели — против этого.

То, что происходит сейчас, — это ралли на «медвежьем» рынке, когда ситуация долго ухудшалась, а затем происходит попытка возврата к предыдущим вершинам. Думаю, какое-то время фондовый рынок будет расти или стоять столько же, как сейчас, а потом будет снижаться, потому что особых перспектив для роста лично я не вижу.

Прогрессивных технологических секторов, которые ведут за собой

всю экономику, в нашей стране нет. Потребительский сектор будет стагнировать, потому что уровень жизни снижается. Все, что связано с экспортом, тоже под вопросом, потому что внутренние издержки растут, а рубль опять стал сильно переоцененным.

— Грустная картина. То есть вы не рекомендуете вкладываться в акции российских компаний?

— В целом — да, не рекомендую. В отдельные компании можно: в те, где есть какие-то дивидендные истории, в те, которые развиваются, в компании — «денежные машины». Но это нужно смотреть по каждому эмитенту индивидуально: что это за компания, какой у нее денежный поток, сколько она стоит, есть ли у нее желание делиться с акционерами и т. п. А для этого нужно либо самому становиться профессионалом, либо обращаться к узким специалистам рынка.

— У вас есть собственный «индекс Левченко». Показателем чего он является?

— Есть. Мой индекс как раз показывает, насколько высок риск нахождения в российских активах. Чем выше его значение, тем выше оценены или переоценены акции компаний России, тем выше риск их покупки. И, наоборот, чем ниже индекс, тем привлекательнее становятся акции для долгосрочного приобретения. Индекс сводит воедино значение индекса РТС, цену на нефть и разницу в доходности еврооблигаций Правительства России и облигаций правительства США. Сейчас он как раз показывает, что российский фондовый рынок переоценен.

— С акциями понятно. А что насчет других инвестиционных инструментов — например, валюты?

— Рубль сегодня очень дорогой и долго таким не продержится. Век нефти завершен, а чем дальше страны с сырьевой структурой экономики будут цепляться за эту структуру, тем хуже им будет: это приведет к падению глубины уровня разделения труда, к долгосрочному снижению уровня жизни населения. У нас это уже происходит. А чем ниже глубина разделения труда и уровень жизни, тем дешевле валюта страны. Поэтому в среднесрочной перспективе рубль должен продолжить снижение.

— А в краткосрочной? Что ждет рубль к концу этого года?

— Думаю, что к концу года курс рубля должен быть ниже, чем сейчас. Причем он может как подешеветь на 20%, так и показать новый минимум. Против рубля действуют все макроэкономические факторы: проедание резервов, рост налогов, падение эффективности экономики, низкие цены на нефть, необходимость пополнять бюджет к концу года, инфляционные факторы — подъем



пенсий, увеличение МРОТ и так далее. Исходя из того, что структура экономики остается прежней, выжить ей поможет только слабый рубль.

— Получается, что инвестировать сейчас надо в доллар?

— Я считаю, что да. Мир находится в фазе цикла роста доллара, в фазе, когда доля американской экономики снова начала расти. В этой связи интересен как сам доллар, так и долларовые инструменты, а через какое-то время — акции американских технологических компаний, которые всегда растут на цикле падения и стагнации сырьевых цен.

— В связи с этим — вопрос. Есть ли возможность у жителя России инвестировать в зарубежные фондовые рынки — например, американский?

— Конечно, есть. Нужно обратиться в брокерскую компанию, работающую с лицензированным брокером за рубежом. Она откроет вам через этого брокера счет, и вы сможете инвестировать в фондовый или финансовый рынок США. Правда, я рекомендую такой метод инвестирования лишь достаточно квалифицированным инвесторам — в этом случае нужно особенно хорошо разбираться в том, чем занимаешься. А в целом, безусловно, мировые рынки сегодня открыты для всех желающих, нужны лишь компьютер с выходом в Интернет и определенная минимальная сумма.

— Получается, акции российских компаний покупать рискованно, а акции американских — тоже нежелательно, так как надо быть профессионалом. Во что тогда сейчас лучше вкладываться?

— Есть такие хорошие и проверенные временем ценные бумаги,

как облигации. Возвращаясь к теме инвестирования в иностранные инструменты: если мы сравним в долгосрочной ретроспективе индекс Доу-Джонса, цены на золото и курс облигаций крупнейших американских компаний, то увидим, что золото проигрывает и акциям, и облигациям, а вот облигации дают примерно такой же результат, как и Доу-Джонс с учетом накопленных дивидендов. Причем в отличие от индекса этот результат достигается без особых провалов: устойчивый, четко выраженный, довольно высокий доход.

— А что можно сказать про российские облигации?

— У рублевых облигаций федерального займа хорошая доходность, сопоставимая с банковскими депозитами, налогообложение отсутствует, а если учесть, что банковские процентные ставки будут снижаться, то облигации в плане доходности становятся еще более выгодными.

Еврооблигации нашего правительства тоже очень привлекательны: ставки по ним выше, чем по депозитам, проблем с выплатами нет, так как платежеспособность Правительства России остается высокой.

— Российский рынок ценных бумаг развивается слабо. Что нужно сделать, чтобы это развитие шло активнее, чтобы компании могли шире привлекать средства населения, а люди могли зарабатывать с помощью инвестирования?

— Здесь нужна масштабная системная работа. Можно ведь и просто сказать компаниям: «Выходите на фондовый рынок». Но что им это даст? Сейчас, в имеющихся экономических условиях, им это невыгодно и неинтересно. Поэтому в первую очередь необходимо, чтобы захотело

развиваться наше правительство, чтобы оно активно развивало экономику в целом, а я пока не вижу у него такого желания.

Более же частные меры давно известны. Нужно продолжать внедрять российскую экономику в мировую. Делать отчетность компаний максимально открытой, а для этого вводить систему электронного документооборота. Следует создавать соответствующую инфраструктуру. Очень актуальная задача — внедрение программ по повышению финансовой грамотности населения.

— Какие советы вы бы в первую очередь дали тем, кто занимается или решил заняться инвестированием?

— Классическое правило инвестиций: в хорошие времена копить резервы, а в плохие — покупать долги. Сегодня нужно максимально заниматься сохранением имеющихся средств. У вас должно быть меньше рискованных активов — акций, ненадежной валюты и так далее, и больше активов, номинированных в твердой валюте и надежных облигациях. Золото я бы покупать не советовал: это пока невыгодно. Недвижимость тоже, скорее всего, продолжит снижаться в цене.

В целом же инвестировать почти всегда надо маленькими частями и на долгий срок. Нельзя пытаться заработать быстро, нужно делать это постепенно и каждый раз обязательно «цементировать» успех, чтобы закрепиться на достигнутом уровне. Управляя таким образом собственным благосостоянием, можно получить весьма хороший результат. ■

УСПЕХ РЕШАЮТ МЕЛОЧИ

ТЕКСТ: ФЕДОР СУХАРЕВ. ФОТО МИХАИЛА ГАЛЕЙЧЕНКО

Работать следует в системе и по плану, но ни в коем случае нельзя упускать из внимания мелочи: часто именно они оказываются критичны для дела. Таково мнение бизнес-спикера Михаила ГАЛЕЙЧЕНКО.



Михаил Галейченко — курский предприниматель, владелец двух крупных IT-компаний, занимающихся внедрением на предприятиях и в организациях нашей страны самых современных бизнес-технологий. Кроме этого, он выступает с лекциями по менеджменту, маркетингу и управлению в Юго-Западном государственном университете, оказывает консультации по внедрению IT-решений, автоматизирующих деловые операции, и является широко известным в России бизнес-спикером.

Основное внимание в его мастер-классах уделяется тому, о чем многие из нас нередко забывают, — деталям. Михаил учит предпринимателей и топ-менеджеров важным «мелочам», каждая из которых помогает упростить либо улучшить тот или иной бизнес-процесс.

— Внедряя IT-решения в различные фирмы, я увидел ошеломляющий

результат! Компании клиентов стали развиваться гораздо быстрее, работа упростилась, а издержки уменьшились, — признается бизнес-спикер. — Соответственно, растет и интерес предпринимателей к тематике мастер-классов, потому что порой применение даже нескольких правильных IT-решений, если они осуществляются в совокупности, способно оптимизировать большинство операций. В результате бизнес может стать буквально «конвейером» по зарабатыванию денег, который уже не требует вашего постоянного внимания.

Внедряйте IT

Всем бизнесменам, которые пожелают системно использовать в своей компании новые технологии и внедрять IT-конвейер, Михаил Галейченко рекомендует придерживаться трех основных принципов.

1. Не экономьте на информационных технологиях. В XXI веке они являются одним из самых сильных конкурентных преимуществ вашей компании.

Интересно при этом, что часто внедрение сильных решений, которые резко повышают рентабельность бизнеса, не требует серьезных усилий, затрат и реформ. В большинстве случаев нужно лишь повысить эффективность простых каждодневных операций. Например, нередко случаи, когда компании используют дорогое оборудование (сервер, мини-АТЭС и т. д.) лишь на 5—10% от имеющихся возможностей просто потому, что они об этих возможностях не знают.

2. Знайте, для чего именно вы внедряете технологию. Руководителю не обязательно понимать техническую составляющую того или иного IT-решения. Главное — четко осознавать, зачем это решение нужно бизнесу.

— Руководители приобретают для своих предприятий дорогие девайсы, покупают сотрудникам смартфоны и планшеты, но не знают, как использовать их на 100%,

и в итоге теряют деньги, — отмечает Михаил. — То же самое — и с другими IT-решениями. Причем информация о таких решениях не скрыта и весьма доступна, но она, как правило, бессистемно разбросана по сотням источников, на изучение которых времени у предпринимателей просто нет.

3. Будьте системны. Важно иметь четкую стратегию развития вашего дела, а добиться в нем успеха можно, лишь используя системный подход. Иначе это не дело, а бардак.

Бизнес является системным, если предприниматель поставил цель на год (лучше всего, если она выражается в каком-то конкретном числе); определил задачи, выполнение которых действительно поможет достичь цели; установил необходимый минимальный показатель рентабельности бизнеса; знает свой средний ежедневный чек; имеет ежемесячный план продаж с учетом сезонности; хотя бы еженедельно измеряет все показатели, влияющие на достижение цели.

Продолжение следует

— В любом деле следует прежде всего научиться считать каждую цифру, особенно цифры, характеризующие эффективность. Нужно ставить планы и отслеживать процесс их выполнения. Однако без внедрения в бизнес IT-технологий добиться всего этого невозможно, — уверен Михаил. — Обычно я задаю своим слушателям несколько вопросов, например: знаете ли вы, сколько задач в день в среднем выполняют ваши сотрудники? Используете ли вы в работе CRM-систему и корпоративную почту? Известно ли вам, что при помощи IT можно в несколько раз повысить эффективность вашей команды? Ответы в большинстве случаев отрицательные.

В следующих своих номерах журнал «Бизнес и Власть» продолжит разговор с Михаилом и опубликует конкретные его советы по внедрению IT-технологий, способных повысить результативность вашего бизнеса. ☐

СОХРАНИТЬ И ЗАЩИТИТЬ

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА

Цифровая эпоха несет цифровые угрозы, поэтому защита коммерческой информации и персональных данных становится все актуальнее не только для крупных компаний, но и для малого бизнеса. Сегодня на рынке представлены вполне доступные технологии, достойно и эффективно отвечающие вызовам времени.

Компьютер на замок

Dallas Lock — это система защиты информации от несанкционированного доступа, разработанная санкт-петербургской компанией «Конфидент». Программный комплекс эволюционировал от простого замка на включение компьютера, работавшего под управлением MS-DOS (первые версии продукта появились еще в 1992 году), до распределенной системы, удовлетворяющей современным требованиям законодательства по защите информации.

Главное предназначение Dallas Lock — обеспечение безопасности хранения и обработки данных на устройствах. Это могут быть любые компьютеры на ОС семейства Windows, работающие как локально, так и в составе Сети. При этом Dallas Lock разграничивает доступ к информационным ресурсам и подключаемым устройствам, осуществляет аудит действий пользователей (как санкционированных, так и без соответствующих прав), позволяет централизованно управлять механизмами безопасности.

Основные преимущества этого продукта:

- настройка параметров безопасности собственными механизмами, полностью независимыми от операционной системы;



DALLAS LOCK

- совместимость с другими технологиями по защите информации (антивирусами, межсетевыми экранами, VPN и т. д.) и прикладным ПО;
- оптимальная совокупная стоимость владения от первичного приобретения до внедрения и сопровождения.

«Облачная» безопасность

Качественные корпоративные решения для любых систем — физических серверов, виртуальных машин, персональных компьютеров, критически важных бизнес-приложений и т. д. — предлагает компания Acronis. Основанная известным IT-предпринимателем Сергеем Белоусовым в 2000 году, сегодня она является одним из мировых лидеров в области защиты данных.

Продукты Acronis разработаны для резервного копирования и управления хранением данных и могут использоваться в любой корпоративной среде — от одной рабочей станции до инфраструктуры крупного предприятия или государственного учреждения. Главная особенность предложений компании состоит в том, что они базируются на собственной патентованной платформе Acronis AnyData Technology и «облачной» архитектуре. Такой подход дает пользователям ряд преимуществ:

- простота технологии резервного копирования: достаточно одного действия для сохранения всего необходимого;
- удобное резервное копирование в «облако»: безопасная отправка данных в защищенные ЦОДы (центры обработки данных) компании без необходимости выполнять какие-либо дополнительные действия;
- возможность восстановить любые данные — от отдельного файла до целого сервера;
- сверхбыстрое аварийное восстановление (буквально за считанные минуты);



- технология Universal Restore: восстановление систем целиком на абсолютно другое оборудование;
- поддержка резервного копирования в несколько хранилищ данных;
- интеллектуальные утилиты для управления дисками (оптимизация задач, повышение производительности систем и т. д.);
- управление всеми процессами с помощью единой удобной панели мониторинга. P

Официальный представитель компаний «Конфидент» и Acronis в Вологодской области является ООО «БизнесСофт-Вологда»: г. Вологда, ул. Гагарина, 26; г. Череповец, пр. Луначарского, 43, оф. 34. Тел.: +7 (8172) 23-10-08, (8202) 50-50-63 www.soft-vologda.ru

СПАСЕТ И СОХРАНИТ «KASPERSKY ANTI TARGETED ATTACK PLATFORM»

ТЕКСТ: КРИСТИНА БЕЛЯЕВА

Любая организация будет надежно защищена от целевых кибератак и шпионажа с помощью «Kaspersky Anti Targeted Attack Platform» — нового продукта, разработанного «Лабораторией Касперского».

Они не пройдут

В последнее время все больше российских компаний подвергается целевым IT-атакам, когда киберпреступник выбирает какой-то конкретный бизнес, тщательно изучает все его особенности, слабые стороны и уязвимости и затем целенаправленно наносит точный, тщательно выверенный удар. В большинстве случаев такое нападение заканчивается успехом для его организатора и серьезными потерями для жертвы.

Если в качестве жертвы выбрали вас, вероятность столкнуться с крайне негативными для вашего бизнеса последствиями составляет почти 100%, поскольку предупредить и отразить такую атаку при помощи традиционных защитных средств практически невозможно.

Именно для того, чтобы решить эту проблему, «Лаборатория Касперского» выпустила защитное решение нового поколения — специализированную платформу для обнаружения целевых атак, в том числе проявлений кибершпионажа. Новый продукт, который называется «Kaspersky Anti Targeted Attack Platform», моментально выявляет целевые кибератаки на вашу организацию и успешно отражает их. Программа фиксирует любые подозрения на вредоносную активность в корпоративной сети еще до того как злоумышленники предпримут какие-либо серьезные шаги, например, начнут собирать данные, и пресекает их «в зародыше».

Как это работает?

Благодаря своей модульной структуре платформа отличается хорошей гибкостью и приспособляемостью. Она полностью совместима с любыми IT-инфраструктурами

любых корпоративных сетей. Кроме того, «Kaspersky Anti Targeted Attack Platform» отлично сочетается с другими сервисами «Лаборатории Касперского», что позволяет не только обнаруживать атаки, но и, работая в комплексе с другими программами, быстрее реагировать на новые угрозы.

«Kaspersky Anti Targeted Attack Platform» выявляет целенаправленные атаки и любые подозрения на вредоносную активность благодаря комплексу сенсоров, непрерывно отслеживающих ситуацию внутри защищаемой сети. Программа в постоянном режиме анализирует данные, получаемые со всех компьютеров и мобильных устройств, входящих в сеть, а ее сенсоры обрабатывают информацию о web-трафике, активностях в электронной почте и на конечных устройствах.

Для того чтобы понять, насколько опасна подозрительная активность, все собранные о ней данные перенаправляются в так называемую «песочницу» — изолированную виртуальную среду, внутри которой изучается поведение потенциально вредоносных объектов. Окончательное решение о попытке целевого проникновения в сеть выносится при помощи специального анализатора, который использует технологии машинного обучения и способен сопоставлять различные данные. Все это происходит моментально, в результате чего атака пресекается мгновенно — преступник не успевает сделать ровным счетом ничего.

Безопасность гарантируется

— В основе «Kaspersky Anti Targeted Attack Platform» лежит весь наш опыт, который мы накопили за годы борьбы с самыми сложными киберугрозами, в том

числе кампаниями кибершпионажа и целевыми атаками. Создавая этот продукт, мы использовали как хорошо зарекомендовавшие себя технологии детектирования вредоносных программ, так и новые подходы и инструменты, значительно расширяющие возможности киберзащиты, — пояснил **Никита Швецов**, директор по исследованиям и разработке «Лаборатории Касперского». — И, разумеется, мы делали ставку на проактивную работу — обнаружить целевую атаку необходимо еще до того как она по-настоящему начнется. В итоге наше новое решение позволяет обеспечить любым организациям значительно более высокий уровень защиты, чем раньше.

«Kaspersky Anti Targeted Attack Platform» можно приобрести как отдельно, так и в комплексе с другими сервисами «Лаборатории Касперского». Второй вариант предпочтительнее, так как он позволяет усовершенствовать стратегию защиты от киберугроз, усилив и связав воедино все системы безопасности: предотвращение широко распространенных атак, детектирование сложных угроз, реагирование на инциденты и предвидение будущих векторов атак. **Р**

Официальным партнером компании «Лаборатория Касперского» на территории Вологодской области является ООО «БизнесСофт-Вологда»
г. Вологда, ул. Гагарина, 26.
Тел. (8172) 23-10-08;
г. Череповец, ул. пр. Луначарского, 43, оф. 34.
Тел. (8202) 50-50-63
www.soft-vologda.ru
E-mail: sb@biznessoft.ru



Kaspersky® Anti Targeted Attack Platform

Комплексное решение для защиты от целевых атак и сложных угроз

- Блокирование сложных угроз и снижение риска целевых атак
- Постоянный мониторинг на уровне сети и рабочих мест
- Выявление аномалий в поведении объектов IT-инфраструктуры
- Экспертное сопровождение и помощь в расследовании инцидентов
- Оценка потенциальных рисков IT-безопасности в текущей инфраструктуре

kaspersky.ru/anti-targeted

KASPERSKY®

© АО «Лаборатория Касперского», 2016.
Зарегистрированные товарные знаки и знаки обслуживания являются собственностью их правообладателей.

ПРОРЫВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЫЦЕВ

За последние годы вышло немало достойных работ по маркетингу, организации бизнеса и личной эффективности. Некоторые из них уже успели стать классикой. Представляем обзор книг, которые, на наш взгляд, должен прочитать каждый предприниматель.

Нассим Талеб. «Антихрупкость. Как извлечь выгоду из хаоса»



Эта книга является знаменитым трудом «Черный лебедь» и рассказывает о ключевом, по мнению автора, свойстве людей и систем. В мире, где царит неопределенность, нельзя желать

большого, чем быть «антихрупким», то есть уметь при столкновении с хаосом жизни не просто оставаться невредимым, но и становиться лучше прежнего, эволюционировать, развиваться.

Талеб формулирует простые правила, которые позволяют читателю преодолеть «хрупкость» и действовать так, чтобы непредсказуемая неопределенность, эти грозные и внезапные «черные лебеди», не причинили нам вреда.

В. Ким Чан, Рене Морборн. «Стратегия голубого океана»

Как перестать бояться конкурентов и начать жить? Мы привыкли думать, что конкуренция — это знак здорового бизнеса. Но с каждым годом конкуренция становится все более напряженной, а борьба за симпатии (и кошелек) потребителя — все более напряженной. Бизнес-океан, по мысли авторов «Стратегии», окрашивается в красный цвет, и выжить в нем становится все труднее. Поэтому они уверены — нужно отойти в сторону и придумать нечто совершенно новое. И тогда в спокойных водах «голубого океана» ваш бизнес добьется желаемого роста.

Книга не содержит «путеводных карт» и готовых решений (хотя и изобилует примерами),

заставляя задуматься и пересмотреть бизнес-подходы.

Арсен Даллакян. «Управляй удовольствием!»



Даллакян — один из ведущих экспертов в области поведенческого маркетинга. Он утверждает: оставаться успешным в условиях современного рыночного социума и в то же

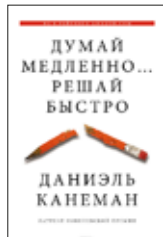
время творить вполне возможно (и даже нужно).

Поведенческий маркетинг, исповедуемый автором, основан на стремлении потребителя к удовольствию. Как воскресить творческие силы маркетологов и рекламистов, вывести их из спячки и сделать более эффективными? С помощью customer pleasure management — таков ответ автора, подкрепленный интересными примерами из личного опыта.

Даниэль Канеман. «Думай медленно... решай быстро»

Вряд ли кто-то будет спорить, что наши действия и поступки определяются нашими мыслями. Но всегда ли мы контролируем наше мышление? Лауреат Нобелевской премии по экономике

Даниэль Канеман объясняет, почему мы совершаем нерациональные поступки и принимаем ошибочные решения. И дело вовсе не в эмоциях, туманящих рассудок. У каждого человека имеется две системы мышления. «Медленное» мышление включается, когда мы решаем задачу или делаем выбор. Обычно нам кажется, что мы контролируем эти процессы, но позади нашего сознания в фоновом режиме постоянно работает «быстрое» мышление — автоматическое, мгновенное и неосознаваемое.



Игорь Манн, Фарид Каримов. «Лайфхак на каждый день»



Книга для тех, кто хочет успевать больше, работать эффективнее и всегда достигать поставленных целей. Она состоит из полезных советов (именно так можно перевести

английское слово «лайфхак»), помогающих решить ту или иную проблему и сэкономить время. Речь идет о карьере, чтении, здоровье, внешнем виде, путешествиях и других сферах повседневной жизни.

Вот некоторые из полезных приемов, которые авторы собрали в книге:

— «Рассинхронизируйтесь» с потоком. Не нужно идти за покупками, когда все идут. Например, не надо затариваться едой и подарками перед самым Новым годом — сделайте это хотя бы на пару дней раньше.

— Начните! Дайте себе слово поработать над проектом всего 10 минут. После этого вы сможете прекратить работу, если захотите. Но, скорее всего, вы ее продолжите, даже если поначалу брались за нее с трудом. Главное — начать!

— Учитесь вовремя останавливаться. Задумайтесь: как часто вы продолжаете бессмысленное занятие только потому, что просто хотите закончить?

— Если вы уверены в своем проекте, добавьте в него одну заметную ошибку. Поправив ее, заказчик почувствует свою значимость, захотит причастность к проекту и, скорее всего, утвердит все остальное.

— Настройте смартфон так, чтобы все фотографии уходили в «облако». Тогда ничего из снятого не потеряется, а на карте памяти всегда будет свободное место. 66

РЕАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ И ДОБРЫЕ ДЕЛА

ТЕКСТ: КРИСТИНА БЕЛЯЕВА. ФОТО ИЗ АРХИВА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТНОЙ ДЕТСКОЙ КЛИНИЧЕСКОЙ БОЛЬНИЦЫ

Одним из вариантов решения проблем, существующих в сфере здравоохранения нашего региона, могут стать попечительские советы при медучреждениях — подобные тому, что уже действует при Вологодской областной детской клинической больнице.

Что такое попечительский совет?

Попечительский совет Вологодской областной детской клинической больницы был создан в 2000 году по инициативе главврача Светланы Тюльковой. Долгое время совет возглавляла супруга экс-губернатора Вячеслава Позгалева Татьяна. С 2015 года им руководит бывший первый заместитель губернатора, ныне советник главы города Вологды по вопросам социокультурной сферы Иван Поздняков. Кроме него, в составе попечительского совета состоят еще 20 человек — известные и авторитетные жители Вологды и области: представители власти, политики, общественные деятели, предприниматели, духовенство.

— Это все люди, которые действительно хотят нам помочь и по-настоящему помогают, — говорит главный врач ВОДКБ Владимир Богатырев. — Здесь нет тех, кто пришел ради популярности.

Главная цель попечительского совета — улучшение качества и доступности медицинской помощи детям и подросткам Вологодчины. Для этого он участвует в разработке и реализации целевых программ и планов Вологодской областной детской клинической больницы, помогает ей в привлечении финансовых средств, улучшении материально-технической базы и благоустройстве, содействует внедрению передовых медицинских технологий и взаимодействует с органами власти, предприятиями и организациями, которые могут оказать нужную поддержку.

— За этими официальными формулировками стоит реальная, оказываемая на деле, с привлечением всех доступных ресурсов помощь, — поясняет заместитель главного врача по развитию и общим вопросам Наталья Короленко. — Явка на каждое



заседание попечительского совета составляет практически 100%, а ведь все его участники — очень занятые люди, у них много важных дел. Но они каждый раз находят время и приходят, чтобы помочь.

Забота и внимание

Вологодская областная детская клиническая больница — лучшая на Северо-Западе страны. Она хорошо финансируется из бюджета, тем не менее на все ее нужды государственных средств все же не хватает. Недостаток восполняет попечительский совет. На сегодня уже приобретены стиральные машины, холодильники и другое оборудование, а также специальная мебель, лаборатория и даже реанимобиль, который спас жизни многим младенцам. Заасфальтированы дороги, в новых корпусах учреждения открылись часовня, картинная галерея, музей истории детского здравоохранения, цветочная оранжерея.

На заседаниях совета участники намечают перспективные направления деятельности и планируют задачи, обсуждают и решают организационные вопросы, дают рекомендации по эффективному расходованию финансовых средств, получаемых от благотворительности, вносят полезные предложения.

Так, на последних своих заседаниях совет принял решение о срочной закупке системы для заместительной почечной терапии «Plasauto» и организации симуляционного класса, где могли бы повышать свой профессиональный уровень медицинские работники как самой больницы, так и других медучреждений Вологодчины. Недавно был приобретен артроскоп малого диаметра, помогающий лечить травмы суставов у детей младшего возраста.

Маленьким пациентам совет регулярно организует концерты, выступления артистов, праздники: на Новый год, День защиты детей и другие даты.

— В этом году даже те дети, что поступили к нам позже наступления Нового года, получили подарки. Вы бы видели их глаза! — говорит Наталья Короленко. — А какая роскошная елка была поставлена для детей! У детей был настоящий праздник.

— Опыт попечительского совета больницы начинает активно использоваться в других регионах России, — считает Иван Поздняков. — Необходимо расширять его и на другие медицинские учреждения Вологодчины, чтобы помочь им и улучшить качество их работы. 66

КИТАЙСКИЙ ФОРМАТ-2

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ МАЛКИН

Мы продолжаем публикацию советов востоковеда Алексея МАСЛОВА о том, что следует знать нашим соотечественникам, отправляясь с деловым визитом в Поднебесную. Народная пословица гласит: «Со своим уставом в чужой монастырь не ходят». Это утверждение весьма справедливо по отношению к Китаю, где стиль делового общения и подход к бизнесу сильно разнятся с привычной для нас Европой.

Простота и упорство

Вы видели, как китаец переходит дорогу? Если нет, понаблюдайте: весьма поучительное зрелище. Он идет вперед невзирая на несущиеся на него автомобили. Иногда он вытягивает перед собой руку, как бы притормаживая движение, но чаще всего не удосуживается сделать даже этого. Он просто идет — идет наудачу в нарушение всех правил. Вот это и есть почти точная модель китайского бизнеса. Китаец упорен даже в своих на первый взгляд бессмысленных и нелогичных действиях. Вот здесь и заключается первейший принцип китайского бизнеса: упорство, монотонность и игнорирование внешних сигналов.

Великая китайская хитрость заключается в простоте действий. Многочисленные китайские бизнес-схемы просты, монотонны. Китайцы выбирают оптимально короткую траекторию движения: надо устранить всех посредников, сократить количество накладных расходов, напрямую выйти на потребителя. Китайцы самым удивительным образом могут все превращать в товар. Китай готов производить и продавать все, в чем есть хотя бы малейшая потребность. Навязчивая идея продать хоть что-нибудь (точнее, все что угодно) является здесь буквально всеобщей болезнью. Китайский ум тщательно ощупывает мировой рынок: тысячи китайских групп едут по всему миру, изучая, что пользуется спросом и как это можно продать с наименьшим количеством некитайских посредников.

Так, группа китайских обувщиков едет не в Италию, где производятся лучшие образцы обуви, а в Москву, где они продаются по баснословным ценам. Как производится обувь, китайцы и так знают, им важно посмотреть, какие именно модели пользуются популярностью. И вот лучшие образцы закупаются в России, а в Китае по их лекалам делаются



внешне неотличимые или просто похожие ботинки.

Магия цвета

При посещении Китая следует учесть, что местные жители придерживаются древних поверий. Все цвета в Китае имеют особый смысл, причем эти значения выводятся из древнейших мистических традиций, где различное сочетание цветов использовалось во время ритуалов общения с миром духов.

Так что, идя на переговоры, необходимо обращать особое внимание на цвета и их сочетания как в своей одежде, так и в тех подарках, которые вы преподнесете китайским коллегам. Никогда не одевайтесь в Китае в полностью белый костюм, например, в белую рубашку и белые брюки, белые или светлые ботинки,

да к тому же не носите при этом белый головной убор. Знайте: белый цвет означает в Китае траур. Правда, в теплое время года китаец могут надевать белую рубашку, но всегда при этом носят темные брюки, что как бы аннулирует траурный смысл одежды.

При этом следует избегать сочетания синего и белого цветов. Если, например, темно-синие брюки и белая рубашка на одном теле считаются вполне нормальным ходом, то вот сочетание синего или голубого с белым показывает, что вы также пребываете в трауре. Такой же смысл имеет сочетание белого и желтого цветов. Вообще в большинстве случаев тускло-желтый цвет — цвет смерти, не случайно в Древнем Китае считалось, что души умерших уходят к желтому источнику.

Китайский ум тщательно ощупывает мировой рынок: тысячи китайских групп едут по всему миру, изучая, что пользуется спросом и как это можно продать с наименьшим количеством некитайских посредников.

Зеленый — довольно опасный цвет. В некоторых районах Китая он ассоциируется с обманутым мужем, а поэтому подарок зеленого цвета или завернутый в зеленую упаковку предмет может быть понят как некорректный намек на измену.

Самый счастливый цвет — красный. Не стесняйтесь носить красный галстук, заворачивать подарки в красную бумагу или обвязываться красной лентой, дарить открытки в красных конвертах (в них же подносят и пожертвования), дарить шкатулки, где присутствует много красного цвета. Обратите внимание, что все официальные печати в КНР ставятся тушью красного цвета (на Западе — обычно синего). Красный цвет — цвет праздника и гостеприимства. На приемах и в хороших ресторанах официантки одеты в красные длинные платья. Иностранцам же вряд ли стоит слишком акцентировать в своей одежде красный цвет, особенно во время деловых встреч, иначе может показаться, что вы перепутали место и пришли на какой-то китайский праздник.

И числом, и умением

В Китае не бывает незначимых цифр. Здесь имеет смысл все: этаж, на котором живет гость, день, когда заключена сделка, год вашего рождения, месяц посещения Китая и т. д.

Прежде всего избегайте любых упоминаний цифры 4 или ее производных, например, 44, 14, 40. По-китайски понятие «смерть» и «четыре» звучат одинаково («сы»), и это считается крайне плохим знаком. В Китае крайне не любят номера машин или телефонов, где встречается несколько цифр 4. В домах нередко отсутствует квартира под 4-м номером. Именно поэтому во многих престижных китайских отелях нет ни 4-го, ни 14-го этажей. Впрочем, чаще всего 13-го этажа тоже нет — это дань западным предрассудкам.

В связи с этим следует избегать заключать договоренности 4-го, 14-го или 24-го числа, особенно в апреле (4-й месяц). Не выпускайте четвертую версию своего продукта на китайский рынок. Не предлагайте китайскому партнеру четыре деловые

программы, соглашение из четырех пунктов, четыре базовых проекта и т. д.

Восьмерка — один из важнейших символов традиционного и современного китайского бизнеса. Это связано с тем, что произношение слова «восемь» («ба») похоже на «фа» — «богатство», «процветание».

Китайцы оценят ваше знание традиций, если вы предложите им подписать соглашение именно 8-го числа в 20.00. Если вы решили открыть в Китае свой офис или поселиться здесь, то лучше всего, чтобы ваш телефонный номер содержал как можно больше восьмерок. Очень правильной ценой товара считается 8,88 или 88,88.

Девять — одно из самых сильных чисел в китайской традиции и современном китайском бизнесе. «Девять» по-китайски звучит как «цзю» — аналогично понятию «долгий», «вечный». Поэтому 9, а еще лучше 99 соотносится с чем-то очень устойчивым и успешным.

Священным числом считается и 81, поскольку оно дает в сумме девятку — самое сильное число в китайской нумерологии. Зашифрованную цифру 81 можно встретить в Китае повсеместно, стоит только хорошенько всмотреться: например, на воротах монастырей и храмов можно увидеть 81 язык пламени, на коньке крыш монастырей располагаются изображения 81 животного и т. д.

У некоторых чисел есть также специальные коннотации из-за их произношения. Так, цифра «шесть» соотносится со звучанием слова «течь», «протекать гладко» («лю»). Поэтому шестерка рассматривается как благопожелание, чтобы все дела шли гладко.

Традиционно нечетные номера соотносятся в Китае с мужским сильным началом и в целом считаются более успешными, чем четные (за исключением цифры 8). Крайне удачным числом считается 5, во многом это связано с тем, что испокон веку китайское мировоззрение рассматривало пять основных стихий мироздания (пять первоэлементов

«усин»: земля, вода, дерево, огонь, металл). Все многообразие явлений в традиционном Китае осознавалось как кратное пяти: пять основных цветов, пять вкусовых ощущений, пять сторон света (строго говоря, четыре стороны света и центр), а китайская музыка была построена на основе пентатоники.

Счастливая двойка

Китайское сознание двойно и предполагает постоянное наличие двух противоположных форм всякого явления. Это можно увидеть и в самих формах китайского языка. Число два («эр») предполагает взаимодействие и гармонию взаимоотношений и является продолжением фундаментальной бинарной оппозиции «инь» — «янь». Следует учитывать двойность некоторых вещей, если будете дарить подарки. На свадебных церемониях присутствуют пара красных свечей и пара подушек. Хорошим подарком может стать изображение двух уток-мандаринок, которые всегда плавают вместе: это символ семейного союза. Таким же образом следует дарить или выставлять у себя дома две парные вазы, два изображения львов или тигров, две тарелки, на стене развешиваются параллельные стрфы — парные двустушия, и т. д.

Таким образом, числами можно умело играть при подношении подарков. Так, два парных предмета, подаренных китаецу, означают, что вы желаете гармонии его семье. Хотите выразить свои чувства китайской девушке — воспользуйтесь числовой символикой цветов: один подаренный цветок означает «ты — моя единственная любовь»; две розы — «нас лишь двое в этом мире»; три розы означают три иероглифа «во ай ни», то есть «я люблю тебя», а девять — «вечная любовь». Обратите внимание, что в Китае можно дарить как четное, так и нечетное количество цветов (на Западе четное количество цветов преподносят лишь в случае траура).

Следует быть осторожными с сочетанием некоторых цифр, например, лучше не использовать рядом цифру 3 и цифру 8. Дело в том, что в современном китайском сленге «сань ба» (т. е. 3 и 8) означает «тупица» и все чаще используется китайцами для негативной характеристики женщины. **BB**

Продолжение следует.

ВЕКСЕЛЬНОЕ ПРАВО

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

Период правления Николая Подгорнова в должности главы администрации Вологодской области ознаменовался двумя скандалами: первый носил название «Хлебное дело», а второй был связан с выпуском ходовых векселей «Вологдаинвеста». Казалось бы, две совершенно разные истории, однако если соединить их в одну, то вырисовывается весьма интересный сюжет.



В первой половине 90-х полным ходом шла ваучерная приватизация. Наиболее смелые предприниматели за гроши скупали эти «кусочки собственности», которые в совокупности давали возможность стать владельцем целых предприятий. Это была прекрасная пора, когда деньги можно было делать буквально из воздуха.

Правда, было одно «но»: денег не было. Началась эпоха обменных операций в натуральном выражении. Но у бартера был один существенный недостаток — продукцией невозможно было платить налоги и осуществлять платежи в различные фонды. Вскоре выход был найден: вместо денег можно выпускать универсальные векселя, которые принимали бы все без исключения организации, в том числе и бюджетные. Вексельная схема пришлась Николаю Подгорнову по душе. В ноябре 1994 года за его подписью вышло соответствующее постановление:

«В целях развития вексельного обращения в Вологодской области в 1995 году для ускорения расчетов между предприятиями и финансирования расходов из бюджета с использованием векселей постановляю:

1. Установить, что векселя АО «Вологдаинвест», выпущенные в соответствии с постановлениями администрации Вологодской области... на общую сумму 6 млрд руб. со сроком обращения до 6 месяцев, принимаются в 1995 году в качестве платежного средства при расчетах между предприятиями и с местными бюджетами.

2. Поручить АО «Вологдаинвест» и ПКБ «Традиция» по мере наступления сроков погашения указанных векселей произвести их поэтапную замену на единые векселя, эмитентом которых будет выступать АО «Вологдаинвест», а авалистом* — ПКБ «Традиция».

3. Контроль за выполнением настоящего постановления возложить на первого заместителя главы администрации области Пеганова Н. Н.»

Сила «Традиции»

Николай Подгорнов любил устраивать пресс-конференции. Как-то раз на одной из них автор этих строк задал главе областной администрации неудобный вопрос: «Николай Михайлович, скажите, вам не страшно подписывать очередное постановление об эмиссии векселей «Вологдаинвеста» объемом в 3 млрд руб. при том, что уставный капитал гаранта их оплаты — банка «Традиция» — оценивается в 100 млн руб.?» — «Нравится мне этот банк. Нравится — и точка!» — закипел

* Авалирование — вексельное поручительство, в силу которого банк, выдавший его, принимает на себя безусловное обязательство оплатить по первому требованию законного векселедержателя сумму векселя или ее часть за кого-либо из обязанных по векселю лиц.

губернатор и со всей силы шарахнул своим огромным кулаком по столу. В зале воцарилось молчание. Почему Подгорнову нравился этот банк?

Ответ лежал на поверхности. Акционерное общество «Вологдаинвест» возглавлял Александр Ушаков, человек надежный и знавший толк в ценных бумагах. В банке «Традиция» президентствовал Валерий Денисов. Контроль со стороны областной администрации, как мы уже показали, осуществлял Николай Пеганов. В советское время они все вместе работали в одном строительном управлении. На какое-то время их пути разошлись: в годы перестройки Валерий Денисов создал фирму «Славянка», которая специализировалась на прокладке дорог. Под его контролем был и банк «Северный», располагавшийся на первом этаже гостиницы «Золотой якорь». А для Николая Пеганова «звездный час» настал в начале 90-х, когда к штурвалу управления регионом пришел Николай Подгорнов, которому вовремя предложили толкового заместителя.

Однако неудобный вопрос имел свои последствия. На следующий день Подгорнов выпустил новое постановление — «О создании вексельного синдиката». Сделано это было для того, чтобы уставным капиталом нескольких банков гарантировать оплату векселей, в противном случае создавалась бы вексельная пирамида.

В вексельный синдикат, кроме «Традиции», вошли крупные череповецкие и вологодские банки. И это было началом конца, поскольку каждому из участников синдиката хотелось выпускать собственные универсальные векселя, на которых их держателям можно было неплохо заработать. Пожалуй, самая распространенная схема была такова: при продаже товара в качестве оплаты продавец товара принимал универсальные векселя с дисконтом от 30 до 50% — таково было условие.



«Нравится мне этот банк. Нравится — и точка!» — закипел губернатор и со всей силы шарахнул своим огромным кулаком по столу. В зале воцарилось молчание.

Если покупатель соглашался, то продавец оказывался в выигрыше, поскольку впоследствии этими векселями оплачивал налоги из расчета 100%. Большое распространение получили вексельные кредиты. Были и другие схемы. Но дело не в них, а в том, что при помощи этих ценных бумаг в регионе удалось решить проблему дефицита денег. Были в денежной альтернативе и минусы. Таким образом, только на векселях можно было заработать миллиарды рублей без использования реальных денег. В ту пору региональный и местные бюджеты были наполовину завалены этими «фантиками», которыми разве что не выдавали зарплату. А куда их девать — не знали.

Хлебом единым

Участники вексельного синдиката из Череповца давно мечтали захватить лидерство на вексельном рынке. И тут им помог случай. После «Хлебного дела», раскрученного оппонентами Подгорнова, Николая Михайловича отправили в отставку. Напомним драматический сюжет этого скандала. Из федерального бюджета в регион выделялись средства на закупку зерна. Практиковалось это в целях продовольственной

безопасности. Теоретически федеральные деньги должны храниться на счетах Государственного банка, а перевод этих средств в коммерческий банк возможен был лишь при покупке зерна. Известный предприниматель Михаил Суров посоветовал Николаю Подгорнову выгодную схему, с помощью которой можно было вроде бы без особого риска решить продовольственную проблему. «Зерновые» деньги были положены на депозитный счет банка «Традиция», а на образовавшиеся проценты можно было приобрести различные продукты питания. На том и порешили.

Контролировать прохождение и расход федеральных средств должно было Управление федерального казначейства, которое только возглавил начальник отдела цен областной администрации Роман Коребин. Спустя некоторое время, собрав доказательства сомнительного использования федеральных средств, Коребин направил документы в областную прокуратуру. Началась проверка. И она бы точно завершилась ничем, если бы эти материалы предостерегательно не оказались в распоряжении собкора «Известий» Виктора

Филиппова. В итоге в областных и федеральных СМИ появились многочисленные публикации, повествующие о подозрительных делах главы областной администрации. В то время Филиппов утверждал даже, что на него готовилось покушение...

Было ваше — стало наше

В 1996 году после смещения Подгорнова с поста главы администрации векселя «Вологдаинвеста» начали терять былую прелесть. Вексельный синдикат распался. В областной администрации было издано постановление о равном обороте векселей «Вологдаинвеста» и «Северсталь-Инвеста», а затем на векселях «Вологдаинвеста» и вовсе решили поставить крест: вначале началась проверка с пристрастием акционерного общества, а потом векселя перестали принимать в качестве налоговых платежей.

К тому времени векселя «Вологдаинвеста» обесценились, поскольку обналичить ценные бумаги было весьма проблематично. Что стало с выданными вексельными кредитами — тайна, покрытая мраком. Известно разве что о крупных вексельных разборках авторитетных бизнесменов, которые пытались своими методами решить споры между держателями векселей. Горели дома и машины, из соседней области приехали на разборки чеченцы. Правда, до стрельбы дело не дошло, но кое-кто горя крепко хлебнул.

К тому времени Николай Пеганов возглавил «Вологдамежрегионгаз». Что же касается Александра Ушакова, то тот со своими векселями остался до конца разруливать ситуацию и был подавлен сложившимся ходом вещей. Александр Федорович искренне считал, что во всем виноваты журналисты. Может быть, оно и так, но в итоге Ушаков вышел из вексельной перестройки далеко не бедным человеком.

Президент банка «Традиция» Валерий Денисов уступил место череповецкому банкиру Сергею Тугарину, а сам ушел на пенсию. Правда, не ту, на которую он рассчитывал, заключив в свое время договор со своим банком.

Рассказывают, что Валерий Денисов любил качаться в кресле-качалке в своем небольшом загородном доме. В его голове ежедневно рождались финансовые комбинации, которым, увы, так и не суждено было сбыться. **BB**

2009-Й: НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Для России 2009-й стал годом памятного многим экономического кризиса. Но проекту «Бизнес и Власть» это не стало помехой: журнал стал выходить в свет даже чаще, чем в 2008-м: вместо пяти выпусков в год — семь.

Что касается кризиса, то, по мнению отечественных ученых-экономистов, он не стал (в отличие от кризиса 1998-го) для нашей страны ни «очищающим», ни «освежающим». В экономике не произошло никаких структурных изменений, Россия не слезла с «нефтяной иглы», не случилось серьезных инновационных прорывов и т.д.

Публикации в журнале «Бизнес и Власть» за 2009 год хорошо передают атмосферу того времени, когда вологжане внезапно для себя очутились в некоей новой реальности. Вдруг выяснилось, что наша область вошла в перечень субъектов Федерации, которые наиболее сильно пострадали от кризиса. Это открытие оказалось неприятным и во многом неожиданным, ведь еще год назад регион считался экономически весьма успешным и активно развивался. Валовый региональный продукт Вологодчины упал на четверть, а промышленность

сократилась почти на 10%. Резко возросли дефицит бюджета и региональный долг, из-за чего кредитный рейтинг области был снижен со «стабильного» до «негативного». В итоге глава области **Вячеслав Позгалев** резко сдал свои позиции в федеральном рейтинге политической выживаемости губернаторов.

Далее, в нашем регионе серьезно ухудшилась ситуация с задолженностью по кредитам, налогам и платежам между контрагентами. Судебные приставы на страницах журнала отмечали, что собирать долги стало труднее, в результате чего приходится увеличивать количество рейдов и применять такой новый вид воздействия на должников, как ограничение выезда за границу. Заметно активизировались коллекторские агентства, на деятельность которых сразу же начали поступать жалобы.

2009 год прочистил ряды вологодских автодилеров, часть из которых

закрылась, а про другие ходили слухи об их скором банкротстве. Цены на землю упали почти на треть, снизилась стоимость жилья. Сокращения персонала на предприятиях стали обыденностью. Идти уволенным рабочим часто было некуда, в результате чего возросло количество претендентов на должности охранников и сторожей.

Однако уже к концу года журнал фиксирует, что социально-экономическая ситуация в Вологодской области, как и в стране в целом, стабилизировалась. Региональная власть провела ряд антикризисных мероприятий, была получена определенная помощь из федерального бюджета, в результате чего несмотря на всю сложность ситуации серьезных потрясений удалось избежать.

Среди плюсов, которые были отмечены нашим журналом в 2009 году, — улучшение ситуации в сфере здравоохранения (снижение уровня заболеваемости по целому ряду болезней), наметившийся, пусть и небольшой, рост рождаемости, продолжающееся строительство важных для вологжан объектов инфраструктуры. А представители общероссийской общественной организации «ОПОРА РОССИИ», побывавшие в Вологде с деловым визитом, отметили, что областное и городское руководство в отличие от чиновников многих других субъектов Федерации искренне и целенаправленно старается поддерживать в регионе малый и средний бизнес.

Действительно, в то время вологодские власти предпринимали конкретные шаги по улучшению экономической ситуации. В частности, глава Вологды **Евгений Шулепов** в интервью нашему изданию сообщил о том, что город снизил налоги для бизнеса, ввел ограничения на его проверки, организует на базе Бизнес-инкубатора серию консультационно-обучающих семинаров для начинающих и действующих предпринимателей и реализует еще целый ряд мер, стимулирующих деловую активность. **БВ**

Управляющий отделения по Вологодской области СЗГУ Банка России Валерий НОСЕНКОВ:



— Поздравляем коллектив журнала с юбилеем и желаем новых творческих идей и смелых решений! Для нас важно, что издание объективно и квалифицированно освещает ситуацию в финансовой сфере. Публикации о банковском секторе Вологодчины, в том числе и с нашим участием, это подтверждают.

Что касается 2009 года, то именно тогда Банк России для предотвращения последствий мирового финансово-экономического кризиса существенно расширил возможности отечественных банков в рефинансировании, активно использовал регулирование уровня процентных ставок и курсовую политику. В качестве временной антикризисной меры был использован такой нетрадиционный инструмент рефинансирования, как беззалоговое кредитование.

На уровне региона основная задача Банка России заключалась в поддержке стабильности банковской системы и предоставлении ликвидности банкам. Для ускорения прохождения платежей в 2009 году шла работа по подключению кредитных организаций региона и органов федерального казначейства к системе банковских срочных электронных платежей. Эти моменты также послужили инфоповодами для сотрудничества с журналом «Бизнес и Власть».

ГОТОВЫЙ САЙТ

в ГИС  4geo.ru
С ПРОДВИЖЕНИЕМ В ИНТЕРНЕТЕ
ПО СТОИМОСТИ

2-Х ЧАШЕК КОФЕ В ДЕНЬ



*Подробности по телефону:
(8172) 50-91-91

СКАЧАЙ НАШЕ
ПРИЛОЖЕНИЕ:



Бассейн Херст-Касл (Калифорния)



АкваМир
бассейны спа комплексы

(8172) 55-05-01
(8172) 56-12-79

**бассейны
спа-комплексы
хамамы
фонтаны и водопады
обслуживание бассейнов**

Вологда, ул. Козленская, 134

бассейны35.рф