

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной деловой журнал

№7(68) 2016 г.

И Н Ф О Р М А Ц И О Н Н О Е И З Д А Н И Е

ТЕМА НОМЕРА
НАУКА
И СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ
РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ
НА ШЕКСНИНСКИХ
БЕРЕГАХ

*Как муниципалитет реализует
свой инвестиционный потенциал*

ИТОГИ
ВЫБОРОВ –
2016

Алексей Коновалов:

**«ЛИЧНЫМ ПРИМЕРОМ
ПОКАЗЫВАЮ,
КАК НАДО РАБОТАТЬ»**

ISSN 2074-5087



9 177207 415087 0611

МЫ ПОМОЖЕМ В РАЗВИТИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА

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

вы руководитель и планируете
рассказать о деятельности компании
своим клиентам, для этого 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 1 ДЕКАБРЯ 2016 ГОДА**

ПОЗДРАВИТЕЛЬНЫЕ
ОТКРЫТКИ, ФОРМАТ
210*200 мм
ОТ 57 РУБЛЕЙ

ЦВЕТНОСТЬ 4+4, ОДИН СЗИБ,
КАРТОН МЕЛОВАННЫЙ
ПЛ. 270 г/кв. м,
ТИРАЖ ОТ 50 ЭКЗ.

КАЛЕНДАРЬ «ДОМИК»
ПЕРЕКИДНОЙ,
ФОРМАТ 120*210 мм
ОТ 48 РУБЛЕЙ
ЗА 1 ШТ.

КАЛЕНДАРНЫЙ БЛОК
12 ЛИСТОВ, ЦВЕТНОСТЬ 4+0,
ДВА РЕКЛАМНЫХ ЛИСТА,
ТИРАЖ ОТ 100 ЭКЗ.

КВАРТАЛЬНЫЙ
КАЛЕНДАРЬ,
ФОРМАТ 297*800 мм.
ОТ 160 РУБЛЕЙ ЗА 1 ШТ.

ВЕРХНИЙ ПОСТЕР
И 3 ПОДЛОЖКИ (КАРТОН
МЕЛОВАННЫЙ ПЛ. 300 г/кв. м),
3 КАЛЕНДАРНЫХ БЛОКА
(БУМАГА МЕЛОВАННАЯ ПЛ.
90 г/кв. м),
3 ПРУЖИНЫ, КУРСОР, ПИККОЛО,
ТИРАЖ ОТ 100 ЭКЗ.

Содержание

5 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

10 ТЕМА НОМЕРА

ТОЧКА ВОЗВРАТА

Руководитель ИСЭРТ РАН Александра Шабунова о роли науки в раскрытии экономического потенциала региона.

РЕСУРС ДЛЯ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Будущее городов зависит от качества и точности управленческих решений — в этом уверена профессор Наталья Зубаревич.

НЕТРИВИАЛЬНАЯ ЗАДАЧА

Как нам обустроить Россию? Внятный ответ на этот вопрос до сих пор не найден.



СОЦИАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Первый заместитель губернатора Алексей Шерлыгин поделился с журналистами своим видением развития территорий.

20 МЕХАНИКА БИЗНЕСА

ВСЕ В НАШИХ РУКАХ

Секрет успеха сокольского предпринимателя Алексея Коновалова.

ДЕРЖАТЬ МАРКУ

В Вологде наблюдается высокий спрос на автомобили Nissan и Datsun. С чем это связано?

24 B2B

НА ЛИДЕРСКОЙ ПОЗИЦИИ

Сотрудничество с «Вологодской коммерческой компанией» — залог успешного решения задачи.

ДОВЕРЬТЕСЬ ПРОФЕССИОНАЛАМ

В этом году в Череповце появился «Инжиниринговый центр — ЭКСПЕРТ». О том, чем он занимается, рассказывает его руководитель Дмитрий Зайцев.

МНОГОУРОВНЕВАЯ ЗАЩИТА

Новые инструменты от «Лаборатории Касперского» для малого и среднего бизнеса.

СОЗИДАЯ ВМЕСТЕ

Пример того, как поддержка Сбербанка содействует успеху вологодских предприятий.

31 МСБ

БИЗНЕС-ОБМЕН

Вологодские предприниматели перенимают опыт регионов Сибири.

БИЗНЕС С ГАРАНТИЕЙ

Директор НП «Агентство Городского Развития» Оксана Андреева — о востребованной форме поддержки малого и среднего бизнеса.

ИСТОРИЯ УСПЕХА

Региональный центр поддержки предпринимательства наградил достойных.

36 ОБРАЗОВАНИЕ

ДЕЛОВАЯ СРЕДА

Отзывы выпускников 2016 года о Президентской программе повышения квалификации управленческих кадров.

38 АГРОСЕКТОР

О КООПЕРАЦИИ

Новый заместитель губернатора Михаил Глазков делится своими размышлениями о развитии регионального АПК.

40 РАЙОНЫ

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ НА ШЕКСНИНСКИХ БЕРЕГАХ

Евгений Богомазов — о потенциале Шекснинского района и диалоге с бизнесом.

ГОРДОСТЬ РАЙОНА

Успехи СПК «Русь» являются результатом последовательной работы трудового коллектива.

НА «НИВЕ» СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДСТВА

Шекснинский сельхозпроизводитель дает ответ зарубежным санкциям.

СЛАДОСТЬ НОВИЗНЫ

Известная кондитерская фабрика «АтАг» покорила потребителей оригинальностью и неизменным качеством.

СОХРАНЯЯ ТРАДИЦИИ

Птицу видно по полету, а продукцию ПК «Шекснинский маслозавод» — по вкусу.



46 ПОЛИТИКА

ПАРТИЙНЫЙ РАСКЛАД

Итоги выборов в Государственную Думу и Законодательное Собрание в комментариях участников избирательной гонки.

62 ИЗ АРХИВА ЖУРНАЛИСТА

СЛЕД МИТРОФАНА

Грустная история о том, как вологодские чиновники испанскому королю медвежью услугу оказали.

64 ИСТОРИИ УСПЕХА

МЕБЕЛЬНЫЙ ИМПЕРАТОР

Интуиция и смекалка помогли основателю фирмы «ИКЕА» стать одним из самых богатых людей нашей планеты.



66 КУЛЬТУРА

МОЯ ПРОФЕССИЯ — РОЖДАТЬ ИДЕИ

Разговор с культуртрегером Андреем Устиновым о новом вологодском фестивале MusicDocFest и не только.

ОСЕННИЙ МАРАФОН

Обзор октябрьских афиш учреждений культуры Вологды и Череповца.

72 БИВ — 10 ЛЕТ

2012-Й: НАЧАЛО ПЕРЕМЕН

Листаем подшивку журнала «Бизнес и Власть» за 2012 год.

49 ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

КОНСАЛТИНГ

БУХГАЛТЕРСКИЙ СТАНДАРТ

Как соответствовать современным требованиям к профессиональной квалификации?

РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

5 СПОСОБОВ ПРИУМНОЖИТЬ ВАШИ ПИАР-УСИЛИЯ

Директор журнала «Бизнес и Власть» Наталья Нестерова делится своим опытом с читателями в своей авторской колонке.

МЕДИЦИНСКИЕ УСЛУГИ В ЗАКОНЕ

Как правильно рекламировать медицинские услуги: комментарий ФАС.



КНИГИ ПО СОЦСЕТЯМ УСТАРЕВАЮТ ЕЩЕ НА ЭТАПЕ ВЕРСТКИ

Так считает известный специалист по пиар-технологиям Тимур Асланов.

ФИНАНСЫ

ЗАРАБОТАТЬ В КРИЗИС

Все тенденции фондового рынка — в интервью исполнительного директора «Финам-Вологда» Антона Кархова.

ФАКТОР БЕЗ РИСКА

Как грамотно выстроить работу с финансовым брокером.

ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

ТЕСТ-ДРАЙВ ДЛЯ СМАРТФОНА

Какие сотовые телефоны были признаны самыми надежными АНО «Российская система качества».

КНИЖНАЯ ПОЛКА

НАШИ СКРЫТЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Осенний обзор новинок книжного рынка.

ИМИДЖ

ПОДЧЕРКИВАЯ ЕСТЕСТВЕННУЮ КРАСОТУ

Директор салона красоты «Лянэж» о тенденциях косметологии, конкурентах и новых услугах.

Время совместных решений



Реклама

Надежные партнерские
отношения для будущих побед



Мир без преград

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

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



Несмотря на прохладную погоду, на местном политическом дворе бушуют нешуточные страсти. Окончились выборы, в ЗСО начался подготовительный этап к работе областного парламента. Первым делом освобождаются кабинеты для новых народных избранников: более тщательно убираются кабинеты, выносятся кипы бумаг, с дверей снимаются именные таблички, чтобы ничем не напоминать новоиспеченным депутатам о прежних хозяевах этих «апартаментов».

В это же время на более высоком уровне происходит распределение «портфелей». Нынче это особенно актуально: в прошлом году с целью экономии бюджетных средств областные парламентарии проголосовали за то, чтобы часть депутатов нового созыва осуществляли свои полномочия на неосвобожденной основе, то есть бесплатно. «На зарплате» остались лишь председатель, два его заместителя, председатели постоянных комитетов, а также руководители партийных фракций.

На состоявшейся установочной сессии не обошлось без сенсаций. Многие ожидали увидеть на посту председателя все того же Георгия Шевцова, которому удалось грамотно выстроить работу прежнего созыва областного парламента. Однако накануне сессии неожиданно выяснилось, что председательское кресло займет первый заместитель губернатора Андрей Луценко. Такой поворот событий вроде бы не изменил ситуацию с расстановкой ключевых фигур ЗСО. Получив мандат доверия, партия власти начала планомерную работу по выстраиванию более тесного взаимодействия региональной исполнительной и законодательной властей. По крайней мере, так выглядит версия этой рокировки. Правда есть и другая, суть которой заключается в разных взглядах и подходах губернатора и спикера, теперь уже прежнего, к расстановке «собственных» фигур на политическом шахматном поле в период выборов и после них. Именно это обстоятельство, якобы, и привело стороны к такой развязке сюжета.

Впрочем, нам, простым смертным, до различных версий нет никакого дела. Главное, чтобы жизнь была лучше да наш губернатор себе зама толкового нашел, каким слыш до своего нового назначения Андрей Луценко.

Александр ИЛЬИЧЕВ,
главный редактор журнала «Бизнес и Власть»

Областной деловой журнал

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Для тех, кто принимает решения

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ
ООО «АН-МЕДИА»

«ОБЛАСТНОЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ: И № ТУ 3500120,
ВЫДАНО УПРАВЛЕНИЕМ РОСКОМНАДЗОРА
ПО ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ 21 ОКТЯБРЯ 2013 ГОДА.

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
ИЛЬИЧЕВ АЛЕКСАНДР БОРИСОВИЧ

ДИРЕКТОР
НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

КОРРЕКТОР
ОКСАНА ЛАБУТИНА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ
ТАТЬЯНА БАЛАЕВА
ДМИТРИЙ КАТАЕВ
ДМИТРИЙ МАЛКИН
АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ
АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ
ДМИТРИЙ СОКОЛОВ

ФОТОГРАФИИ
АЛЕКСЕЙ КОЛОСОВ
МАРИНА МУРЗИНА
РОМАН НОВИКОВ
ВЕРОНИКА СЕРГЕЕВА
ВАЛЕРИЙ УГЛИН


ДИЗАЙН 2DIZAINERA

РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ
ТЕЛЕФОН: (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 30 СЕНТЯБРЯ 2016 Г.
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 07 ОКТЯБРЯ 2016 Г.

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

ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ.

ЦЕНА СВОБОДНАЯ.

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

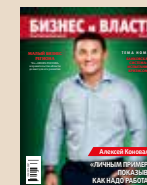
WWW.VOLBUSINESS.RU БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ

РАСПРОСТРАНЕНИЕ:

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

Фото
Роман Новиков

16+



Может, вы обидели кого-то зря

Проблемные вопросы взаимодействия бизнеса и службы судебных приставов рассмотрели на совместном заседании Экспертный совет при уполномоченном по защите прав предпринимателей и комиссия региональной Общественной палаты.

Уполномоченный по защите прав предпринимателей Степан Ткачук обратил внимание на некоторые положительные оценки со стороны местного бизнеса деятельности службы судебных приставов. Вместе с тем Степан Николаевич обозначил системные проблемы и предложения, называемые российским бизнесом в сфере исполнения судебных решений.

По данным проведенного опроса, только 2,5% предпринимателей сказали, что со стороны УФССП наблюдается негативная и субъективная оценка при проведении проверок; 13,8% опрошенных отмечают службу среди ведомств с наиболее позитивной оценкой практики деятельности. Однако 11,1% обвиняют приставов в том, что они порой выдвигают неисполнимые требования.

В 2016 году от индивидуальных предпринимателей в УФССП России по Вологодской области поступило 22 обращения, основная масса которых была связана с вопросами взыскания задолженности физических лиц.

Все предложения, выработанные по итогам заседания, станут материалом для совершенствования работы по исполнительному производству и в деле снижения административной нагрузки на субъекты предпринимательской деятельности.

Вы нам только шепните

Защитить банковское сообщество от хакерских атак — такую задачу решает Сбербанк в сотрудничестве с ФСБ.

В скором времени появится общероссийская система по защите от киберпреступников. Ее разработку планируется закончить к 2018 году. Правда, к тому времени останется не так много кредитных учреждений, которые могут воспользоваться данной услугой. И вот почему.

Не так давно Банк России завершил мониторинг исполнения микрофинансовыми организациями требования о вступлении их в саморегулируемые организации и в результате решил исключить из реестра 620 нарушителей. Еще 326 МФО получили от Центробанка до 90 дней для исправления выявленных нарушений. Если они этого не сделают, то совокупно рынок МФО может покинуть почти треть его игроков.

Фестивальный буксир

Через летних фестивалей в Вологде принесла вполне ожидаемый результат.

Гостиничный бизнес выбился в лидеры среди всех отраслей местной экономики, продемонстрировав рост доходов почти на 80%. В строительном бизнесе рост составил 40%, а у ресурсоснабжающих компаний ЖКХ — 10%.

Темнота — враг поселения

В середине сентября в трех десятках населенных пунктах Подлесного сельского поселения Вологодского района введен режим ограничения энергоснабжения системы уличного освещения.

Причина — долг местной администрации за электроэнергию, превышающий полмиллиона рублей. Вологдаэнергосбыт подчеркивает, что эта мера вынужденная, поставка электроэнергии без оплаты невозможна. При этом попытки муниципалитетов экономить на уличном освещении пресекаются прокуратурой. Так, по требованию органов прокуратуры области восстановлено освещение улично-дорожной сети в Устюжне и Бабаево.

Выйти из тени

В российском правительстве вынашиваются планы по освобождению на несколько лет от налогообложения самозанятых граждан.

Речь идет об уведомительной регистрации «нелегалов» с одновременным освобождением их на три года от любых сборов и налогов с возможностью получать государственную поддержку, как ее получают индивидуальные предприниматели.

Сейчас в нашей стране насчитывается 16 млн человек, относящихся к категории самозанятых граждан. Они не платят налоги и нигде не зарегистрированы, даже на бирже труда. Предполагается, что преференции дадут им возможность безболезненно выйти из «тени» и вести бизнес, не опасаясь обвинений в незаконном предпринимательстве. Правда, скептики не преминули заметить, что со вступлением закона в силу большая часть предпринимателей малого бизнеса закроют свои официальные «лавочки» и незамедлительно окажутся в разряде самозанятых граждан.

В пользу бедных

Завершается разработка «Основ государственной политики регионального развития до 2025 года».

Этот документ опишет взаимоотношения центра и территорий в условиях острой нехватки госдоходов. В частности, в середине сентября на рассмотрение Правительства РФ предложен механизм перераспределения в пользу «бедных» регионов части налога на прибыль. Напомним, ставка этого налога равна 20% и лишь 2 п.п. из нее закреплены за федеральным бюджетом, остальное достается регионам — вместе с налогом на доходы физлиц этот платеж составляет основу их бюджетов. Также одобрено предложение реструктурировать госдолг наименее обеспеченных субъектов РФ за счет средств, закладываемых сейчас на бюджетные кредиты.

Дубликат бесценного груза

В билетах на поезда дальнего следования могут начать указывать гражданство пассажиров.

Соответствующий проект приказа подготовил Минтранс. Нововведение может вступить в силу еще до конца года. Как отмечается в самом документе, внесение

в билеты информации о гражданстве пассажиров призвано «усовершенствовать тарифную политику в сфере железнодорожных перевозок на основе принципа эффективности использования бюджетных средств и повысить доступность услуг транспортного комплекса для граждан РФ».

Было дело, и цены снижали

В регионе установились рекордно низкие за последние годы цены на недвижимость.

По данным Вологдастата, по итогам первого полугодия средняя цена за квадратный метр опустилась до отметки в 38,6 тыс. руб. Особенно проседают цены на вторичное жилье. По официальной статистике, лидером снижения цен стали элитные квартиры — цены на них упали на 6,1%. Квартиры средней ценовой категории стали дешевле на 2,1%, улучшенной планировки — на 1,6%, «хрущевки» — на 0,5%. Однако риелторы утверждают, что цены на недвижимость просели гораздо сильнее — на 8—10%, как минимум.

Жилищные обновленцы

Областному фонду капитального ремонта в тесном сотрудничестве с исполнительной властью удалось встать на путь обновления многоквартирного жилого фонда.

Вологодская область вышла на первое место на Северо-Западе по реализации программы капремонта многоквартирных домов. В соответствующей областной программе на сегодняшний день около 11 тыс. домов, из них подавляющее большинство формируют фонд капитального ремонта на общем счете и лишь 18% — на специальном счете.

Нотариальная подстраховка

Не так давно вступили в силу изменения в Основы законодательства РФ о нотариате, предписывающие нотариусам страховать свою ответственность на сумму не менее пяти млн руб.

Повышение уровня материальной ответственности нотариусов произошло в связи с расширением их полномочий: с 2016 года сделки, связанные с отчуждением долей в жилом помещении, а также с недвижимостью детей и недееспособных граждан, подлежат нотариальному заверению. Количество судебных разбирательств, связанных с жилищными спорами по сделкам, совершенным в простой письменной форме, подсказало законодателю, что в ситуацию необходимо вмешаться — пусть этими сделками занимаются нотариусы, профессиональные юристы, чья ответственность к тому же застрахована по закону.

По мнению законодателей, это новшество позволит людям, которые в результате действий нотариуса лишились ценного имущества, получить компенсацию. К слову, в Вологодской области широко распространены «серые» схемы действий с недвижимостью: сначала постороннему человеку дарится крошечная доля в жилом помещении (к примеру, одна сотая в квартире), а затем, когда другие собственники жилья лишаются преимущественного права покупки, этому же человеку, ставшему собственником, продается оставшаяся доля. А потом начинается «выдавливание» другого собственника, чтобы завладеть всей жилплощадью. Теперь, чтобы оформить сделку по продаже доли в квартире постороннему человеку, сторонам придется идти к нотариусу.

Организаторы

PiArt SV
Продюсерский центр «SV-класс»

Радислав Гандапас

ТРЕНИНГ-БЕСТСЕЛЛЕР
ОТ РАДИСЛАВА ГАНДАПАСА
в Ярославле

Self Made Man

САМОМЕНЕДЖМЕНТ
И САМОМОТИВАЦИЯ

Добейся максимальных результатов
в бизнесе и жизни, управляя собой
и компанией на 100%

11
НОЯБРЯ
9:00 – 18:00

50-70-75
ЗАКАЗ БИЛЕТОВ
г. Ярославль,
наб. Которосльская, 53,
КЗЦ «Миллениум»

Партнеры

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ ГИК
СТУДИЯ WEB-РАЗРАБОТКИ

Реклама

Ты много на себя взяла

По итогам второго квартала 2016 года в нашей стране было зафиксировано 124,3 тыс. кредитов, носящих признаки кредитного мошенничества.

При этом, по сравнению с первым кварталом 2016 года, выдачи кредитов с такими признаками сократились сразу на 53,5%. Отметим, что основным признаком мошенничества считается отсутствие стартового платежа за первые 30 дней действия кредитного договора. В целом фиксируется всего 1,7% подобных предложений.

Границы дозволенного

Через полтора года в России вступит в силу запрет на продажу и аренду земельных участков, не прошедших процедуру межевания.

В общей сложности в стране оказалось 57,8 млн дачных участков, которые не прошли процедуру межевания, а потому не получили закрепленные границы. Поэтому владельцы дачных участков без четко определенных границ рискуют получить штрафы за самовольный захват земли, не говоря уже о проблематичности сделок по отчуждению земельных участков.



Льняное счастье

Цех по переработке льна начинает работу в деревне Яковцево Старосельского поселения.

Общая стоимость проекта составила порядка 40 млн руб., из которых 80% — это субсидии областного и федерального бюджетов. Ввод производства в эксплуатацию позволит перерабатывать более 1000 тонн льнотресты в год и получать около 400 тонн льноволокна. Из него будут изготавливать канаты, медицинскую вату, строительные утеплители и другие нужные изделия.

А без денег жизнь плохая

Столыпинский клуб подготовил план неотложных мер для восстановления роста российской экономики.

Разработанный план станет подготовительным этапом к полномасштабным реформам, предусмотренным среднесрочной программой «Стратегия роста». Сама стратегия будет готова в декабре. Для осуществления плана необходимы 1,92 трлн руб. денежной поддержки.

Авторы плана предлагают в качестве источника финансирования средства населения. Чтобы они не перетекали на валютный рынок, нужно выпустить ОФЗ на 1 трлн руб., номинировать их в рублях, а погашать по курсу рубля к евро. Бюджет должен поддерживать дефицит (о его размере еще идут дискуссии), а финансировать его внешними займами.

Еще одним источником финансирования авторы плана предлагают сделать ЦБ. Ему нужно будет снизить ключевую ставку до 7—8% к концу 2016 года, а если инфляция затормозится на уровне 4% в 2017 году, то опустить ставку до 5—5,5%. ЦБ должен таргетировать только монетарную инфляцию, немонетарной должно заниматься правительство, считают авторы. Предложено также ограничить и полномочия ЦБ по надзору за банками. Регулятор не должен отзывать лицензии банков, происходить это должно только через суд.

Бери и плати

РЖД подготовила для Правительства РФ предложения по введению системы договоров take-or-pay («бери или плати») для привлечения вложений в инфраструктуру.

Система take-or-pay подразумевает создание торговых отношений, когда поставщик берет на себя обязательство предоставить товар вплоть до максимальных объемов, зафиксированных в договоре, а покупатель обязуется оплатить часть этих объемов вне зависимости от того, сколько он закупил на самом деле в рассматриваемый период. Говоря проще, грузоотправитель заранее должен будет заявить объем перевозок на несколько лет вперед, что обеспечит ему приоритетный доступ к железнодорожной инфраструктуре.



Арбитражная практика оказалась дискуссионной

В конце сентября в Вологде состоялось очередное заседание Научно-консультативного совета при Арбитражном суде Северо-Западного округа, на котором обсуждались актуальные вопросы судебной практики, связанные с применением законодательства о банкротстве физических лиц.

Среди прочих совет рассмотрел вопросы о нюансах исключения из конкурсной массы денежных средств в размере законодательно установленной величины прожиточного минимума, об особенностях банкротства супругов, о действиях суда при недобросовестном поведении должника, о прекращении производства в связи с отсутствием финансирования по делу.

В заседании приняли участие председатель судебного состава Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда РФ И. В. Разумов, председатель Арбитражного суда Северо-Западного округа И. М. Стрелов, председатели и судьи арбитражных судов, представители Санкт-Петербургского государственного университета: завкафедрой коммерческого права В. Ф. Попондопуло и и.о. заведующего кафедрой гражданского процесса М. З. Шварц.

Итоги обсуждения лягут в основу рекомендаций Арбитражного суда СЗО, о чем журнал «Бизнес и Власть» сообщит в ближайших выпусках.

За несоблюдение заявленных объемов предусмотрены штрафы.

Когда взятки негладки

В Вологодской области количество зарегистрированных преступлений коррупционной направленности за первые 6 месяцев 2016 года увеличилось в 1,8 раза.

К самым коррумпированным регионам генеральная прокуратура отнесла Курскую область, Удмуртию и Астраханскую область, где выявлено наибольшее количество этого вида преступлений. Не исключено, что весь секрет лидерства в этом антирейтинге кроется в том, что в тех регионах сотрудники правоохранительных органов лучше работают.

А счастье будет, если есть в душе покой

Вполне вероятно, что бухгалтеров, находящихся на государственной службе, в скором времени способны заменить компьютерные технологии.

По крайней мере, в Минфине считают, что государству необходимо переходить на цифровую модель работы и сокращать кадры, деятельность которых могут заменить специальные компьютерные программы. За счет этого можно достичь существенной бюджетной экономии. Число бухгалтеров только на государственной службе в нашей стране перевалило за 1,1 млн человек, на их содержание из бюджета уходит более одного триллиона рублей в год. В случае компьютерной «революции» безболезненно можно сократить до 600 тыс. человек — так считают министерские чиновники.

Отчет резидента

Минфин предлагает лишить россиян возможности избавиться от валютного резидентства.

В целом основные положения законопроекта направлены на усиление контроля над финансовыми операциями граждан России. Возложение на постоянно живущих в других странах россиян статуса резидентов предполагает обязанности и ограничения, предусмотренные российским законодательством о валютном контроле, в том числе при расчетах с иностранцами. В частности, такой новой обязанностью станет необходимость уведомить налоговые органы о своих счетах в зарубежных банках до 1 марта 2018 года. Остается добавить, что воплощение этой идеи в жизнь может коснуться около двух млн человек — таково количество россиян, состоящих на консульском учете в разных странах.

Взвешенный подход

Росавтодор выбрал Вологодскую область пилотной площадкой для реализации автоматической системы весогабаритного контроля за большегрузными автомобилями.

Причина такого решения кроется в том, что в нашем регионе в последнее время фиксируется наибольшее число нарушений веса и габаритов. С октября на ключевых федеральных трассах откроются три «интеллектуальных» поста контроля, работающих в автоматическом режиме.

Учебная мера

Министерство образования и науки намерено регулировать коммерческую образовательную деятельность вузов «независимо от ведомственной принадлежности».

Нововведение обусловлено необходимостью установления единого подхода к ценообразованию в этой сфере. В Минобре намерены самостоятельно устанавливать стоимость платных услуг в вузах.

Реклама

НОВОГОДНЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Хельсинки, Сочи

www.severstal-avia.ru

из/в аэропорт Череповец

Хельсинки
23, 25, 28, 30 декабря 2016 года
4, 8 января 2017 года

Сочи
17, 21, 24, 28 декабря 2016 года
4, 7, 11, 14, 21 января 2017 года

Спешите приобрести авиабилеты! Продажа открыта уже сейчас!

ТОЧКА ВОЗВРАТА

ЭФФЕКТИВНОЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ НЕВОЗМОЖНО БЕЗ ШИРОКОЙ ОПОРЫ НА НАУКУ

ТЕКСТ: БОРИС УЛЬЯНОВ. ФОТО: МАРИНА МУРЗИНА

Чем могут помочь нашей экономике и социальной сфере научные работники Вологодчины? Какие предложения и идеи у них есть, каков их взгляд на ситуацию в области? На эти и другие вопросы журнала «Бизнес и Власть» отвечает врио директора Института социально-экономического развития территорий РАН Александра ШАБУНОВА.



— Александра Анатольевна, нередко приходится слышать, что в Вологодской области не в полной мере раскрыт научный потенциал. Так ли это на самом деле?

— Да, действительно, наша область не относится к научным лидерам страны. Напомню, в 2015 году ее внутренние затраты на научные исследования и разработки составили только около 377 млн руб., или 0,09% от валового регионального продукта. А по данным Росстата, на всю Вологодчину приходится менее 500 исследователей, и это один из самых низких показателей среди всех субъектов РФ. Для сравнения в Калужской области — регионе, на который у нас часто принято равняться, — научными исследованиями заняты более 10500 человек, в то время как численность ее населения меньше нашей.

Естественно, что при таких обстоятельствах Вологодская область не может быть представлена во многих научных сферах. Однако там, где мы есть (говоря о нашем институте, это, прежде всего, социология и экономика), нас знают и с нами считаются. Трое ученых ИСЭРТ РАН входят в Реестр экспертов Российской академии наук. Четверо наших исследователей включены в «Золотой рейтинг академической активности и популярности экономистов России — 2016».

Мы укрепляем связи и обмениваемся опытом с лидерами российской науки. При активном участии Правительства Вологодской области и Администрации Вологды наш институт организует публичные лекции ведущих ученых-экономистов страны. Так, с лекциями выступили

развития Бабаевского и Вологодского районов, ряд других значимых проектов.

Среди важных как для ИСЭРТ РАН, так и для региона мероприятий, прошедших за последние три года при активном содействии Правительства области и лично первого

«Сегодня необходимо разработать и утвердить областную стратегию развития научно-технического потенциала и целенаправленно воплощать ее в жизнь».

главный редактор журнала «Экономист» д.э.н. С. С. Губанов, академики РАН М. К. Горшков, П. А. Минакир, В. М. Полтерович, чл.-корр. РАН Р. С. Гринберг и другие. На каждую лекцию собирается более ста слушателей, в числе которых представители органов государственной власти, научные сотрудники, преподаватели и студенты ведущих вузов Вологды и Череповца.

Тесное взаимодействие у института сложилось с научными учреждениями Москвы, Санкт-Петербурга, Петрозаводска, Апатит, Сыктывкара, Уфы, Екатеринбург и других городов. Активно развиваем сотрудничество и с зарубежными научными учреждениями — уже установлены рабочие контакты с исследовательскими организациями из 30 стран мира.

Очень важно, что издаваемый нами журнал «Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз» одним из первых среди российских журналов вошел в авторитетный международный научный индекс «Web of Science» (сейчас в нем только 16 журналов из России). Восемь монографий института признаны «Фондом развития отечественного образования» лучшими научными книгами года.

Нельзя не отметить, что многие инициативы ИСЭРТ РАН находят поддержку и понимание со стороны губернатора области, его заместителей и глав муниципальных образований. Институт активно участвует в разработке стратегических документов развития области, отдельных ее территорий и секторов экономики. Утверждены и в настоящее время исполняются подготовленные нами стратегии развития туристского и молочного кластеров Вологодской области, стратегии социально-экономического

заместителя губернатора А. И. Шерлыгина и заместителя губернатора А. В. Кожевникова, пять научно-практических конференций. Ведение конструктивного диалога между региональной властью и нашим институтом позволяет укреплять авторитет науки в регионе и повышать уровень проводимых коллективных ИСЭРТ РАН исследований.

Для нас чрезвычайно важно, что взаимоотношения с органами представительной и исполнительной власти области, с руководством большинства муниципальных районов складываются и развиваются вполне демократично. Мы рассматриваем развитие партнерских отношений как доказательство правильного понимания миссии института.

— Что мешает развитию науки в нашей области?

— Основные проблемы — это недостаток финансирования и отсутствие долгосрочной программы научного развития. Поэтому, на наш взгляд, в первую очередь необходимо разработать и утвердить областную стратегию развития научно-технического потенциала и целенаправленно воплощать ее в жизнь.

Наша справка

В декабре прошлого года Институт социально-экономического развития территорий РАН отметил 25-летие со дня своего образования. Руководителем института все эти годы был доктор экономических наук, профессор Владимир Ильин. Благодаря его грамотному руководству и системному подходу в организации рабочих процессов учреждение завоевало подлинный авторитет в научном сообществе. В декабре 2015 года в ИСЭРТ РАН произошла смена руководства, на должность временно исполняющего обязанности директора Федеральным агентством научных организаций России была назначена доктор экономических наук, доцент Александра Шабунова.

Александра Анатольевна имеет многолетний опыт педагогической и научной деятельности. В ИСЭРТ РАН работает с 1997 года, она прошла путь от социолога до врио директора. Автор более 260 научных публикаций.

Одним из приоритетов также должно стать укрепление кадрового потенциала. Надо сделать профессию ученого престижной. У молодых людей должен быть к ней интерес, который надо поддерживать целенаправленными мерами: проведением конкурсов среди молодых ученых, организацией различных форм взаимодействия между научными институтами и образовательными учреждениями, поддержкой совместных грантовых проектов, стимулированием бизнеса к поддержке инновационных научных разработок и т. д.

К слову, многие начинания на Вологодчине уже реализуются. Так, безусловно, развитию областного научного потенциала будет способствовать формирование Регионального научного центра, и Правительство области уже выступило в поддержку этого проекта. По нашему мнению, органы власти идут в правильном направлении.

Со своей стороны, мы также активно работаем в этом ключе. Нами принята Программа повышения конкурентоспособности ИСЭРТ РАН на период до 2020—2025 года. Этот документ одобрен Федеральным агентством научных организаций России.

Ученая подсказка

— Какие, на ваш взгляд, перспективные темы, разрабатываемые вологодскими учеными, способны принести пользу региону и стране?

— Одной из перспективных тем, разрабатываемых в нашем институте, является вертикальная интеграция и формирование цепочек добавленной стоимости в экономике. Работа выполняется при консультационной поддержке д.э.н. С. С. Губанова.

Суть идеи проста: промежуточные производства в технологической цепочке имеют нулевую рентабельность. Прибыль извлекается на конечной стадии производства. В итоге себестоимость конечной продукции получается существенно ниже, что повышает ее конкурентоспособность и позволяет наращивать объемы продаж. Мы занимаемся проектированием таких цепочек и разработкой методики распределе-

и намечающихся предпосылок восстановления хозяйственного роста, можно выделить следующие приоритетные направления экономической политики. В первую очередь это стимулирование экономической активности в реальном секторе экономики. Занимая большой удельный вес в валовой добавленной стоимости (например, в нашей области 34% этой стоимости формируют обрабатывающие производства, 6% — стро-

вокупного спроса, что станет важным фактором для возврата экономики к положительным темпам роста. Одновременно необходимо продолжать повышать производительность труда благодаря внедрению передовых социальных, управленческих и производственных технологий.

Третьим приоритетным направлением экономической политики следует рассматривать стимулирование инвестиционной активности через субсидирование процентных ставок, бюджетное стимулирование, осуществление крупных инвестиционных проектов.

В условиях санкций и усиления конкуренции на мировых рынках четвертым приоритетом органов власти должно стать изменение качества экономического роста. Решение данной задачи возможно только путем значительного увеличения эффективности производства и перехода на инновационный тип развития.

Курс — на промышленность

— **А как вы оцениваете экономическую деятельность областного правительства?**

— На наш взгляд, высокой оценки заслуживает деятельность Правительства Вологодской области, направленная на погашение государственного долга региона (за январь-август 2016 года долговая нагрузка регионального бюджета уменьшилась с 97 до 80%, а в структуре долга преобладают «дешевые» бюджетные кредиты, полученные из федерального бюджета), борьбу с теневым сектором экономики. Кроме того, ведется активная работа по разработке стратегически важных направлений развития Вологодской области на долгосрочную перспективу, поддержке предприятий, реализующих импортозамещающие проекты.

Вместе с тем хотелось бы обратить внимание областной власти на необходимость активизации проведения промышленной политики, которая была бы направлена на повышение конкурентоспособности продукции региональных производителей и преодоление моноструктурной экономики, а также на необходимость дополнительного финансирования реального сектора экономики.

— **Существуют ли у областной власти реальные возможности**

для успешных маневров в рамках реализуемой федеральной экономической политики?

— Мы видим большие перспективы в передаче части доходных полномочий областного правительства на муниципальный уровень, в частности, налога по упрощенной системе налогообложения, совершенствовании патентной системы налогообложения, рассмотрении на федеральном уровне расширения мер поддержки малого и среднего бизнеса.

Улучшить экономическую ситуацию в области возможно также с помощью мер, направленных на увеличение числа саморазвивающихся территорий, которые финансово самодостаточны.

— **И последний вопрос. Как вы считаете, экономический кризис у нас прошел или еще продолжается?**

— Анализ оперативных данных показывает, что, к сожалению, кризис продолжается. Однако темпы падения российской экономики начинают замедляться. Во втором квартале 2016 года ВВП страны продолжил сокращаться и снизился на 0,6% по сравнению с тем же периодом прошлого года (для сравнения: в первом квартале падение составило 1,2%, в четвертом квартале 2015 года — 3,8%). В то же время первыми с начала 2015 года показали рост промышленное производство (на 1%) и реальная заработная плата (на 0,4%).

В целом же говорить о восстановительном росте экономики пока рано. Объем инвестиций в основной капитал снизился на 2,8%, цены на топливно-энергетические ресурсы остаются ниже уровня прошлого года на 30%. Одной из главных проблем остается сокращение потребительского спроса — реальные располагаемые доходы населения сократились в первом полугодии почти на 5%. В нашей области ситуация практически идентична общероссийской.

Тем не менее есть и позитивные моменты. Экономика адаптировалась к новым ценовым пропорциям, которые обеспечили рост прибыльности большинства видов экономической деятельности, нацеленных на экспорт. Произошло вытеснение импорта с внутреннего рынка, что привело к росту спроса на отечественную продукцию. Так,

Наука — в помощь бизнесу

С 2005 года в ИСЭРТ РАН функционирует Центр трансфера и коммерциализации технологий. Институт является членом Российской сети трансфера технологий, которая интегрирована в соответствующие международные сети. Используя этот инструмент, предприятия могут найти отечественного или зарубежного партнера, приобрести интересующую их технологию или, напротив, предложить свою инновационную разработку. «Также мы оказываем предприятиям на договорной основе консультационные услуги, связанные с привлечением инвестиций на реализацию проектов высокотехнологичных производств, — отмечает Александра Шабунова. — Речь идет о льготных кредитах, субсидиях, грантах и т.д. Только за последние два года при нашей помощи предприятия региона получили гранты на безвозвратной основе на сумму более 70 млн руб.».

По оценкам ученых, в Вологодской области есть «точки роста»: предприятия и отрасли, своевременно оказанная помощь которым могла бы помочь региону активизировать экономическое развитие. Многие из них находятся в машиностроительной отрасли.

«К сожалению, в период рыночных преобразований Вологодская область в значительной степени утратила свой машиностроительный потенциал. Тем не менее у нас имеются производства, которые, при наличии системной поддержки, способны обеспечить областной экономике инновационный рост. Среди тех предприятий, с которыми мы сотрудничаем, ОАО «Оптимер» (генеральный директор Н.Е. Лешуков), ООО «Октава-плюс» (генеральный директор И.А. Кравчук), ООО «Акватон» (генеральный директор С.Г. Серебряков) и другие.

Однако одной научной и информационной поддержки таким предприятиям недостаточно. Наиболее острой проблемой для малых и средних промышленных предприятий, по мнению экономистов, является дефицит финансовых ресурсов, поэтому практически невозможно говорить о приобретении ими современного дорогостоящего оборудования, модернизации производства, а именно это является основой конкурентоспособного развития.

«В этой связи большую роль, на наш взгляд, может сыграть Региональный фонд развития промышленности, создание которого планируется в рамках реализации закона Вологодской области «О реализации промышленной политики», — говорит Шабунова.

Еще одним принципиальным вопросом, по ее мнению, является обеспечение предприятий высококвалифицированными рабочими и инженерно-конструкторскими кадрами. «Требуется налаживание системной коммуникации между системой профессионального образования и промышленными предприятиями, эту задачу нельзя решить без активного участия государства, — заключает эксперт. — Решение этих двух основных проблем могло бы серьезно помочь развитию машиностроения и росту всей экономики Вологодской области».

в Вологодской области при содействии «Регионального центра поддержки предпринимательства» в рамках политики импортозамещения успешно реализуются такие проекты, как «Синергия роста», «PRO-сделки», «Маяк», ведется активная работа с госмонополиями, работа по расширению кооперационных связей.

В результате спада значительная часть высокоэффективных производственных мощностей, введенных в строй в последние пять-семь лет, оказалась незагруженной. В то же время численность занятых в реальном секторе из-за низких темпов высвобождения работников

соответствует более высоким параметрам выпуска. Это отчасти снимает проблему ограничений по трудовым ресурсам и позволяет, когда начнется экономический подъем, достаточно быстро нарастить объемы производства.

В заключение Александра Анатольевна отмечает, что коллектив ИСЭРТ РАН — это часть вологодского сообщества и его главная задача в том, чтобы осуществлять научный анализ, прогнозы, обобщения, оказывать поддержку проектам и новшествам, которые направлены на повышение качества и уровня жизни жителей региона». ■

«В области есть производства, которые, при наличии системной поддержки, способны обеспечить нашей экономике инновационный рост».

ния прибыли между предприятиями.

Следующий пример — мониторинг детского здоровья. Этот проект мы начали осуществлять в 1995 году при методологической поддержке Института социально-экономических проблем народонаселения РАН. Эта тема с самого начала была прощивной, а сегодня, когда органами власти объявлен приоритетный курс на демографическое развитие и продление активного долголетия жителей региона, тема детского здоровья приобрела второе дыхание.

Перспективным является и социологическое измерение удовлетворенности населения качеством своей жизни, оценки деятельности властных структур. Президент России объявил курс на сближение власти и общества, а это значит, что общественное мнение должно стать важным критерием эффективности государственного управления. В этой связи несомненно актуален мониторинг общественного мнения социально-экономического положения и социального самочувствия жителей Вологодской области, который ИСЭРТ РАН ведет с 1996 года.

В ближайших планах у нас — реализация еще ряда интересных проектов. Например, проект по изучению ментальных основ российского общества (или, как отметил Владимир Путин, «генного кода» россиян).

Приоритетные направления

— **Скажите, что, на ваш взгляд, взгляд ученого, должно быть приоритетом в развитии экономики страны?**

— Исходя из анализа развития экономики, имеющихся ресурсов

ительный сектор и 5% — сельское хозяйство), реальный сектор экономики способен обеспечить высокий мультипликативный эффект.

Соответственно, со стороны власти необходимо продолжать способствовать процессам импортозамещения в сельском хозяйстве, машиностроении, других сферах материального производства; оказывать поддержку в расширении производства инвестиционных товаров. Особенно важно помогать предприятиям решать проблему привлечения дополнительных средств на финансирование оборотного капитала.

Второе важное направление экономической политики — развитие внутреннего потребительского спроса, который напрямую зависит от уровня доходов населения и бюджетных расходов на социальные нужды. Кстати, в Вологодской области потребительский спрос не является таким значимым фактором экономического роста, каким он мог бы быть: потребление домохозяйств в расчете на душу населения в 1,5 раза ниже среднего значения по стране, а темпы роста потребления существенно отстают от общероссийских. По данным Вологдастата, в прошлом году 14% населения региона имели денежные доходы ниже величины прожиточного минимума, а среднедушевые доходы у нас превышают прожиточный минимум в 2,7 раза, в то время как в России в целом — в 3 раза.

Выход из этой ситуации видится, прежде всего, в повышении уровня доходов населения, в том числе в увеличении зарплаты в бюджетной сфере. Это приведет к росту потребительских расходов и увеличению

РЕСУРС ДЛЯ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

В сентябре в Вологде с публичной лекцией «Социально-экономическая ситуация в регионах России» выступила Наталья ЗУБАРЕВИЧ — один из ведущих специалистов в области региональной экономики, д.г.н., профессор МГУ им. М. В. Ломоносова. Приводим выдержки из ее доклада*.



Равенства регионов не существует

Говорю как экономист: в России всегда было и будет межрегиональное неравенство. Любая страна с догоняющей экономикой делает ставку на территории с конкурентными преимуществами. Потому что если вы пытаетесь подтянуть самых худших, то вас, скорее всего, постигнет фиаско. Вы можете дать региону денег, но добиться успеха от территорий с минимальными или отсутствующими конкурентными преимуществами очень трудно.

Всегда есть неравенство периферии и центра, куда перетекают человеческие ресурсы. Центр создает инновации, и в нормально работающей системе эти инновации со временем идут назад на периферию. В России очень медленно идет диффузия инноваций от крупнейших центров. Эта особенность очень сильно заметна на внутрорегиональном уровне, в том числе в Вологодской области. Этот закон — закон неравенства регионов

и центра — необходимо понимать, чтобы знать, как в рамках этих объективных закономерностей так отстраивать политику, чтобы минимизировать издержки и максимизировать возможности.

Особенность современного кризиса

Особенно остро эта проблема встает в периоды кризисов. Первым тяжелейшим кризисом постсоветского периода был трансформационный кризис 1992—1995 годов, когда страна совершала переход от плановой экономики к рыночной.

Второй кризис с его «черным четвергом» (1998 года) и третий кризис (2008—2009 годов) были глобальными, не внутрисистемными. Суть же кризиса 2013—2016 годов, начавшегося со стагнирующей экономики и усугубившегося санкциями и спадом цен на нефть, в том, что он начинался как внутренний. Это кризис плохих институтов. Его можно назвать завершением старой модели роста, и, в отличие от кризиса 1998 года, он будет долгим.

Проявления

Очень любопытно посмотреть, как по-разному кризис отразился на разных регионах. Во-первых, в 2015 году впервые «полетели» современные машиностроительные регионы. Это новый, пришедший к нам вместе с западными компаниями высокотехнологичный автопром; он споткнулся о потолок платежеспособного спроса: у людей нет денег это покупать.

Но аграрный юг чувствует себя неплохо. Да, есть проблемы, но на фоне страны ему лучше благодаря не только политике импортозамещения, но и соотношению курса рубля и доллара.

Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа

благодаря нефтегазодобывающей промышленности остались на докризисном уровне. Благодаря новым месторождениям рост произошел у Сахалина. Впервые за 25 лет благодаря бюджетным инвестициям растут регионы военно-промышленного комплекса.

Три самых тяжелых момента текущего кризиса — бюджетные проблемы, падение инвестиций и сильнейший кризис потребления. В 2015 году дефицит бюджета более 20% составил у Магаданской области и республики Мордовии. Более 15% — у Ульяновской, Калининградской, Смоленской областей. Более 10% — у Калмыкии, Красноярского края, Карелии, Хабаровской, Костромской, Калужской областей. В Вологодской области дефицит бюджета в 2015 составил около 4%.

Разнообразная ситуация складывается и с доходами. В 2015 году по сравнению с 2014 годом выросла собираемость налога на прибыль в 57% регионов. Например, на 50% в Мурманской, Тамбовской, Кировской областях; на 40% — в Челябинской, Липецкой, Смоленской; на 70% — в Магаданской, на 80% — на Сахалине.

В то же время появились регионы, у которых в 2015 году налог на прибыль снизился по сравнению с 2014 годом. В аутсайдерах Чечня, у которой он упал на 50%, Тыва — на 40%, Калининградская область — на 35%, Брянская и Орловская области — на 25%, Дагестан — на 20%. В Вологодской области собираемость налога на прибыль в 2015 упала на 10%.

В то же время общий рост доходов составил на Сахалине — 40%, на Чукотке — 30%, в Карачаево-Черкесии — 20%, в Мурманской области — 15%, в Чечне — 5%. В Вологодской области — 2%.

В 2015 году происходит снижение трансфертов в регионы. Все

трансферты в первом полугодии упали на 12%, но в Чечне выросли на 14%, в Ингушетии — на 30%. До тех пор пока в нашей геополитике так сильно будут географические приоритеты, она не будет адекватной. И эту проблему необходимо решать.

Снижение социальных затрат — еще одно следствие экономического кризиса. По данным за 2015 год, в 43

на воспроизводство нефтегазовой отрасли в Тюмень (15%), а также в Москву (9%), в Татарстан (4%), Московскую область (4%), Краснодарский край (4%).

В 2015 году в результате кризиса происходит обрушение строительной сферы. Рост только в Крыму — на 12% по сравнению с 2014, в Москве — менее 1%. Самый

Будущее таких городов, как Вологда и Череповец, наиболее зависит от качества и точности принятых управленческих решений.

регионах снизились затраты на культуру, в 41 регионе — на образование, в 18 регионах — на здравоохранение, в 14 регионах — на социальную политику.

Несмотря на общие проблемы, ситуация по регионам складывается очень разная. Так, расходы на образование в 2015 году в Псковской, Амурской, Тюменской областях снизились на 10%. В Вологодской области — на 6%. А вот в республике Саха, Ленинградской, Свердловской областях и в Москве рост в сфере образования составил около 10%.

На здравоохранение более всех снизились расходы в Тамбовской области (15%), в городе Москве (12%), в Амурской области (10%). Рост расходов на здравоохранение произошел в республике Саха — на 30%, на Камчатке — на 27%, в Забайкальском крае — на 25%, в Архангельской области — на 20%. В Вологодской области — на 14%.

В сфере социальной защиты на 25% снизились расходы в республике Алтай, на 17% в Амурской области, на 10% в Ингушетии. Выросли расходы на социальную защиту на Сахалине и в Тульской области (по 25%) и в Адыгее (20%). В Вологодской области рост на социальную защиту в 2015 году составил 12%.

Как видим, политика региональных властей достаточно разнообразна, каждый регион по-своему пытается адаптироваться.

Еще одно влияние кризиса — в 51 регионе произошел спад инвестиций. Хуже всего дела с инвестициями обстоят в Северо-Западном, Центральном, Уральском, Сибирском округах. Сегодня инвестиции идут на Дальний Восток (7%), на Северный Кавказ (3%), в Крымский федеральный округ (0,3%) — там деньги в основном идут только на мост. Также инвестиции идут

будет до конца этого десятилетия и даже дольше. В то же время низкая доля входящих на рынок труда не будет в дальнейшем помогать экономическому росту.

Вологодская область остается пока в зоне убыли населения, здесь происходит устойчивый миграционный отток населения. В трех четвертях субъектов РФ население стягивается в крупные городские агломерации: Новосибирск, Томск, Краснодар. Но больше всего население мигрирует в Москву и Московскую область, в Санкт-Петербург — происходит сжатие человеческого капитала.

Заклучение

Регион — это большая абстракция. Потому что регион, как правило, состоит из нескольких видов городов, в том числе из конкурентоспособных миллионников (20% населения), полумиллионников (11% населения), из стагнирующего села и поселков городского типа.

Столичная Вологда и индустриальный Череповец относятся к городам с численностью от 250 до 500 тысяч; в таких городах живет 9% населения страны. Именно в этих городах есть некие ресурсы для дальнейшего развития и в условиях кризиса. И именно будущее этих городов и живущих в них людей наиболее зависит от качества и точности принятых управленческих решений. Именно в таких городах развитие экономики в период кризиса будет наглядно показывать адекватность и профессионализм управления. **BB**



* Видео лекции опубликовано на канале ИСЭРТ РАН на сайте youtube.com.

НЕТРИВИАЛЬНАЯ ЗАДАЧА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬЧЕВ

Россия живет в эпоху неопределенности: старая модель уже неэффективна, а новая находится еще в стадии осмысления. Не так давно премьер-министр Дмитрий МЕДВЕДЕВ опубликовал в научном журнале трактат под названием «Социально-экономическое развитие России: обретение новой динамики». Попробуем поразмышлять вслед за ним.

Статья Медведева примечательна хотя бы тем, что автор лично пришел к пониманию необходимости перехода к новой экономической модели страны. В статье глава правительства определил пять ключевых направлений развития: оптимизация бюджетной политики, структурная политика (включая импортозамещение), улучшение инвестиционного климата и деловой среды, повышение качества самого государства и развитие социальной сферы.

«В ближайшие годы нашей стране предстоит осуществить коренное обновление своей экономической системы, соответствующее тем вызовам и изменениям, которые на наших глазах происходят в мировом социальном и экономическом порядке. Это нетривиальная задача, хотя Россия не впервые с ней сталкивается. В прошлом России удавалось найти ответы на глобальные вызовы, нет оснований полагать, что на этот раз ситуация будет иной», — полагает Дмитрий Медведев.

Все правильно написал. Правда, имеются существенные нюансы относительно поиска выхода из ситуации в прошлом, когда ответом на глобальные вызовы становились военные

действия, тирания и репрессии населения. Все это мы уже проходили.

Субъективная реальность

В статье говорится о необходимости стимулировать предпринимательство. «Главным направлением здесь выступает обеспечение полноценной свободы ведения бизнеса, минимизация рисков и угроз. Прежде всего, необходимо переломить негативные ожидания бизнеса, обеспечить снижение экономических, политических и правоприменительных рисков предпринимательской деятельности. Всем людям надо дать возможность свободно работать, и они заработают — и для себя, и для всей страны», — уверен премьер.

Если спуститься с кремлевских небес на землю, то мы станем свидетелями уникальной в своем роде экономической модели неопределенности, где туманно прописаны цель и задачи. Как известно, любая, даже самая правильная, идея обречена на провал, если в ней не учтены взаимоконтрадирующие факторы. Например, улучшение инвестиционного климата и деловой среды не может сочетаться с творящимся в стране произволом

в виде поборов и «казахных дел». Фраза «Хватит кошмарить бизнес!» вот уже много лет подряд повисает в воздухе, а потому стала риторической. Между тем в 2010 году давление со стороны государственных структур дошло, как говорится, до точки. Налоговые органы предлагают предпринимателям добровольно отдать обозначенную ими сумму государству и обанкротиться. И все это происходит в массовом порядке. Фактическое отсутствие диалога власти и бизнеса уже не настораживает, поскольку все понимают, что в казне денег нет — их проели. Одна надежда на «настойчивость» фискальных органов вкупе со следственным комитетом. Спрашивается, как в таких условиях переходить стране на новую экономическую модель? Не менее актуален такой вопрос: какой ответ, кроме нового витка гонки вооружения, на глобальный вызов способна дать Россия?

Переосмыслить подходы

Медведев написал о необходимости «переосмыслить ряд привычных подходов к внешней торговле, в том числе понятие защиты отечественного бизнеса». Он считает, что доступность

с неожиданно слабыми данными по торговле, а также по экспорту газа и нефтепродуктов. В июле оптовая торговля по отношению к показателям прошлого года сократилась сразу на 3,7%, после того как вышла на устойчивую траекторию роста на 2–6%, наблюдаемую с февраля по июнь», — сообщил главный экономист ВЭБа Андрей Клепач.

«Экспорт нефтепродуктов также упал сильнее, чем ожидалось, тогда как рост экспорта газа, наблюдавшийся в первом полугодии, выдыхается и может возобновиться только в случае неблагоприятных для Европы погодных условий зимой», — добавил он.

импорта в современном мире не менее важна, чем развитие экспорта. Кто же будет с этим спорить? Вместе с тем большие надежды возлагаются премьером на импортозамещение. Пока наиболее удачно удается решать аграрные проблемы, связанные с продовольственной безопасностью — даже картошка своя, а не импортная имеется в продаже... А как быть, скажем, с машиностроением, которое является основой промышленности? Предприниматели накопили на миллиарды долларов импортной техники, теперь к ней нужны запчасти. И если их можно как-то скопировать, то как при разорванных международных интеграционных связях быть с модернизацией отечественных производств? Свои станки выпускать?

Хочется сказать Дмитрию Анатольевичу: «Посмотрите, в каком состоянии находятся наши вологодские станкостроительные предприятия — без слез не взглянешь». Вот и получается, что это далеко не тот случай, когда старый конь борозды не испортит. Испортит, да еще как. Ответ очевиден: одной правильной стратегии мало, для выхода из тупиковой ситуации необходимо в срочном порядке создавать совместные предприятия, которым следует дать преференции. Но для этого нужна стабильность хотя бы на пять ближайших лет. Их могут обеспечить правительственные гарантии, а их пока нет, как нет внятного диалога федеральной власти с бизнесом.

Хотели как лучше

В нашей стране принимаются неплохие законы. Но они почему-то не оправдывают ожидания, поскольку их важная составляющая лежит в иной реальности.

Показателен в этом смысле закон о льготном выделении земельных участков для развития крестьянских подворий. Закон важный и нужный. Вот только желающих на землю нашлось очень мало, так как надо было еще к земле различного рода мотивации дать: освободить, скажем, новоиспеченных крестьян от налогов. Но порой и помощь не действует. Долгое время говорят о перспективности перехода предпринимателей на патентную систему налогообложения: мол, заплати таксу — и спи спокойно. Но патентная система так и не прижилась, поскольку плюсом к единой ставке надо еще платить немалые взносы в пенсионный и другие фонды.

Еще пример. Взглянь Вологодская область возрождать лен. Чиновники денно и нощно разрабатывали программы развития этой отрасли, выделяли огромные средства на ее поддержку, рассказывая всем о льняном кластере. А на деле выяснилось, что «Вологодский текстиль», на который завязывались льноводы, закупал льноволокно в Белоруссии. «Там дешевле и лучше по качеству, а вологодское льноволокно в большинстве своем не подходит для тканей», — пояснил тогдашний управляющий предприятия Алексов.

«Вологодский текстиль» должен был давать льноводческим хозяйствам техзадание, но он не давал. А потому льноводы сеяли семена по своему усмотрению», — пояснил ситуацию известный верховажский льновод Александр Мызин. Выходит, деньги на ветер выкинули, а пресловутый кластер оказался субъективной реальностью. И такие примеры можно продолжать бесконечно. Но стоит ли?

Эпилог

Как нам обустроить Россию? Ответ на этот вопрос постоянно ищут и политики, и ученые, и бизнесмены. Порой найдя этот ответ, они с удивлением обнаруживают, что, как водится, немного опоздали: страна находится уже в иной реальности, и в ответ, стало быть, пора вносить новые коррективы. Пока что понятно одно: успех любого начинания состоит из суммы одновременных усилий, направленных в одну точку. В противном случае движения вперед у страны не будет, даже если на эти цели потратить несколько федеральных бюджетов. ■

ПЕРСТОМ ДОРОГУ УКАЗАЛ

Тезисы Дмитрия Медведева на Международном инвестиционном форуме «Сочи — 2016»



О бюджете

В первую очередь все должно строиться вокруг проектов. При этом бюджет должен остаться сбалансированным. Повышение эффективности госрасходов — еще один принцип. Экономическая повестка в стране в ближайшие пять лет будет ориентирована на рост экономики и улучшение жизни людей. «Умение конвертировать политическую стабильность внутри страны в эффективное развитие национальной экономики — прямая обязанность власти», — подчеркнул Медведев.

О работе правительства

«Та критика, которая раздается в адрес системы государственного управления за недостаточную гибкость, низкую эффективность, она абсолютно справедлива. Государственная машина действительно неповоротлива (...). В такой стране, как наша, с такими разными регионами, с такой многоступенчатой системой управления, работа государственного аппарата должна быть на порядок качественнее», — сказал Медведев, отметил при этом, что «госмашина несет черты переходного периода: сохраняет элементы советской системы управления, часть переходного периода 90-х и наши недавние новации».

О ключевой ставке и контроле над бизнесом

Медведев считает, что ключевая ставка, устанавливаемая ЦБ, — не главное: «Сама по себе ставка — это еще не решение вопроса. Мы знаем массу примеров мировых, когда очень низкая ставка в системе рефинансирования, а инвестиций нет и роста нет. Нам бы не попасть в эту ловушку».

Среда стимулирования частных инвестиций и нормального экономического роста в частном секторе или на базе государственно-частного партнерства является не менее важным условием для долгосрочного развития экономики. «Этим должно заниматься правительство вместе с бизнесом», — подчеркнул премьер.

Кабинет министров начал работу над инфраструктурным проектом по контролю над бизнесом. Медведев считает, что контролирующим органам не следует вести «ковровых бомбардировок». Нужна серьезная перезагрузка системы государственного контроля и надзора. По мнению Медведева, контролировать нужно те области, где есть реальные риски для безопасности или здоровья людей, а не все подряд.

ВВП: падение замедлилось?

Валовый внутренний продукт России в августе (с исключением сезонного фактора) вырос на 0,1% после снижения на 0,1% в июле. Так говорится в оперативной ежемесячной оценке Внешэкономбанка.

«Положительную сезонно-выровненную динамику показали торговля (0,2%), транспорт (0,5%), платные услуги (0,2%), налоги на продукты и импорт (0,1%). Со стороны производства усиливается положительный эффект, связанный с ростом динамики сельского хозяйства (2,2%)», — сказано в документе.

При этом негативное влияние на индекс ВВП оказала динамика обрабатывающих отраслей (–0,3%),

производства электроэнергии, газа и воды (–0,1%), строительства (–0,2%). Динамика добычи полезных ископаемых со снятой сезонностью оказалась нейтральной.

Отмечается, что в августе спад ВВП к соответствующему периоду прошлого года замедлился до 0,2% против 1,2% в июле текущего года, что частично связано с благоприятным календарным эффектом. За период январь-август снижение ВВП составило 0,8%.

«Новые данные Росстата за июль оказались заметно хуже наших оценок. Мы понизили оценку динамики ВВП за июль с роста на 0,1% до падения на 0,1%. Прежде всего, это связано

СОЦИАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ СОКОЛОВ. ФОТО: ИА «ВОЛОГДА-РЕГИОН»

Регион продолжит развивать сельские территории и решать демографическую проблему, в ряде школ Вологды и Череповца будет реализовываться инновационный проект «Ладощки», а областная картинная галерея через год все-таки переедет в новое здание. Об этом на пресс-завтраке сообщил первый заместитель губернатора Алексей ШЕРЛЫГИН.

Акцент — на развитие села

Проблемы развития сельских территорий стали центральными в беседе чиновника с журналистами.

— Развитие села всегда было одной из основных целей Правительства Вологодской области, поскольку большинство наших муниципалитетов — сельскохозяйственные территории, — заявил Алексей Шерлыгин. — Сейчас при решении этого вопроса очень важна координация действий всех ветвей власти и работа на один большой результат.

Одна из главных задач областной власти на сегодняшний день — создание в районах необходимой инженерной и социальной инфраструктуры для того, чтобы жители деревень не покидали их, а, наоборот, имели стимул остаться и развивать родные села. Нужно активизировать строительство и ремонт дорог, продолжать переселение из ветхого и аварийного жилья, возводить и модернизировать детские сады и школы, совершенствовать систему связи и способствовать развитию в муниципалитетах некоммерческого сектора.

Что касается последнего пункта, то, по словам руководителя, власть к НКО проявляет все большую заботу — в частности, за последнее время на их поддержку со стороны Правительства области было выделено порядка 25 млн руб. С каждым годом поддержку получает все большее количество проектов некоммерческого сектора.

Особое внимание Алексей Шерлыгин уделил проекту «Народный



Фото: ИА «Вологда-Регион»

Власть на местах должна находить и реализовывать инвестиционные проекты, которые помогут поселениям не просто выживать, но и экономически развиваться.

бюджет». В рамках проекта, на реализацию которого в этом году область направила более 10 млн руб., жители различных населенных пунктов Вологодчины могут составлять и подавать заявки на воплощение в жизнь собственных социальных, экономических или культурных проектов «точечного» характера, таких как строительство детских площадок, благоустройство территорий и т. п. Реализуется проект на условиях софинансирования: часть средств выделяет областной бюджет, часть — местный, часть жители собирают сами. Видя эффект от работы «Народного бюджета», жители все активнее принимают в нем участие.

— Нам пришлось даже отказать Череповцу, — признался первый заместитель губернатора. — Мы для себя приняли четкое решение, что главный акцент при реализации проекта «Народный бюджет» ставится на развитие именно сельских территорий, а такие крупные, самодостаточные города, как Вологда и Череповец, должны реализовывать подобные проекты самостоятельно.

Крупнее, богаче, сильнее

После этого логично была затронута тема укрупнения поселений (напомним, что еще совсем недавно их в области было 252, а сейчас уже стало 171). Алексей Шерлыгин

сообщил, что процесс этот объективно неизбежен и даже полезен для районов.

— С помощью укрупнения поселений мы стремимся обеспечить им некую базу, благодаря которой они могли бы развиваться самостоятельно. У них появляется возможность восстановить инфраструктуру, погасить задолженности и т. п., благодаря чему через несколько лет поселения смогут развиваться сами. Этот процесс уже идет. Например, общая кредиторская задолженность поселений сократилась в два раза (некоторые вообще полностью от нее избавились), а налоговая база увеличилась более чем в два раза. Кроме того, объединение поселений облегчает решение кадровой проблемы на селе, ведь найти там много хороших управленцев трудно. Я особо хотел бы отметить в этой связи, что в Вологодской области состоялся институт старост. Сегодня старосты — наши хорошие помощники.

Первый заместитель губернатора заявил также, что власть на местах должна находить и реализовывать инвестиционные проекты, которые помогут поселениям не просто выживать, но и экономически развиваться. По его мнению, это вполне выполнимо.

Стратегически важной задачей, которую необходимо решать в первую очередь, Алексей Шерлыгин назвал проблему миграции. Нужно не только предотвратить отток населения из сельской местности в города и из Вологодчины в другие субъекты РФ, но и обеспечить стабильный приток граждан в наш регион.

— Мигрантов надо перенаправить на территорию области и закрепить на своей территории, — подчеркнул он, уточнив, что речь идет о высококвалифицированных мигрантах — специалистах высокого уровня, состоявшихся в жизни людях, чей культурный код близок вологодскому и российскому. В этом отношении, по его мнению, в регионе хорошо зарекомендовала себя практика работы по переселению беженцев с Украины.

О детях и культуре

Алексей Шерлыгин сообщил также, что с этого учебного года в школах Вологодчины с детьми будут больше заниматься изучением истории малой родины. В рамках

областной программы «Истоки» уже изданы интересные и красочные книги «Верность родной земле», а буклет «Мое путешествие по Вологодской области» станет помощником для ребят по изучению родного края.

— Это новация этого года, — отметил он. — Мы надемся, что благодаря ей дети с удовольствием и интересом будут увлекаться краеведением, и это даст хороший результат в будущем.

Алексей Шерлыгин заявил также, что в регионе продолжится работа по дальнейшему улучшению качества школьного питания: продуктовые закупки для учреждений образования будут осуществляться централизованно через единый склад. Кроме того, у вологодских производителей появится больше возможностей для участия в торгах в качестве поставщика продовольственных товаров для нужд учреждений социальной сферы области.

Отдельное внимание Алексей Шерлыгин уделил инновационному проекту «Ладощки», согласно которому в пилотных школах Вологды и Череповца ученики смогут оплачивать завтраки и обеды, используя биометрические технологии. Достаточно будет просто поднести свои ладони к специальным терминалам, и стоимость завтрака, обеда или полдника будет автоматически списана с их лицевых счетов. Этот проект уже реализуется в Ивановской области и подмосковных Химках.

— Оплата с помощью «Ладощек» более эффективна, чем оплата с помощью, например, электронных карт, так как по статистике 30% детей теряют эти карты в первый же месяц учебы, — сказал первый заместитель губернатора. — Отмечу, что все расходы по пилотным объектам несет наш партнер «Сбербанк», бюджету они пока обойдутся бесплатно. Сейчас мы определяем список школ, где будет установлено новое оборудование, все проверяем, просчитываем.

В завершение пресс-завтрака Алексей Шерлыгин рассказал о том, как ведется работа по представлению переселению картинной галереи из старого здания в новое, которое компания «Северсталь» передала в собственность области. По его словам, сейчас разрабатывается проектно-сметная документация для выполнения работ по реконструкции этого здания, после чего — ориентировочно в конце предстоящей зимы — начнутся сами эти работы, а уже осенью 2017 года областная картинная галерея должна будет переехать на новое место.

— Здание будет одним из лучших среди картинных галерей Северо-Западного федерального округа, а может, и России в целом, — пообещал первый заместитель губернатора. — А Воскресенский собор будет передан Вологодской митрополии. **ББ**

Вопросы транспорта и связи

Алексей Шерлыгин признал, что отдельные сельские территории Вологодчины сегодня испытывают недостаток полноценного транспортного сообщения с райцентрами. Тем не менее, по его мнению, все имеющиеся транспортные проблемы носят характер локальный и временный и не являются для области острыми. Вопрос находится на контроле, и власть старается его решить. Например, когда банкротятся некоторые автоколонны, областное правительство всегда вмешивается в ситуацию и находит приемлемый выход.

На вопрос об обеспечении региона полноценной связью и интернетом первый заместитель губернатора ответил, что он решается в тесном союзе со стратегическим партнером областного правительства — компанией «Ростелеком». Практически в каждом населенном пункте региона есть стационарная телефонная связь (таксофон), а во все поселения, насчитывающие более 250 жителей, будет проведен широкополосный интернет. До конца года его получат более 120 точек Вологодчины, где в общей сложности проживает 60 с лишним тысяч человек.

Что касается сотовой связи, то ею область сегодня обеспечена на 90%, и это, похоже, предел: «Вологодскую область будет затруднительно полностью покрыть сотовой связью, — пояснил первый замгубернатора. — Территория нашего региона достаточно велика и малонаселенна в ряде районов, а сотовая связь — это, в первую очередь, коммерческий проект».

ВСЕ В НАШИХ РУКАХ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ СОКОЛОВ. ФОТО: РОМАН НОВИКОВ

Алексей КОНОВАЛОВ — яркий пример успешного и социально ответственного предпринимателя нового поколения. Он родился в многодетной семье, закончил техникум, отслужил в армии. А затем получил два высших образования, создал крупную и динамично развивающуюся компанию, был избран депутатом Вологодской Гордумы, активно занимается благотворительностью, стал отцом троих детей. И ни в одном из этих направлений не намерен останавливаться на достигнутом.

— **Алексей Владимирович, группа компаний «ВологдаРегионЛес», которую вы возглавляете, имеет широкий диапазон деятельности. Почему были выбраны именно эти направления: деревообработка, строительство, транспорт?**

— Заниматься нужно тем, в чем хорошо разбираешься. Я родом из Сокола, а Сокольский район — это

лесной край, и почти вся его экономика связана с лесом. Я занимался лесом более 15 лет, приобрел в этом деле знания и опыт, поэтому и выбрал деревообработку. И я очень горжусь тем, что «ВологдаРегионЛес» сегодня шагнула очень далеко вперед в своем развитии. На заводе полностью модернизировано оборудование, он работает по современным стандартам качества, запущено новое

направление — изготовление брикетов и пеллет, сделавшее производство безотходным.

Транспортная компания возникла как продолжение деревообработки, она нужна нам для логистики, чтобы отправлять и доставлять грузы. Учитывая, что в день мы грузим в Москву по 5—10 машин, лучше не зависеть в этом деле от посредников, которые могут подвести, сорвать сроки, завысить цены и так далее.

А цель строительного бизнеса — помочь вологжанам жить в экологически чистых условиях: на природе, но недалеко от города со всеми его благами. Квартиры в жилом комплексе «Новый Майский» возводит под Вологодой компания «ВолСтройТранс», входящая в наш холдинг. Они рассчитаны на представителей среднего класса и пользуются хорошим спросом. Один трехэтажный дом уже введен в эксплуатацию, скоро будет сдан второй, а на подходе остальные два.

«Новый Майский» отвечает всем требованиям современной жизни: он удален от города, вблизи находится зеленая зона, есть все коммуникации, газ, в шаговой доступности детский сад, школа, бассейн, ледовый дворец. Строительство таких жилых комплексов разгружает город. Это элитное жилье для среднего класса, которое отличается высоким качеством и одновременно доступной ценой — 35 тысяч рублей за квадратный метр.

— **Это ведь очень близко к себестоимости?**

— Да, себестоимость квадратного метра жилья — около 30 тысяч рублей. Сегодня в области очень многие организации занимаются строительством, поэтому они стараются строить качественно, в срок и недорого. Конкуренция высокая, но, как видите, для потребителя это хорошо.

— **А для вас?**

— Тоже хорошо, потому что конкуренты способствуют развитию, заставляют двигаться вперед, совершенствоваться, повышать качество работы. А без них неинтересно.

— **Каковы планы компании «ВологдаРегионЛес» на ближайшую перспективу?**

— Сейчас мы формируем еще одно направление деятельности — реализуем сельскохозяйственный проект, направленный на импортозамещение, но подробности пока раскрывать не буду. Будем продолжать развивать действующие направления: наращивать и модернизировать производственные мощности, углублять степень деревообработки, строить больше хорошего жилья, внедрять инновации.

«ВологдаРегионЛес» нацелена на неуклонное развитие, потому что от нее напрямую зависит успех бизнеса. Даже если хочешь просто оставаться на рынке, надо постоянно развиваться, а если планируешь двигаться вперед, действовать нужно еще активнее.

— **Разве кризис вам не мешает?**

— Кризис — это уникальное время, время возможностей, когда освобождаются целые рыночные ниши, рождаются новые направления, возникают свежие идеи. В кризис нужно осмотреться, подумать, взглянуть на ситуацию по-новому. Важно увидеть возможности, перспективы и концентрироваться на них, а не на негативе.

— **Ваша компания — это средний бизнес. Считается, что при переходе из категории малого бизнеса нагрузка резко возрастает. Вы согласны с этим?**

— Согласен. Сейчас давление на субъекты среднего предпринимательства действительно большое. Чтобы выдержать полную нагрузку (налоги, инфляция, проценты банковских кредитов и так далее), доход должен превышать 50%, что на сегодняшний день крайне трудно достигнуть. В итоге многие фирмы уходят в тень, прибегают к различным хитростям, самоликвидируются.

— **Может ли государство эту нагрузку снизить?**

— Может, хотя делать это следует аккуратно, не навредив доходной базе бюджетов. Один

из способов — снижать процентную ставку по кредитам, чтобы предприятия могли модернизировать и расширять производство. Надо шире применять такие меры поддержки бизнеса, как пониженные ставки или их субсидирование, для тех, кто реализует важные инвестиционные проекты, внедряет инновации, создает высокопроизводительные рабочие места.

Что касается налогов, то, безусловно, их платить необходимо, это наша обязанность. Однако, на мой взгляд, в ряде случаев их можно снизить без ущерба для бюджета, но с пользой для общего развития экономики. И, конечно, надо снизить надзорно-контрольную нагрузку.

— **А есть проблемы, на какие нужно обратить особое внимание?**

— Сегодня государство уделяет большое внимание поддержке начинающих предпринимателей, и это очень хорошо. Однако в итоге нередко возникают ситуации, когда новичкам отдается приоритет, в то время как давно подтвердившие свою состоятельность, успешно работающие предприятия с положительной деловой репутацией остаются без поддержки вообще. К сожалению, таких примеров сегодня немало.

Думаю, что надо более активно помогать тем хозяйствующим субъектам, которые уже зарекомендовали себя. У них есть необходимые кадры, производственные мощности, опыт, налаженные деловые связи. Они могут реализовать более масштабные и значимые для региона инвестиционные проекты, причем сделают это быстрее, а эффект будет более значительным.

— **Вы являетесь членом постоянного комитета Вологодской городской Думы по социальной политике, входите в составы сразу нескольких попечительских советов: областной детской клинической больницы, двух школ, трех детских садов. Почему такое внимание социальным проблемам?**

— Потому что это очень важно. Я хочу помогать людям, и мне нравится это делать. Надеюсь, что у меня получается. Очень уважаю ветеранов Великой Отечественной войны, ветеранов труда и стараюсь оказать им поддержку: организую чаепития, спортивные и культурные мероприятия, вожу

на экскурсии. Хочется, чтобы жизнь у этих людей была яркой, интересной и насыщенной, тем более что многие из них одиноки.

Люблю проводить в школах Уроки мужества, стараюсь приобщать подростков к спорту, к тренировкам — у некоторых из них жизнь в итоге меняется к лучшему. Мы обеспечиваем школы и детские сады материалами для уроков труда, для возведения во дворах деревянных конструкций. Строим в городе детские площадки. Ко мне как к депутату часто приходят люди с просьбами, и, если это в моих силах, я всегда стараюсь им помочь — вплоть до покупки тетрадей, лекарств.

А с помощью попечительских советов мы решаем для социальных учреждений те проблемы, которые иначе решить было бы гораздо труднее или вообще невозможно. Помогаем закупать оборудование, делать ремонты, устраиваем детям праздники.

— **Какие советы вы могли бы дать предпринимателям, которые начинают или хотят начать свое дело?**

— Надо постоянно учиться. Вникать во все особенности и тонкости своего дела. Знать, что каждый день, каждое событие дают ценную информацию и опыт, а каждый человек — это ваш учитель, от которого можно взять что-то полезное.

Очень важно создать хорошую команду. Например, я свою команду подбирал тщательно, и у меня нет случайных людей. Всегда нужно показывать своим сотрудникам на личном примере, как можно и нужно работать. Четко планировать каждый день.

В кризисных ситуациях не нужно поддаваться панике — ищите выход: общайтесь, думайте, смотрите на ситуацию под другим углом. Мне часто говорят: «Это нереально». Я отвечаю: «Нет, реально, просто давайте посмотрим на ситуацию с другой стороны». И все получается.

Занимайтесь спортом. Он воспитывает характер, вырабатывает выносливость, устойчивость к стрессам, помогает сохранять трезвую голову. Кроме того, это большая польза здоровью.

В жизни не бывает так, чтобы человек вдруг оказался в нужный момент в нужном месте. К этому моменту всегда надо идти, поэтому всегда надо начинать с себя. Я считаю, что все возможно и все в наших руках. **Р**



Конкуренты способствуют развитию, заставляют двигаться вперед, совершенствоваться, повышать качество работы. А без них неинтересно.

ДЕРЖАТЬ МАРКУ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ СОКОЛОВ. ФОТО: ВЕРОНИКА СЕРГЕЕВА

Какова сегодня ситуация на авторынке Вологды? Какие требования к качеству сервиса предъявляет компания Nissan? Чем Datsun выгоден индивидуальным и корпоративным заказчикам? Об этом журнал «Бизнес и Власть» беседует с Виталием ТАРАКАНОВЫМ, заместителем управляющего компании «МАРКА» — официального дилера этих брендов в Вологде.



— Ситуация на авторынке сейчас довольно сложная, продажи продолжают сокращаться. Общее падение продаж российского рынка новых автомобилей в августе 2016 года по отношению к августу 2015-го составило 18%. При этом есть дилеры и автомобильные компании, которые растут. Так, у нас наблюдается рост продаж: в августе 2016 года по продажам Nissan мы выросли на 19%, а по Datsun более чем в два раза.

— За счет чего удается обеспечить такой рост продаж?

— Сегодня многие компании стараются привлечь покупателя за счет демпинга. Мы же действуем по-другому. Наша цель — обеспечивать продажи за счет широты

услуга по оценке автомобиля с пробегом и его обмен на новый автомобиль. Таким образом, клиент может приехать к нам на своем автомобиле с пробегом и уехать на новом в течение полутора часов, оформив при этом кредит.

— А как обстоят дела с гарантийным обслуживанием?

— Прежде всего, мы предоставляем владельцам Nissan и Datsun уникальную возможность увеличить гарантию на автомобиль до шести лет. А за месяц до окончания гарантии мы совершаем звонок каждому нашему клиенту, приглашаем на проверку автомобиля и, если что-либо требуется заменить, производим это бесплатно.

Для каждого нашего клиента мы запустили карту «МАРКА Привилегия». При каждом обращении размер персональной скидки растет, достигая 30%. Дополнительно начисляются баллы, которые можно конвертировать в рубли при обращении к нам. Например, были случаи, когда люди уезжали от нас домой с бесплатно установленной сигнализацией.

Особенно стоит отметить совсем недавно созданный на нашем сайте Личный кабинет клиента. Посетив наш дилерский центр клиент получает уникальный доступ к этому ресурсу — там много полезных функций: хранится подробная информация о каждом заезде клиента, можно отследить данные по оформленным страховкам, есть индивидуальный раздел по акциям и скидкам, вкладка «Мобильный гараж», откуда можно подать заявку на оценку автомобиля с пробегом. Есть раздел «Обратная связь», помогающий быстро связаться по самым разным вопросам не только с менеджерами, но и с директором автоцентра.

И опять же — доверие. «МАРКА» ведет политику ценовой открытости — клиенту обеспечен доступ

к официальным ценам на обслуживание, установленным компанией Nissan. Клиент всегда может проверить обоснованность стоимости и убедиться, что она соответствует рекомендации дистрибьютора.

— Вы сами разрабатываете предложения или их рекомендует дистрибьютор?

— И то, и другое. Нас к этому обязывает сразу несколько причин. Во-первых, наше положение федеральной компании — мы должны идти в ногу с технологиями, используемым дилерами в Санкт-Петербурге. Мне очень приятно слышать от клиента «вы меня приятно удивили» или «не думал, что так возможно». Во-вторых, это наша собственная внутренняя установка на активную помощь клиенту. В этом отношении салон «МАРКА» предъявляет очень жесткие требования к персоналу: сотрудники регулярно проходят переобучение и повышают квалификацию в Москве и Санкт-Петербурге, в том числе в «Академии Nissan». В третьих, постоянный самоконтроль — оценка наших стандартов «тайными покупателями», систематические опросы наших клиентов. Причем ответ клиента «скорее доволен» мы зачисляем не в свою пользу. Оцениваем все — удалось ли дозвониться, записаться вовремя, совпала ли озвученная по телефону стоимость с итоговой, был ли предложен альтернативный вариант выезда из сервиса и т.д.

Замечательно, что эти шаги дают свой эффект — в начале сентября с аудитом к нам приезжали представители дистрибьютора. И результаты проверки подтвердили высокое качество работы автосалона «МАРКА» в Вологде: итоговая оценка по Nissan составила 98% из 100%, а по Datsun

набрано максимальное количество баллов.

— Кстати, бренд Datsun — новинка не только для Вологды, но и для России в целом. Что это за автомобиль?

— Да, действительно, всего через год после образования нашей компании мы подписали дилерский договор с японским брендом Datsun, и полноценный центр в Вологде был открыт в июле 2015 года. Datsun — это локальное предложение глобального бренда, автомобили разработаны для России. Два ярких преимущества бренда: во-первых, за счет своей цены и своих качеств он доступен широкому кругу покупателей.

У автомобиля Datsun On-Do есть ряд преимуществ перед своими конкурентами: например, у него больше дорожный просвет, что очень важно для российских дорог. Вместительный багажник — тоже серьезный аргумент для многих россиян. Datsun попадает под действие всех государственных программ — от доступного кредита до утилизации и обмена автомобиля с пробегом на новый (так называемый Trade-In).

Во-вторых, приобретая Datsun, клиент получает уровень сервиса, превосходящий уровень конкурентов. Очень важный фактор: нами этот автомобиль обслуживается в соответствии с жесткими стандартами, которые предъявляет Nissan. Все требования к обслуживанию «старшего брата» автоматически перемещены на «младшего».

— Какова целевая аудитория этого автомобиля?

— 50% покупателей Datsun — жители районов Вологодской области и сельской местности. Это и горожане, которые требовательны

к качеству приобретаемого автомобиля и качеству последующего обслуживания.

Значительная доля наших клиентов — молодые люди, которые только начинают свою трудовую деятельность. Они еще не накопили достаточно средств на покупку машины и подбирают автомобиль в кредит, порой даже без первоначального взноса, и нам есть что им предложить. Много среди них и девушек.

— А каким корпоративным клиентам интересен Datsun?

— В силу своих особенностей Datsun — хороший выбор для тех, кто приобретает его в качестве корпоративного автомобиля. Это как раз тот случай, когда оптимально сочетаются качество и цена, что очень важно и для бюджетных организаций, и для малого бизнеса. Каждый автомобиль надежен, неприхотлив к бензину, легко заводится при низких температурах. Доступна круглосуточная программа помощи на дорогах, действуют скидки на сервис. У машины низкий расход топлива, недорогие ТО и запчасти, один из самых длинных межсервисных интервалов. Она меньше теряет в стоимости на вторичном рынке, быстрее находит нового хозяина.

Datsun активно покупают службы такси, автошколы, курьерские службы, организации, которым нужен служебный транспорт, закупают по тендерам муниципальные администрации. **Р**

**Автоцентр «МАРКА»
Официальный дилер Nissan**

г. Вологда,
ул. Копрецовская, 35
Тел. (8172) 52-52-52
E-mail: reception-vns@m-nissan.ru
www.vologda.m-nissan.ru

На фоне общего падения продаж автомобилей в стране «МАРКА», наоборот, наращивает продажи: в августе по Nissan рост составляет 19%, а по Datsun — более чем в два раза.

— Виталий, насколько известно, компания «МАРКА» — единственная компания федерального уровня на вологодском авторынке. Это так?

— Да, это так. Наш дилерский центр входит в группу «МАРКА», головной офис которой расположен в Санкт-Петербурге. Мы считаем наш федеральный статус одним из основных наших преимуществ — это и постоянное соответствие уровню дилеров в Санкт-Петербурге, и возможность предоставить этот уровень нашим вологодским клиентам. Первый дилерский центр в Вологде — «МАРКА» Nissan — мы открыли не в самое простое время — в апреле 2014 года.

— Какова сейчас ситуация на автомобильном рынке и как на ее фоне выглядит «МАРКА»?

доступных у нас услуг и времени их предоставления клиенту. Подход, который мы используем, выражается фразой «мы помогаем клиенту сделать выбор», а понятие «Доверие со стороны клиента» — ключевое. И это нам помогает. Если в декабре 2015 г. наша доля по Nissan в Вологде составляла 4,5%, то в августе 2016 г. наша доля выросла до 6,8%.

Как это реализуется? Персональный менеджер познакомит с новым автомобилем и проведет бесплатную тестовую поездку, сравнит с предложением конкурентов и подарит незабываемые впечатления от выдачи автомобиля. Здесь же в салоне клиент получает не только расчет по кредиту практически любого банка в Вологодской области, но и возможность сразу подать заявку и получить ответ в течение 20 минут. Одновременно клиентам предлагается бесплатная



НАДЕЖНЫЙ ПОМОЩНИК ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ И РЕМОНТЕ

ТЕКСТ: ИВАН ДЬЯКОНОВ. ФОТО: ООО «ВОЛОГОДСКАЯ КОММЕРЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ»

Сотрудничество с «Вологодской коммерческой компанией» — правильное решение для тех организаций и индивидуальных предпринимателей, которые планируют осуществлять строительство или ремонт.

Уникальный поставщик

В нашем регионе «Вологодская коммерческая компания» — одна из немногих оптовых организаций, которая способна полностью решить все проблемы своего клиента, обеспечив комплексное снабжение строящегося или реконструируемого объекта «под ключ». Она гарантирует своим заказчикам бесперебойные поставки всего, что необходимо для строительства и ремонта, высокое качество продукции, аккуратную доставку товара точно в срок и индивидуальный подход. Клиент всегда получает то, что ему нужно.

Компания занимается комплексным снабжением предприятий, учреждений и организаций строительными и отделочными материалами, электротоварами, лакокрасочной и химической продукцией, напольными покрытиями, дверьми, предметами интерьера,

обоями, спецодеждой и разнообразным инструментом и является одной из самых крупных организаций нашего региона, работающих в этой сфере.

«Вологодская коммерческая компания» работает на рынке с 2008 года и зарекомендовала себя как надежный партнер, хорошо понимающий проблемы своих заказчиков и успешно их решающий. Для осуществления своей деятельности она располагает собственными торгово-складским комплексом (общей площадью более 25 тыс. кв. м), железнодорожными подъездными путями и погрузочно-разгрузочной техникой. Это позволяет снизить себестоимость продукции и сократить сроки ее доставки покупателям.

Еще одно важное преимущество — широкая ассортиментная линейка, включающая в себя более 35 тыс. наименований продукции.

В то же время большинство остальных продавцов могут предложить своим покупателям лишь фиксированную матрицу товаров, существенно ограничивая строительные возможности многих вологодских организаций и увеличивая их расходы и время проведения работ.

Отдельно в ассортиментном списке компании надо отметить наличие резинотехнических изделий и изделий из пластмассы, запорной арматуры и инженерной сантехники, керамогранита и керамической плитки, металлопродукции (в том числе из цветного металла) и промышленного оборудования: двигателей, конвейерных лент, бетоносмесителей, трамбовщиков, подъемников и т. д.

На сегодняшний день постоянными клиентами компании являются более 1200 государственных и муниципальных учреждений, коммерческих предприятий и индивидуальных предпринимателей. И это лишь те, кто осуществляет закупки регулярно. Тех же, кто делает это время от времени, еще больше. Причем география потребителей включает в себя не только всю Вологодскую область, но и соседние с ней регионы.

Дополнительные выгоды

Важная особенность «Вологодской коммерческой компании» — хорошая логистика. Ее склады и торговая база располагаются в городской черте и при этом находятся вблизи основных дорожно-транспортных развязок, что позволяет легко добраться до них из любого района нашей области как легковыми, так и грузовыми транспортными средствами. Собственные железнодорожные пути и грузовые тупики дают компании возможность формировать крупные партии товаров целыми вагонами и осуществлять их доставку в адрес оптовых покупателей.

Среди других выгод, которые получает заказчик, — высокопрофессиональный уровень обслуживания, постоянное расширение ассортимента, гарантия качества всех товаров и их доставка в любую точку страны. Кроме того, каждому клиенту обеспечивается индивидуальный подход в зависимости от его потребностей и возможностей.

Компания является надежным поставщиком в рамках системы государственных и муниципальных закупок, что является дополнительным доказательством надежности компании как контрагента.

— Мы способны обеспечить практически любые объемы поставок и комплексное снабжение любого строящегося, модернизируемого или ремонтируемого объекта «под ключ», — говорит директор компании Сергей Васендин. — Можем поставить под заказ самый уникальный товар, который вам нужен. Своим постоянным клиентам обеспечиваем гибкий подход, а наиболее надежным из них можем предоставить и нестандартные договорные условия, которые, без сомнения, будут им интересны.

Для тех, кто строит свой дом

Частным клиентам «Вологодская коммерческая компания» предлагает особые условия обслуживания. Для них существует специальный клиентский сервис, цель которого — полностью удовлетворить все потребности покупателя и оптимально укомплектовать его всеми необходимыми материалами и оборудованием для строительства и ремонта.

Специалисты компании предложат обратившемуся к ним клиенту индивидуальные условия покупки, проконсультируют, помогут сформировать заказ, а также отгрузят и доставят товар туда, куда нужно. Кроме того, он получит специальное ценовое предложение, которое будет распространяться на весь имеющийся товарный ассортимент.

Данная услуга выгодна как небольшим строительным бригадам, так и тем, кто самостоятельно строит себе дом или любой иной объект недвижимости. Услуга действует с 2015 года и пользуется у покупателей большой популярностью.

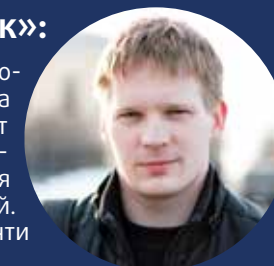
Помощь профильным предприятиям

Тем субъектам малого и среднего бизнеса, которые занимаются

«Вологодская коммерческая компания» давно зарекомендовала себя как надежный партнер, хорошо понимающий проблемы своих заказчиков и успешно их решающий.

Илья ТЮНЕВ, начальник отдела снабжения ЗАО «Горстройзаказчик»:

— Нам всегда очень приятно работать с «Вологодской коммерческой компанией». Она никогда не подводит с исполнением сроков, не допускает сбоев, поставяет вовремя все материалы, которые мы заказываем. Качество обслуживания также высокое, к нему нет никаких нареканий. Мы сотрудничаем с этой организацией уже почти 4 года и намерены сотрудничать дальше.



Евгений ЧЕРЕДНИЧЕНКО, исполняющий обязанности начальника отдела материально-технического обеспечения ООО «Базис ЛТД»:

— «Вологодская коммерческая компания» — один из наших постоянных поставщиков. Это очень порядочная организация, всегда вовремя обеспечивающая нас всеми нужными материалами. При этом цены у нее одни из самых конкурентоспособных в области. Последние годы она занимает все более лидирующее положение на рынке, и это заслуженный успех.

Эдуард АВРАМОВ, заместитель директора ООО «Мостовик»:

— Мы работаем с этой компанией очень давно, регулярно берем у нее грузы, чаще всего цемент. Здесь работают настоящие профессионалы, которые не только хорошо выполняют свои обязанности, но и всегда идут нам навстречу, если возникают трудности. Очень достойная компания, и мы рады сотрудничеству с ней.



производством строительного-отделочных материалов, «Вологодская коммерческая компания» предлагает арендовать часть своих площадей. Взамен они получают в распоряжение всю необходимую складскую и транспортную инфраструктуру, а также помощь в продвижении своих товаров на рынках Вологодчины и соседних регионов. Сейчас на базе компании работают несколько таких предприятий, и в финансовом плане они чувствуют себя весьма неплохо.

— Цель этого проекта — развивать профильное производство на наших площадях и помогать этим компаниям с реализацией продукции в наших торговых точках и через наш сайт, — отмечает Сергей Васендин. — Это

взаимовыгодное сотрудничество: благодаря ему мы увеличиваем и свой ассортимент товаров, чтобы максимально удовлетворить потребности клиентов.

Мы нацелены на постоянное развитие и поэтому готовы к сотрудничеству со всеми организациями, индивидуальными предпринимателями и частными клиентами, заинтересованными в наших услугах. Мы стремимся всегда работать на клиента, реализуя его интересы. **Р**

г. Вологда,
ул. Преображенского, 28, стр. 1
Отдел продаж: (8172) 520-520
e-mail: sm@lider35.ru
www.lider35.ru

ИНЖИНИРИНГОВЫЙ ЦЕНТР: ДОВЕРЬТЕСЬ ПРОФЕССИОНАЛАМ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ. ФОТО: ООО «КИПМЕТСЕРВИС»

В этом году в Череповце в результате бизнес-кооперации нескольких компаний была создана Ассоциация сервисных предприятий «Инжиниринговый центр — ЭКСПЕРТ». Мы побеседовали с председателем правления ассоциации, генеральным директором ООО «КИПМЕТСЕРВИС» — головной компании Центра — Дмитрием ЗАЙЦЕВЫМ.



Презентация опыта и возможностей Инжинирингового центра в рамках I Международной конференции «Машиностроение: российско-финская бизнес-кооперация. Локализация производств в Череповце» (сентябрь 2016).

— **Дмитрий Александрович, сегодня слова «инжиниринг», «инжиниринговый центр» используются повсеместно. Скажите, какой смысл вы вкладываете в них?**

— Несмотря на кажущуюся простоту вопроса, ответ на него неоднозначен. Действительно, сегодня и в публичном пространстве, и в среде специалистов можно услышать самые разные определения этого понятия.

Отвечая на вопрос, можно углубиться в теорию, но на практике работа на этом рынке заставляет осознать, что сегодня в России плохо понимают значение слова «инжиниринг». Вернее, каждый понимает его по-своему, поэтому возникает путаница.

В рамках нашего центра мы поступили следующим образом: собрались и решили, что в нашем случае инжиниринг — это комплексное управление процессами «под ключ». Для нас инжиниринг — это комплекс работ и услуг, включающий: составление технических

заданий; проведение НИР, составление проектных предложений и ТЭО; проведение инженерно-исследовательских работ; разработку технических проектов и рабочих чертежей; определение составов материалов, сплавов, проведение их испытаний и анализов; разработку технологических процессов, консультации, пусконаладочные работы, эксплуатацию, сервисное обслуживание оборудования и объектов в целом.

— **Как была создана ваша компания?**

— Новые инжиниринговые компании появляются по-разному — вырастают из подразделений промышленных предприятий, образуются в результате объединения нескольких сервисных организаций. Как правило, инжиниринговая компания включает в свой состав несколько предприятий, каждое из которых осуществляет свою функцию. Мы не исключение.

— **Расскажите подробнее о резидентах Инжинирингового центра,**

какие компетенции за ними закреплены?

— На сегодняшний день в состав Центра входят пять компаний, каждая из них — эксперт в своей области.

ООО «КИПМЕТСЕРВИС» занимается метрологическим обеспечением предприятий, поверкой, калибровкой, аттестацией, ремонтом средств измерений. В перечень наших услуг входят оперативное сервисное обслуживание систем КИП и АСУ ТП, проведение химических анализов воды, ремонт промышленных электродвигателей.

ООО «Взлет-Череповец» и ООО «Проектный институт систем автоматики и управления» (ПИСАУ) разрабатывают и создают автоматизированные системы управления технологическими процессами, информационно-измерительные системы учета всего спектра энерго-ресурсов, в том числе и на оптовом (конкурентном) рынке электроэнергетики, системы газо-, водо- и тепло-снабжения. Компании занимаются разработкой проектно-сметной документации, выполнением строительно-монтажных и пусконаладочных работ, обследованием и обслуживанием узлов учета, тепловых пунктов.

Специализация ООО «ГорМаш-ЮЛ» — это специальная оценка условий труда, экологический производственный контроль, санитарно-производственный контроль, экспертиза промышленной безопасности опасных производственных объектов.

ООО «ИЦ» — Объединенные водные технологии» — это разработчик достаточно уникальной российской технологии по очистке и водоподготовке сточных, промышленных и питьевых вод. Компания, которая полностью выполняет работу «под ключ»: от обследования

до проекта монтажных работ и сервисного обслуживания.

— **Вы сейчас назвали большое количество компетенций. Чтобы выполнять такие функции, необходима сильная материально-техническая база. Как у вас с этим обстоят дела?**

— Вы абсолютно правы. Наши резиденты обладают достаточно мощной материально-технической базой. Это и аккредитованные в Росаккредитации метрологические и химические лаборатории, и свой проектный институт, и электроремонтный цех. Наши компании обладают всем набором разрешительных документов из СРО. Все специалисты прошли необходимое обучение.

— **Скажите, кто является основным потребителем услуг Центра?**

— Вы знаете, все компании, входящие в Центр, работают на рынке достаточно давно — не менее 8 лет. Наши партнеры — это более 150 предприятий, которые находятся не только в Череповце, но и в других населенных пунктах области и даже за ее пределами.

У нас налажены кооперационные связи со многими крупными промышленными предприятиями: Северсталь, ФосАгро, Северсталь-Метиз, ОГК-2 и другими. Мы достаточно сильно интегрированы в производственные цепочки данных компаний, и они не боятся передавать нам свои бизнес-процессы на аутсорсинг. В этом случае наша работа является отличным примером кооперации между малым и крупным бизнесом, о важности которой сейчас много говорят на самом высоком уровне.

Другими словами, нам есть что предложить и крупному бизнесу, и малым предприятиям, и сфере ЖКХ.

— **За счет чего компании, входящие в вашу ассоциацию, добились такого успеха?**

— Главный закон — постоянное движение вперед. На развитии компетенций у нас построена вся стратегия. Сейчас все меняется так быстро, что малейшее отставание может закончиться полным провалом — твое место на рынке тут же займут более активные конкуренты.

Мы постоянно учимся: знакомимся с лучшими практиками, стремимся соответствовать лучшим стандартам. Это одна из составляющих успеха. Другая составляющая — это наши кадры. Персонал компаний — главный ресурс и основной драйвер для дальнейшего развития и роста.

Еще один немаловажный штрих нашей концепции — это оказание услуг по принципу «единого окна». Мы занимаемся комплексным инжинирингом, объединяем функции, которые были разделены между разными подразделениями предприятий. В вопросе организации — это большой шаг вперед — единая точка контакта для заказчика, одно ответственное лицо.

— **Расскажите о планах Центра на будущее и ваших новых проектах.**

— Как я уже говорил, мы стремимся к постоянному развитию, поступательному наращиванию компетенций и ресурсов. Наличие в портфеле большого количества компетенций на базе передовых технологий повышает нашу ценность в глазах заказчика.

Мы планируем создать Единый центр испытаний и сертификации продукции. Он, несомненно, будет востребован, в том числе и деревопереработчиками. Кстати один из проектов мы будем реализовывать

в рамках создаваемого в Череповце технопарка в сфере лесопромышленного комплекса и отраслей обрабатывающей промышленности. В состав нового Центра планируется включить и пищевую лабораторию, услуги которой будут интересны предприятиям пищевой отрасли.

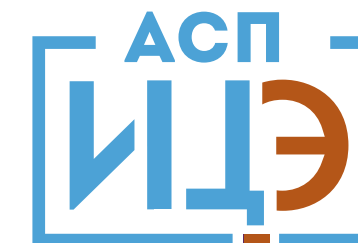
Вы знаете, сейчас очень много говорят об импортозамещении. Мне больше по душе задача не ограничиваться российским рынком, вывести наши предприятия на внешние рынки, чтобы наша продукция и услуги были востребованы во всем мире. Именно для этой цели мы и будем создавать Единый центр испытаний и сертификации продукции — чтобы помогать предприятиям через стабильное качество продукта выходить на широкий экспорт.

Сегодня мы ведем переговоры о сотрудничестве с финскими коллегами. Прорабатывается совместный проект по производству гидравлического оборудования, обсуждаются проекты в сфере инжиниринга, а также создание испытательной лаборатории и сертификационного центра. В организации этого партнерства и других проектов нам помогает Инвестиционное агентство «Череповец», за что ему большое спасибо.

Будут совершенствоваться и наши производственные площадки. Уже формируется инвестиционная программа Инжинирингового центра на 2017 год, в рамках которой мы планируем достаточно большие средства инвестировать в новое оборудование, которое позволит осуществить дальнейшее развитие и повысить качество предоставляемых услуг. **Р**

Услуги «Инжинирингового центра – ЭКСПЕРТ»:

- метрологическое обеспечение предприятий, поверка, калибровка, техническое обслуживание и ремонт средств измерений;
- эксплуатационное (оперативное) обслуживание и ремонт КИПиА, АСУ ТП, монтаж, наладка средств КИПиА, оборудования АСУ ТП;
- организация и обеспечение рационального учета энерго-ресурсов;
- техническое обслуживание и ремонт весового оборудования;
- ремонт общепромышленных электродвигателей;
- проведение химических анализов воды;
- обеспечение процесса водоподготовки;
- системы очистки сточных вод;
- санитарно-производственный контроль;
- производственный экологический контроль;
- оценка условий труда.



Ассоциация сервисных предприятий «Инжиниринговый центр — ЭКСПЕРТ»:
Тел. +7-921-718-68-74
E-mail: zda@kipmet.ru

МНОГОУРОВНЕВАЯ ЗАЩИТА ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

ТЕКСТ: КРИСТИНА БЕЛЯЕВА

Kaspersky Endpoint Security Cloud — решение, разработанное специально для малых и средних предприятий. Оно надежно и эффективно защищает их от самых серьезных киберугроз.

Решение для бизнеса

Киберугрозы, число которых с каждым годом растет, потенциально опасны для организаций любой величины. На практике же от них гораздо чаще страдает малый бизнес. Крупные компании хорошо подготовлены к атакам киберпреступников: они обладают штатом специалистов по безопасности и постоянно вкладывают средства в укрепление собственной защиты. А вот индивидуальные предприниматели и малые предприятия часто не уделяют этому вопросу должного внимания и становятся легкой добычей злоумышленников, теряя деньги, ценные данные и репутацию.

Хорошо понимая, что у малого бизнеса нет возможности содержать дорогостоящую IT-службу, «Лаборатория Касперского» разработала для него оптимальное решение — Kaspersky Endpoint Security Cloud. Этот продукт создан с максимальным учетом потребностей субъектов малого и среднего предпринимательства. Он прост в использовании, интуитивно понятен и удобен в управлении, легко устанавливается и хорошо защищает от самых актуальных киберугроз.

— Это решение востребовано именно небольшими предприятиями, которые не обладают собственным штатом IT-специалистов, — говорит **Елена Дружинина**, заместитель генерального директора по продажам компании «Бизнес-Софт Северо-Запад». — Оно полностью готово к работе и предварительно настроено с учетом рекомендаций экспертов «Лаборатории Касперского». Решение начинает эффективно работать сразу после установки. Впоследствии, для того, чтобы надежно защитить вашу компанию, вам достаточно уделять работе с Kaspersky Endpoint Security Cloud всего около 15 минут в неделю.

Мощная защита

В основе продукта лежат самые современные технологии защиты.

Безопасность обеспечивается на множестве уровней: защита от вредоносного ПО, сетевой экран, защита от сетевых атак, мониторинг системы и т.д.

Функции безопасности, действующие в Kaspersky Endpoint Security Cloud, могут быть установлены по желанию клиента на всех без исключения его устройствах: рабочих компьютерах и ноутбуках на базе Windows, мобильных устройствах на Android, файловых серверах. Благодаря этому обеспечивается их эффективная и надежная защита как от известных, так и от пока неизвестных угроз, в том числе от шифровальщиков и других типов программ-вымогателей.

Например, инструменты антифишинга защищают организацию от кражи конфиденциальной информации или учетных данных на поддельных сайтах. Попытки несанкционированной перепрошивки немедленно обнаруживаются, и для таких устройств блокируется доступ в корпоративную сеть.

Удобное управление

Простой и удобный интерфейс программного комплекса позволяет быстро определить и настроить нужную политику безопасности и применить ее к тому количеству рабочих мест, которое требуется в каждом конкретном случае.

Более того, специальная облачная консоль, которая всегда готова к работе, позволяет администраторам применять и изменять защитные функции буквально с любого удаленного устройства, подключенного к интернету. Это особенно удобно, если в организации нет системных администраторов, которые постоянно находятся в офисе.

Благодаря тому, что консоль облачная, клиенту не нужно ни покупать, ни обслуживать дополнительное оборудование, что существенно экономит его средства.

Контроль доступа

Kaspersky Endpoint Security Cloud контролирует доступ любых рабочих устройств организации к корпоративной сети, задает политику безопасности в отношении интернета и отслеживает его использование сотрудниками. Можно запретить или ограничить доступ сотрудников к определенным сайтам или категориям сайтов, например, к социальным сетям.

Так, инструменты управления мобильными устройствами, входящие в данное решение, позволяют определять параметры доступа смартфонов и планшетов к сети, задавать настройки Wi-Fi и Bluetooth, контролировать использование камеры и регулировать многие другие параметры.

Даже если мобильное устройство потеряно или украдено, потери важной деловой информации можно не бояться, поскольку в этом случае администратор удаленно его заблокирует, а в случае необходимости сможет даже удалить из него все корпоративные данные.

Пробная версия

Решение Kaspersky Endpoint Security Cloud можно бесплатно протестировать в течение 30 дней. После приобретения лицензии оно продолжит в прежнем режиме надежно защищать от киберугроз любой субъект малого и среднего бизнеса. **Р**

Официальным партнером «Лаборатории Касперского» на территории Вологодской области является

ООО «Бизнес-Софт Северо-Запад»:

г. Вологда, ул. Гагарина, 26,
тел. (8172) 23-10-08

г. Череповец,
пр-т Луначарского, 43, оф. 34,
тел. (8202) 50-50-63

www.biznessoft.ru
e-mail: sb@biznessoft.ru



ДРУГОЙ УРОВЕНЬ УПРАВЛЕНИЯ

Kaspersky Endpoint Security Cloud

Kaspersky Endpoint Security Cloud — новое решение «Лаборатории Касперского» для обеспечения безопасности бизнеса, которое сочетает многоуровневую защиту с исключительно простым облачным управлением.

Созданное с учетом потребностей небольших компаний, решение поможет управлять системой безопасности из любой точки мира и с любого устройства, подключенного к интернету. Оно полностью готово к работе и не требует специальных знаний или покупки дополнительного оборудования.

www.kaspersky.ru/cloud

KASPERSKY Lab

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



БОЛЬШЕ ТЕСТОВ*
БОЛЬШЕ НАГРАД*
БОЛЬШЕ ЗАЩИТЫ*

*kaspersky.ru/top3

СОЗИДАЯ ВМЕСТЕ

ТЕКСТ: ИВАН ДЬЯКОНОВ

Кредиты от Сбербанка позволили небольшой строительной компании сделать свой бизнес финансово устойчивым и успешно развивать профильные направления деятельности, наращивая объемы работ и привлекая новых заказчиков.



Марина Агурова:
«Сбербанк традиционно уделяет большое внимание работе с небольшими компаниями».

Рекомендации — с лучшей стороны

Компания «МегаСтрой» основана в декабре 2011 года. Она занимается проектированием и строительством объектов жилой и коммерческой недвижимости, капитальными ремонтами, а также продажей квартир в новостройках без посредников. ООО «МегаСтрой» — член саморегулируемой организации «Союз профессиональных строителей». Компания сотрудничает не только с коммерческими предприятиями, но и с организациями бюджетной сферы, зарегистрирована на нескольких электронных площадках и активно участвует в аукционах.

жилые дома в одном из живописных мест города Вологды по улице Бурмагиных.

«Дома находятся в Верхнем Посаде, откуда, по преданиям, и начинался наш город, — продолжает Александр Буйнов. — Район славится не только красивой природой, но большим количеством православных церквей».

Эффективная помощь

В том, что компания «МегаСтрой» за достаточно короткий период времени достигла столь значимых результатов, немалую роль сыграла и финансовая поддержка крупнейшего банка страны.

«Нами были выиграны и успешно осуществлены работы на таких значимых для региона объектах, как «Вологодская областная клиническая больница», «Вологодский областной онкологический диспансер», «Фонд капитального ремонта многоквартирных домов Вологодской области» и многих других. Заказчики периодически отмечают работу компании благодарственными письмами, и мы это очень ценим», — говорит директор компании Александр Буйнов.

В настоящее время ООО «МегаСтрой» осуществляет деятельность по всей Вологодской области. К работам, помимо сотрудников компании, регулярно привлекаются бригады, специализирующиеся в области проектирования и монтажа, а также другие субподрядные организации с соответствующими допусками и лицензиями. Среди новых объектов компании — строящиеся

«Мы кредитуемся в Сбербанке пятый год — берем кредиты на пополнение денежных средств и обеспечение объемов работ. Делаем это в августе-сентябре, потому что пик работ приходится на конец лета и осень, — рассказывает Александр Буйнов. — С банком у нас полное взаимопонимание, работать с ним комфортно и удобно. Поддержка с его стороны помогает нам выполнять все обязательства перед заказчиками и развивать бизнес».

«Сбербанк традиционно уделяет большое внимание работе с самым динамичным сегментом российской экономики — небольшими компаниями», — комментирует Марина Агурова, начальник управления продаж малому бизнесу Вологодского отделения ПАО Сбербанк. Она отмечает, что с начала года клиентами банка стали более двух тысяч вологодских предприятий и предпринимателей, что в полтора раза превышает показатели аналогичного периода прошлого года. Клиентам малого бизнеса выдано кредитов на сумму свыше 490 млн руб.

«Многие субъекты малого и среднего предпринимательства не только открыли расчетные счета, но и полностью перевели свой бизнес к нам на обслуживание, — говорит Марина Агурова. — На текущий момент клиентами нашего банка являются более 12,5 тыс. вологодских предпринимателей».

В ближайшее время менеджеры Сбербанка станут еще чаще посещать места ведения бизнеса своих клиентов для того, чтобы более точно определять их индивидуальные потребности и, соответственно, подбирать для них оптимальные банковские продукты. Эти изменения должны сделать взаимодействие предпринимателей с банком еще более гибким, комфортным и эффективным, минимизировать их затраты на банковское обслуживание и повысить рентабельность бизнеса. **Р**

ПАО Сбербанк. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 11.08.2015 г.

БИЗНЕС-ОБМЕН

ВОЛОГОДСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПЕРЕНИМАЮТ ОПЫТ РЕГИОНОВ СИБИРИ

ТЕКСТ, ФОТО: ЕКАТЕРИНА КРАСНОВА

Вологодская делегация во главе с председателем регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ» Алексеем ЛОГАНЦОВЫМ приняла участие в IX съезде лидеров общественной организации. Мероприятие прошло в начале сентября в Тюмени и Тобольске совместно со «Слетом успешных предпринимателей — 2016» и форумом «Территория бизнеса — территория жизни».

Около 200 представителей бизнеса со всей страны съехались в Тобольск, чтобы обсудить варианты решения острых и актуальных вопросов из самых разных сфер, с которыми сталкиваются российские предприниматели в повседневной практике ведения бизнеса.

В рамках съезда лидеров «ОПОРЫ РОССИИ» участники посетили промышленные площадки холдинга «Сибур», туристический комплекс «Абалак», также совершили обзорную экскурсию по Тобольску. Главным событием съезда стало пленарное заседание с участием губернатора Тюменской области Владимира Якушева, в рамках которого состоялось обсуждение лучших муниципальных практик развития малого и среднего предпринимательства. Своим опытом поделились представители почти 40 регионов.

«Главное направление нашей деятельности — развитие малого бизнеса. В Тюменской области сделано много грамотных шагов для развития предпринимательства. Здесь очень хороший бизнес-климат. Регион входит в пятерку лучших по инвестиционной привлекательности. Наша задача — ознакомиться с практиками, потом тиражировать опыт на благо развития предпринимательства на территории всей России», — подчеркнул по итогам пленарного заседания президент «ОПОРЫ РОССИИ» Александр Калинин.



В рамках съезда прошли деловые встречи, общественные дискуссии и другие мероприятия, на которых обсуждались наиболее важные вопросы развития предпринимательства в России.

А на следующий день после съезда лидеров в Тюмени открылся бизнес-форум «Территория бизнеса — территория жизни» и трёхдневный Всероссийский молодежный форум «Слет успешных предпринимателей».

«Поражает слаженность действий власти и бизнеса на территории, открытие большого количества новых производств. Все проходит, как говорится без сучка, без задоринки. Инвесторы не делятся на крупных и мелких, есть интерес к каждому предпринимателю, кто захотел открыть новый бизнес. Четко скоординированы все меры федеральной и региональной поддержки. Власть словно «выращивают» бизнесы, — говорит Светлана Куликова, исполнительный директор Вологодского отделения «ОПОРЫ РОССИИ». — Примеров

было много. Особенно понравился предприниматель, которому сначала помогли с запуском небольшой стоматологической клиники, а через три года он уже строит перерабатывающее производство. Власть сама предлагает предпринимателям проекты, необходимые ей для развития поселения, поощряет команды местных управленцев денежными премиями, если муниципалитет приростом новым бизнесом».

По мнению Алексея Логанцова, надо не просто знакомиться с лучшими практиками, а на федеральном уровне внедрять во всех регионах в обязательном порядке.

«Это был прекрасный опыт, отличный обмен мнениями. Задача развития малого и среднего предпринимательства остаётся актуальной для государства. Вклад именно небольших компаний в экономику страны должен быть существенно больше, чем это есть в настоящее время. Они сейчас выполняют большое количество социально-экономических задач: создание рабочих мест, повышение конкуренции, участие в формировании бюджетов всех уровней, — рассказал Алексей Логанцов. — По результатам поездки у нас уже состоялась встреча с руководством РЦПП, мы наметили планы по нашей дальнейшей совместной работе. Я надеюсь, что наш полученный опыт поможет сделать вологодский предпринимательский климат теплее». **ББ**

«ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД» — ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР В ФИНАНСИРОВАНИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА БАЛАЕВА, НАДЕЖДА СЕНТЮРИНА

Если у бизнесмена хватает средств, чтобы получить банковский кредит, значит, в кредитах он не нуждается. Это высказывание дает довольно точное описание ситуации, сложившейся в сфере кредитования малого и среднего бизнеса: дешевых денег нет, поэтому приходится держаться.

Тем не менее даже в сложных экономических условиях малый бизнес упорно продолжает искать способы для дальнейшего своего развития.

Именно для тех предпринимателей, у которых не хватает собственных средств для получения банковского кредита, с 2009 года успешно работает программа Правительства Вологодской области «Гарантийный фонд», направленная на предоставление поручительств по банковским кредитам для малого бизнеса. Реализует программу Центр гарантийного обеспечения малого и среднего предпринимательства, учрежденный Департаментом экономического развития области и НП «Агентство Городского Развития».

Востребованный продукт

Продуктовую линейку Центра составляют поручительства по банковским гарантиям и кредитным договорам. Участвуя в государственной программе поддержки, предприниматель может получить поручительство, тем самым обретая дополнительную возможность дальнейшего развития своего бизнеса.

«Более шести лет работы программы «Гарантийный фонд» показали, что мы занимаемся действительно полезным делом, и нам доверяют, — говорит директор Агентства Городского Развития **Оксана Андреева**, — программа рассчитана непосредственно на субъекты малого и среднего бизнеса и призвана оказывать им помощь в реализации планов по совершенствованию своего дела даже в условиях экономической нестабильности».

География работы Центра охватывает все районы и города нашей области. Воспользоваться его предложением могут предприниматели, зарегистрировавшие и развивающие свой бизнес на территории региона и не имеющие задолженностей по налоговым платежам и сборам.

За время работы программы «Гарантийный фонд» в ней уже приняли участие более 200 субъектов малого и среднего предпринимательства, которым было выдано в общей сложности более миллиарда рублей банковских кредитов и предоставлено поручительств на сумму более 570 млн руб. Это неплохой результат, учитывая, что благодаря этому предприятиям-участникам программы за все

время ее работы удалось сохранить более трех тысяч рабочих мест и создать более 800 новых.

Оценка — высокая

Череповецкий бизнесмен **Олег Потанов** уже дважды пользовался услугами «Гарантийного фонда» — в 2015 и в 2016 году. Оба раза денежные вливания шли на пополнение оборотных средств. «Когда не имеешь коммерческой недвижимости под залог, без кредитов работать тяжело, — говорит Олег Анатольевич. — Раньше банки давали кредиты под товар, потом перестали, поэтому воспользовался государственной программой и не пожалел».

Основным видом деятельности предпринимателя является розничная торговля спортивными товарами — одеждой, обувью, тренажерами, велосипедами, роликами и так далее. Сеть магазинов «Форвард», владельцем которой является Олег Потанов, расположена на арендованных площадях в крупных торговых центрах Череповца, во всех торговых точках представлен широкий ассортимент, рассчитанный на покупателей разного уровня дохода, действуют накопительные системы скидок, работает квалифицированный персонал. В настоящее время объем сбыта товаров является стабильным и прибыльным. Даже при достаточно высоком уровне конкуренции в сфере розничной торговли спортивными товарами предприятие является конкурентоспособным.

На сегодняшний день в штате у Олега Потанова трудятся 26 человек. «Участие в программе помогло нам работать в кризис, не сокращая людей, способствуя тем самым устойчивости бизнеса, — продолжает руководитель. — В 2015 году мы сумели даже открыть новую торговую точку в Череповце».

Высокую оценку работе программы «Гарантийный фонд» дает и череповецкий предприниматель **Андрей Веселов**. «Благодаря участию в этой программе поддержки нашей компании удалось реализовать новые строительные проекты», — говорит он. Строительная компания «ПРОМСВЕТ», директором которой является Андрей Рюрикович, в настоящее время выполняет функции генерального подрядчика и не только осуществляет ведение строительных работ, но и обеспечивает поставки всех необходимых строительных материалов и оборудования. Основная сфера деятельности — производство электромонтажных, пусконаладочных,

строительно-монтажных и бетонных работ, а также работ по антикоррозийной защите, огнезащите и химзащите металлоконструкций, оборудования и фундаментов. За годы существования компания успешно завершила десятки проектов на территории Вологодской, Ленинградской, Саратовской, Мурманской областей, а также за пределами страны.


Кредитные средства необходимы компании для закупки материалов и оплаты работ субподрядчиков по действующим и новым контрактам. Даже в непростых экономических условиях компания расширяет объемы производства. Участие в программе поддержки «Гарантийный фонд» в немалой степени способствовало дальнейшему развитию компании.

Необходимые условия

Для того чтобы получить поручительство Центра, необходимо выбрать банк и кредитный продукт из списка партнеров на портале www.agr-city.ru и подать заявку в банк на получение кредита или банковской гарантии. Для удобства заполнить заявку на получение поручительства можно дистанционным способом — через интернет. С этой целью на указанном портале создан удобный сервис «Анкета заемщика». Бизнесмену нужно лишь заполнить форму, после чего специалисты АГР сами направят заявку банкам — партнерам «Гарантийного фонда».

В случае положительного решения кредитной организации заявка и пакет документов предоставляются в Центр гарантийного обеспечения малого и среднего предпринимательства.

Максимальный размер поручительства составляет 11 млн рублей. Величина поручительства не может превышать 70% от суммы заемных средств, а договор должен быть заключен на срок от 1 года до 10 лет в сумме более 1 млн руб. Соблюдение этих условий позволит предпринимателю стать участником программы поддержки.

Подробнее о работе программы «Гарантийный фонд Вологодской области» и других актуальных программах поддержки бизнеса можно узнать в Агентстве Городского Развития по адресу: г. Череповец, бульвар Доменщиков, 32 или по тел. (8202) 20-19-29 и на сайте www.agr-city.ru. 

www.agr-city.ru

АНО «Центр гарантийного
обеспечения малого и среднего
предпринимательства»

дэп
Департамент
экономического развития
Вологодской области

АГЕНТСТВО ГОРОДСКОГО
РАЗВИТИЯ



**ГАРАНТИЙНЫЙ
ФОНД** Вологодской
области

Учредители НП «Агентство
Городского Развития»:



Северсталь

ИСТОРИЯ УСПЕХА

ТЕКСТ: КРИСТИНА БЕЛЯЕВА. ФОТО: ИЗ АРХИВА РЦПП

Бесплатные рекламные видеоролики — такие призы получили победители конкурса «Моя история успеха», организованного «Региональным центром поддержки предпринимательства Вологодской области».



На фото:

Слева вверху — победители конкурса «История успеха».

Слева — начальник Управления развития малого и среднего предпринимательства, заместитель начальника Департамента экономического развития Вологодской области Александр Ермолов и директор РЦПП Татьяна Крицкая вручают дипломы победителям конкурса.

муниципалитетов Вологодчины.

— Мы рассчитываем, что наши призы окажутся действительно полезны всем предпринимателям, победившим в конкурсе, и помогут им

рассказать о себе, своих продуктах и услугах, расширить количество клиентов, получить больше прибыли и развить свой бизнес, — сказала руководитель РЦПП Татьяна Крицкая.

Евгений Овсянкин, глава КФХ (Череповецкий район):

— В ролике хочу рассказать о разработанном мною автоматическом улье (из которого мед вытекает сам, и не надо тревожить пчел). Благодарю РЦПП за эту возможность.

Оцениваю его работу на отлично с плюсом.

Ксения Коричева, директор ООО «Туристская компания «Перекресток» (Вологда):

— Мы активно занимаемся внутренним туризмом. То, что стали победителями, — очень неожиданно и приятно. Думаю, что видеоролик поможет привлечь дополнительную клиентскую аудиторию.

Александр Розов, ИП, Торговый дом «Уют» (Шексна):

— Своей видеорекламы у нас никогда не было, и мы рады победе. Рассчитываем, что рекламный ролик послужит дополнительным импульсом для развития бизнеса.

Надежда Стригина, директор ООО «Возрождение» (Вологда):

— Наша компания реализует проект «Деревня мастеров» для всех, кому необходимо трудоустройство или кто хочет развивать свой бизнес. Ролик позволит прорекламировать проект и увеличить количество его участников.

Сергей Мухин, генеральный директор компании МБИ-Вологда»:

— Свой видеоролик — важный инструмент в рекламном арсенале. Считаю, что проводить подобные конкурсы нужно систематически. Спасибо РЦПП за то, что действительно поддерживает бизнес.

СЕРВИСЫ ЦЕНТРА ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА:

- сопровождение: финансовое, юридическое, информационное, маркетинговое;
- организация сертификации предприятий, товаров, работ и услуг;
- проведение семинаров, конференций, форумов, «круглых столов», издание пособий;
- организация и (или) реализация специальных программ обучения.

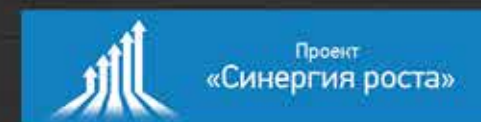
НАША ПОМОЩЬ ВАШЕМУ БИЗНЕСУ



Региональный центр поддержки предпринимательства Вологодской области

rcpp35.ru

160025, г. Вологда, ул. Конева, 15, оф. 312
Телефон горячей линии: 500-112
rcpp@yandex.ru
vk.com/rcpp35



ДЕЛОВАЯ СРЕДА

ТЕКСТ: БОРИС МАЙСКИЙ. ФОТО: РОМАН НОВИКОВ

Обучение в рамках Президентской программы подготовки управленческих кадров повышает шансы менеджеров сделать успешную карьеру. А организации, где трудятся ее выпускники, улучшают качество и эффективность управления, достигая более впечатляющих результатов.

Участие в Президентской программе подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства выгодно как управленцам, которые проходят обучение в ее рамках, так и организациям, которые их туда направляют. Согласно исследованиям, более 50% участников программы в первые пять лет после выпуска получают назначения на более высокие должности — и в бизнесе, и в органах государственной и муниципальной власти.

— По программе у нас учатся руководители или будущие руководители предприятий и организаций, поскольку она дает им действительно важные знания и навыки, помогающие в работе, — говорит Николай Григорьев, директор «Межотраслевого регионального центра повышения квалификации и переподготовки кадров» Вологодского государственного университета, который курирует реализацию Президентской программы в этом вузе. — Например, «Российские железные дороги» направили в наш университет на обучение начальника регионального отдела, а на следующий год уже он отправил сюда своих сотрудников. Генеральный директор «Череповецкого литейно-механического завода» прошел обучение сначала сам, а затем направил на обучение своих ведущих специалистов. Сказал: «Я должен разговаривать со своей командой на одном, понятном нам всем деловом языке».

После участия в Президентской программе многие специалисты приносят своим организациям существенно больше пользы: среди их достижений — заключенные договоры об инвестициях, крупных поставках и организации совместных производств, успешно реализованные масштабные проекты, расширение рынков сбыта и т.д.



1 ряд (слева направо): Дмитрий Бобошин (АО «Соколагрохимия»), Дмитрий Скрябин (САУ ЛХ ВО «Вологдалесхоз»), Ирина Толовикова (Телестанция Канал 12), Леонид Сенько (БУЗ ВО «Вологодская городская поликлиника №4»).

2 ряд (слева направо): Алексей Копничев (БУ ВО «Управление по эксплуатации зданий»), Юлия Ефимова (МБУ Вологодского муниципального района «Централизованная бухгалтерия образования»), Сергей Блинов (БУ ВО «Управление по эксплуатации зданий»), Алена Корчагина (БУ СО ВО «Территориальный центр социальной помощи семье и детям города Вологды»), Сергей Лобынин (ООО «Грязовецкая ПМК-9»), Роман Ильин (ООО «Форпост»), Сергей Кузьмин (ООО «Геолес-Вологда»).

В ВоГУ к преподаванию в рамках Президентской программы привлекаются три категории преподавателей: ведущие специалисты основных вузов области, из которых более 80% являются докторами и кандидатами наук, преподаватели-практики, имеющие опыт управленческого консультирования и ориентированные на реальную рыночную ситуацию, а также представители Правительства Вологодской области и Администрации Вологды.

Оплата обучения осуществляется из трех источников: 33% средств — из федерального бюджета, 33% — из областного и 34% платит организация, которая рекомендует

специалиста, либо он сам. При этом подготовку может пройти отнюдь не каждый желающий, а тот, кто имеет законченное высшее образование, не менее пяти лет трудового стажа (из которых не менее трех — управленческого) и успешно прошел вступительное собеседование.

— Предметы, которые мы преподаем, можно разделить на три основных блока: первый — экономический, второй — все, что связано с эффективным управлением: организация и управление бизнесом, маркетинг, стратегический менеджмент, правовые аспекты, современные управленческие тенденции и многое другое, а третий

СЛОВО ВЫПУСКНИКАМ

Дмитрий СКРЯБИН:



— Любой современный руководитель, чтобы не оказаться «на свалке истории», должен стараться совершенствовать свои знания в области управления, постоянно повышать уровень компетентности, расширять кругозор, учиться, с каждым днем решать все более сложные задачи. Президентская программа открывает в этом смысле огромные возможности.

Юлия ЕФИМОВА:



— Благодаря программе я получила огромный багаж теоретических знаний и практических навыков по современным методам управления и организации эффективной деятельности. Выражаю искреннюю благодарность компетентным преподавателям за новизну лекций и практических материалов, коллегам-выпускникам за обмен профессиональным опытом, своему любимому коллективу за готовность воплощать новые идеи.

Сергей ЛОБЫНИН:



— Хочу сказать слова благодарности всему преподавательскому составу и администрации вуза, которые постарались предоставить нам весь спектр передовых технологий обучения и разнообразные учебные программы, помогли систематизировать свои знания и управленческий опыт, сформировать новое стратегическое мышление и видение проблем.

Алена КОРЧАГИНА:



— Программа, которую мы прошли, очень достойная и полезная для управленцев и менеджеров. Обучение по ней дало мне дополнительные знания, которые я смогу использовать в работе для реализации своих замыслов и проектов, обеспечило систематизацию уже имеющихся знаний и опыта, дало новых друзей и новый круг общения.

Леонид СЕНЬКО:



— Это не просто учебная программа для руководителей, это среда: образовательная, человеческая, где есть условия и ресурсы для инициации новых проектов и идей, систематизации уже имеющегося багажа и опыта, получения дополнительных знаний. Она познакомила меня с замечательными людьми из разных сфер деятельности. Администрация и преподавательский состав позволили получить высокий уровень знаний по каждому предмету программы, а практическая часть и бизнес-кейсы способствовали максимальному усвоению материала.

Роман ИЛЬИН:



— Обучение по программе проходило очень активно. Хочу поблагодарить весь преподавательский состав, который познакомил нас с современными методиками в области управления и экономики, а также с обширным курсом делового английского языка — совершенно необходимого инструмента в обществе. Призываю коллег-предпринимателей: вкладывайте силы в собственное развитие, самое лучшее ваше вложение.

блок посвящен языковой подготовке по иностранному языку, — объясняет Николай Григорьев.

У выпускников есть уникальная возможность прохождения стажировки как на российских предприятиях, так и за рубежом. 20% выпускников Президентской программы прошли зарубежную стажировку на предприятиях стран Европы, Японии, США.

После завершения обучения можно вступить в «Авангард» — официальную Ассоциацию выпускников Президентской программы. В ее рамках выпускники продолжают деловое и дружеское общение: они обмениваются опытом, разрабатывают и реализуют новые идеи, наращивают связи с отечественными и зарубежными бизнес-кругами.

Интересно, что мониторинг эффективности использования полученных знаний, проведенный среди выпускников Президентской программы 2014—2015 года, показал: 86% выпускников установили новые деловые контакты, 10% открыли новое предприятие, 30% создали новые рабочие места для жителей области, 47% отметили, что им удалось снизить издержки своего предприятия. **Р**

Вячеслав ПРИЯТЕЛЕВ, начальник департамента государственной службы и кадровой политики Вологодской области:

— В реализации Президентской программы принимают участие более ста ведущих вузов страны. Слушателям представлена возможность выбора любого из них, однако последнее время почти две трети участников программы из нашего региона выбирают для обучения Вологодский государственный университет, что позволяет сделать вывод о приоритетном положении этого вуза для руководителей организаций.

Преподаватели вузов, участвующих в программе, неоднократно отмечали особую ответственность и желание учиться у вологодских слушателей. Например, в прошлом учебном году мы получили благодарность руководства Высшей школы экономики. Тогда наш земляк Е.А. Черняев по итогам защиты был отмечен сертификатом за творческий подход к представлению проекта как один из лучших выпускников вуза, освоивших Президентскую программу. Впрочем, все ее выпускники показывают неплохие результаты обучения, успешно защищая выпускные работы, тематика которых очень обширна и интересна.

О КООПЕРАЦИИ

КАК ЖИВЕТ И ЗА СЧЕТ ЧЕГО РАЗВИВАЕТСЯ РЕГИОНАЛЬНЫЙ АПК

ТЕКСТ: ИВАН ДЬЯКОНОВ. ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ПРАВИТЕЛЬСТВА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Сельское хозяйство Вологодчины в последнее время чувствует себя совсем даже неплохо: увеличение господдержки, внедрение новых технологий и приход в отрасль новых субъектов малого бизнеса приводят к устойчивому росту производства. Новый заместитель губернатора Михаил ГЛАЗКОВ рассказал подробности.



Молочные реки, сырные берега

Приступая к диалогу с журналистами во время пресс-завтрака, Михаил Глазков первым делом озвучил позитивную новость: сегодня наша область производит молока в полтора раза больше, чем ей необходимо для внутреннего потребления. Так, за январь-август 2016 года на Вологодчине было надоедено 328,8 тыс. тонн молока — на 3% больше, чем год назад. Это позволяет региону с выгодой для себя поставлять его в другие субъекты РФ.

Кроме того, обилие молока и устойчивый потребительский спрос дает молокозаводам Вологодчины возможность и дальше наращивать производственные объемы. Один только «Вологодский молочный комбинат» сейчас перерабатывает до 350 тонн молока в сутки. Заметим, что его продукты пользуются большим спросом не только у вологжан, но и во многих других регионах страны.

Впечатляющий рост в этом году демонстрирует производство сыров — оно увеличилось в 2,4 раза (для сравнения производство сливочного масла выросло лишь на 8%). Во многом это произошло благодаря тому, что грязовецкое предприятие «Северное молоко» вышло на запланированный показатель в 450 тонн мягких сыров ежемесячно.

Интересно, что коров при этом у нас за последние пятнадцать лет стало в два раза меньше. Если в 2000 году их насчитывалось примерно 150 тыс. голов, то к 2015-му осталось лишь около 76 тыс. Соответственно, главная причина нынешних молочных успехов — растущая интенсификация регионального животноводства: сельхозпредприятия внедряют новые технологии кормления, содержания и разведения скота, в результате чего и увеличиваются средние надои на корову. Так, в позднем СССР они колебались

в пределах 2,5—3 тыс. кг молока в год, тогда как в 2015 году этот показатель превысил 6,4 тыс. кг, а в этом году ожидается, что он достигнет отметки в 6,6 тыс.

— Сейчас коров на пастбищах не увидишь, но не потому, что их в области почти не осталось, — пояснил Михаил Глазков. — Сельхозорганизации и фермеры хорошо умеют считать деньги и мыслят рационально. Это раньше они отправляли коров пастись на сочную зеленую траву. Теперь более выгодным стало стойловое содержание внутри животноводческих комплексов.

Мясные недостатки

Совсем другая ситуация в регионе наблюдается по мясу крупного рогатого скота — его Вологодская область производит лишь 40% от собственных потребностей. Основная причина, которую называют производители говядины, — слишком высокие затраты.

— Нужно понимать, что производство мяса зависит в первую очередь от наличия кормов, а урожайность кормовых у нас в разы ниже, чем на юге и даже в центре России, где другой климат, — сообщил заместитель губернатора. — Соответственно, конкурировать с ними по мясу нашим предприятиям-переработчикам трудно: там более дешевое зерно, дешевый фураж.

Что же касается куриного мяса и яиц, то, как отметил заместитель главы региона, ими область и себя обеспечивает в полном объеме, и в соседние субъекты РФ вывозит, где те пользуются хорошим спросом.

Два источника помощи

На государственную поддержку сельского хозяйства в 2017 году будет направлено средств не меньше, чем в текущем, то есть как минимум 2,7 млрд руб. Это будут и региональные, и привлеченные федеральные деньги. Сейчас помощь сельхозтоваропроизводителям оказывается по 17 подпрограммам региональной

хозяйства Вологодчины. Сейчас им в области занято уже почти пять тысяч гектаров земли, и прекращать свою экспансию ядовитое растение не намерено — уже через несколько лет площадь, захваченная борщевиком, может удвоиться.

Чтобы предотвратить эту угрозу и отвоевать у опасного сорняка захваченные им территории, Воло-

на пути к эффективному результату, особенно в агросекторе.

Вторая проблема — логистическая. У новичков часто не хватает денег на приобретение транспортных средств, с помощью которых они могли бы доставлять свою продукцию потребителю. Да и начальные объемы их производства обычно невелики, следовательно, перевозка будет происходить редко, а дорогой транспорт основную часть времени будет простаивать.

Чтобы решить сразу обе эти проблемы, заместитель губернатора предложил начинающим бизнесменам кооперироваться.

— Фермеров сама жизнь заставляет объединяться в кооперацию и покупать тот или иной агрегат, строить объект не на одно хозяйство, а на несколько, вскладчину, — заявил он. — Кстати, в 2017 году поддержка кооперации станет дополнительным видом господдержки, и мы сейчас активно агитируем наших фермеров внимательно рассмотреть условия этой госпрограммы и попытаться объединиться, чтобы совместными усилиями и за счет совместных затрат получить эффективный результат, от которого выгода будет каждому.

Кроме того, Михаил Глазков посоветовал будущим аграриям быть гибкими в своей экономической деятельности, тщательно планировать работу и внимательно прислушиваться к мнениям и советам специалистов по сельскому хозяйству, в частности, работников информационно-консультационного центра АПК, который работает при областном департаменте сельского хозяйства и продовольственных ресурсов. **55**

Одним из наиболее эффективных видов господдержки является предоставление субсидий на объем произведенной продукции.

программы «Развитие агропромышленного комплекса и потребительского рынка Вологодской области на 2013—2020 годы». Одним из наиболее эффективных видов господдержки является предоставление субсидий на объем произведенной продукции.

По мнению Михаила Глазкова, сейчас те вологжане, которые решили заняться сельским хозяйством, имеют хорошие шансы добиться успеха при условии, что будут как следует трудиться.

— В июле я посетил Сямженский район — там насчитывается 12 крепких фермеров, — рассказал замгубернатора. — Супруги Дятловы, пожилые люди, на своем участке в 25 соток в центре Сямжи занимаются разведением птиц. Приходишь туда как в зоопарк: цесарки, индейки, гуси, индоутки, перепела и много еще других видов. Всего 1480 голов. Они все успевают, у них заказ расписан уже на осень и зиму. Фермер Сабир Зейналов под Сямжей построил ферму из подручных средств — у него 450 овец, 22 коровы, свиньи и море птиц. Его уговаривали взять грант на строительство второй фермы, он сначала сомневался, но теперь ее уже достраивает. В Верховажском районе молодые ребята, им по 25 лет, выращивают бычков на мясо. Там же находится знаменитое хозяйство Александра Мызина: 700 га льна, 100 га лекарственных трав, большие площади зерновых, мощное поголовье молочного скота — с ним даже многие сельхозорганизации не сравнятся.

На борьбу с борщевиком

Особое внимание на пресс-завтраке было уделено борщевнику Сосновского, который становится большой угрозой для сельского

хозяйства Вологодчины. Сейчас им в области занято уже почти пять тысяч гектаров земли, и прекращать свою экспансию ядовитое растение не намерено — уже через несколько лет площадь, захваченная борщевиком, может удвоиться. Чтобы предотвратить эту угрозу и отвоевать у опасного сорняка захваченные им территории, Воло-

Что делать? Кооперироваться!

На наш вопрос, какие советы он может дать начинающим предпринимателям, решившим заняться сельским хозяйством, Михаил Глазков посоветовал обратить внимание на следующие моменты.

Во-первых, стоит хорошо подумать над тем, куда и кому они будут сбывать свою продукцию, поскольку проблема сбыта сегодня является одним из главных препятствий

Урожай — 2016

Вологдастат обнародовал данные по урожаю этого года на 1 сентября. В Вологодской области собрали 188 тыс. тонн зерна. Этот показатель выше прошлогоднего на 44%.

Также в этом году было собрано 986 тонн овощей, что на 45% больше, чем годом ранее. Урожай картофеля также увеличился. По данным на начало осени, он составил 5 тыс. тонн. Это почти вдвое больше, чем в прошлом году. Производство молока в этом году составило 320 тысяч тонн (рост на 3,2%), из них большая часть — порядка 304 тысяч тонн — это продукция сельхозорганизаций, на долю крестьянских хозяйств и хозяйств населения приходится 10,5 и 13,9 тыс. тонн соответственно.

В Министерстве сельского хозяйства РФ дают оптимистичный прогноз на урожай-2016. Так, по зерну этот показатель в целом по стране составит от 110—115 млн тонн. Министр Александр Ткачев на днях заметил, что если все так будет развиваться и дальше, то через 10—15 лет АПК может получить 150 млн тонн, накормит свою страну и продавать на экспорт львиную долю урожая.

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ НА ШЕКСНИНСКИХ БЕРЕГАХ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ. ФОТО: АДМИНИСТРАЦИЯ ШЕКСНИНСКОГО РАЙОНА

В интервью журналу «Бизнес и Власть» глава Шекснинского района Евгений БОГОМАЗОВ рассказал об инвестиционном потенциале территории, диалоге с бизнесом и предпринимаемых мерах по повышению открытости деятельности органов местной власти.



— **Благодаря каким мероприятиям и организациям развивается район, на каких он «держится»?**

— На территории Шекснинского района осуществляют деятельность более 700 предприятий. Основными бюджетобразующими предприятиями являются ООО «Шекснинский комбинат древесных плит», ООО «Северсталь — ТПЗ Шексна», Шекснинское ЛПУ МГ — филиал ООО «Газпром Трансгаз Ухта», ООО «Шекснин-

ский бройлер», ПК «Шекснинский маслозавод», кондитерская фабрика «АтАг», ЗАО «Шексна», СПК «Русь», ООО «Шекснинская Заря», СПК (колхоз) «Нива», колхоз им. Суворова...

Многие предприятия района, несмотря на нестабильную экономическую ситуацию, регулярно проводят модернизацию производственных мощностей. Нужно отметить, что санкционная политика сыграла на руку нашим сельхозпредприятиям, и они стали еще активнее вкладываться в свое развитие: строят новые цеха, проводят реконструкцию помещений, обновляют автопарки и оборудование. В результате этого повысился спрос на земли сельхозназначения.

— **Какова инвестиционная политика муниципалитета?**

— Привлечение инвестиций в экономику района — одна из наших стратегических задач. Так, в 2015 году сумма инвестиционных поступлений увеличилась в 1,7 раза по сравнению с 2014 годом. И это не предел. В прошлом году наш район стал лидером рейтинга по инвестиционной привлекательности муниципальных районов области,

в результате чего получил грант в размере 500 тыс. руб.

Работа с инвесторами предполагает использование разных механизмов. С 2012 года в районе действует институт инвестиционного уполномоченного, принят ряд нормативно-правовых актов, регулирующих взаимодействие с инвесторами, разработан и ежегодно обновляется инвестиционный паспорт района. Деловые делегации района регулярно принимают участие в международных и общероссийских выставках, в областных форумах и конференциях, где являются не только слушателями, но и делятся своим опытом с коллегами. Информация, необходимая для инвесторов, размещается на официальном сайте администрации и на Инвестиционном портале Шекснинского района.

— **Евгений Артемович, как возникла идея создать Инвестиционный портал, какова цель его создания?**

— В современном мире при реализации любого проекта огромную роль играет возможность оперативно получить достоверную информацию о нем. Как говорится, кто владеет информацией, тот владеет миром.

Поэтому запуск такого интернет-ресурса призван обеспечить наглядное представление инвестиционных возможностей муниципального образования и основных направлений привлечения инвестиций в экономику, отражать состояние инфраструктуры, помочь наладить оперативный контакт с инвесторами.

Прежде всего, здесь собраны сведения о текущем состоянии дел в районе, краткие справки о предприятиях, работающих в настоящее время в районе. Пользователь сможет найти сведения о реализуемых и планируемых инвестиционных проектах, инвестиционных

площадках, предложения по аренде и продаже земельных участков и объектов недвижимости, находящихся в муниципальной собственности.

— **Расскажите, пожалуйста, о политике администрации района в отношении малого и среднего бизнеса.**

— Малый бизнес, безусловно, играет значительную роль в экономике района. На сегодняшний день в этой сфере работает более трех тысяч человек (или около трети всего занятого населения), а доля налоговых поступлений в бюджет района за прошлый год составила 27%.

Мы тесно взаимодействуем с предпринимателями во всех сферах: ЖКХ, торговля, туризм, промышленность, сельское хозяйство. У нас налажен контакт с областными институтами развития. В этом году район принял участие в областном конкурсе «Серебряный Меркурий», где стал победителем в специальной номинации «Лучший муниципальный район (город) с наиболее благоприятными условиями для развития предпринимательства».

Радует, что в прошлом году представители района стали активнее обращаться за государственной поддержкой. В 2015 году сумма средств, полученных на развитие субъектами малого и среднего бизнеса района, увеличилась в 4,3 раза по сравнению с 2014 годом. В сегодняшних условиях, когда банки повышают процентные ставки, я призываю активнее пользоваться мерами господдержки.

— **Бизнес и власть далеко не всегда понимают друг друга. Что вы могли бы посоветовать предпринимателям, чтобы диалог стал конструктивнее?**



— Наш девиз: «Консолидация усилий и интересов власти, бизнеса и общественности — важнейший шаг на пути социально-экономического развития территории». В конструктивном диалоге бизнеса с властью важно находить точки пересечения взаимных интересов.

В районе действует Координационный совет по развитию малого и среднего предпринимательства, на заседаниях которого рассматриваются острые вопросы. Предприниматели напрямую общаются со мной и представителями администрации. В результате появляются конструктивные предложения, направленные на решение проблем, актуальных для бизнес-сообщества.

На мой взгляд, предприниматели чувствуют заинтересованность муниципальной власти в развитии бизнеса, благодаря чему на территории района за последнее время значительно оздоровился предпринимательский климат.

— **И в заключение поделитесь планами развития района на ближайшую перспективу?**

— Для улучшения инвестиционного климата нам предстоит сделать немало. Мы продолжим работу по популяризации района как территории, привлекательной для инвесторов. Очень важно и взаимодействие с федеральными структурами, институтами развития, участие в областных и федеральных целевых программах. Будет продолжено развитие индустриального парка «Шексна».

Кроме того, на территории поселка недавно мы запустили реализацию масштабного проекта «Русские берега. Никольская набережная». Вдоль фарватера реки в непосредственной близости от узла гидросооружений «Волго-Балта» планируется разместить

жилую зону, коммерческие и общественно-деловые объекты. Природно-рекреационная зона будет отделена от зоны размещения инженерной инфраструктуры, также будет проведено благоустройство пешеходных и парковых зон. Уже есть предварительные договоренности с инвесторами: например, на данный момент готовится проект планировки и застройки территории площадью около 10 га.

Выгодное расположение, красивейшая природа, благоприятный климат помогают нам сохранять статус привлекательного для инвесторов района. Мы в администрации района гарантируем потенциальным инвесторам создание оптимальных условий для успешного ведения бизнеса: оперативное решение вопросов, прозрачность процессов, открытый диалог. Мы заинтересованы в том, чтобы бизнес был эффективным, стабильным и безопасным.

В завершение хочется отметить, что рост инвестиций — это не самоцель для нас, а способ решения главной задачи — задачи развития и укрепления позиций Шекснинского района как территории с развитой производственной инфраструктурой, туристическими брендами, высоким качеством жизни населения. Это позволит удержать имеющихся молодых кадров, привлечь новых перспективных специалистов, значительно улучшить качество жизни населения, а бизнесу почувствовать уверенность в завтрашнем дне, несмотря на все сложности экономической ситуации в стране.

Приглашаем инвесторов к взаимовыгодному сотрудничеству и надеемся на плодотворную работу. Я уверен, что наши общие проекты станут выгодным вложением капитала. Шекснинский район откроет вам новые горизонты для развития бизнеса. **Р**



ГОРДОСТЬ РАЙОНА

ТЕКСТ: РОДИОН ПОРТНОВ

Сельскохозяйственный производственный кооператив «Русь» является одним из ведущих сельхозтоваропроизводителей Шекснинского района, занимая лидирующие позиции по целому ряду показателей в производстве молока, зерна и мяса.



Еще в 2000-х годах СПК «Русь» был включен в список организаций, обеспечивающих устойчивое функционирование экономики и социальной сферы Вологодской области. С тех пор ситуация менялась только к лучшему — хозяйство год за годом улучшает свои экономические показатели и вносит большой вклад в общее социально-экономическое развитие своего муниципалитета.

Здесь самые высокопродуктивные коровы района. Так, корова Чарка ярославской породы дает в год 8813 кг молока жирностью 4,39%, а представительница черно-пестрой породы Лавина — 14357 кг жирностью 3,72%. Средний же надой на корову составляет более 6 тысяч кг.

Помимо молочного животноводства предприятие занимается и растениеводством, причем здесь оно тоже передовое — урожайность зерна самая высокая в районе: в этом году — 25,7 центнера с гектара в амбарном весе, а зерновой клин постоянно растет и уже достиг почти 4 тысяч га. На протяжении многих лет «Русь» никому не отдает переходящий кубок — приз имени Героя Социалистического труда Геннадия Кадыкова «За высокую культуру земледелия». Он присуждается предприятию каждый год — и совершенно заслуженно.

Основную часть прибыли СПК «Русь» направляет на модернизацию производства и улучшение материально-технической базы. Эта деятельность носит систематический характер: так, в прошлом году здесь был запущен мощный, зерносушильный комплекс, работающий на природном газе и выпускающий до 400 тонн фуражного и семенного зерна в сутки, а также возведены два телятника беспривязного содержания по 160 голов каждый. В этом году приобретены два специализированных гусеничных хода для высокопроизводительных комбайнов, позволяющих работать в плохих погодных условиях. А к ноябрю будет завершено строительство животноводческого двора на 430 скотоместа, который позволит увеличить поголовье дойного стада еще на 250 голов.

Предприятие активно внедряет передовые технологии: в частности, на протяжении пяти лет успешно использует технологию «холодного» выращивания телят в индивидуальных домиках. Этот способ обеспечивает высокую сохранность молодняка, поскольку телята растут более здоровыми и устойчивыми к болезням. В 2015 году в севооборот введены новые культуры: кукуруза и райграсс однолетний. Внедрены

технологии хранения зерна и кормов в рукавах, приготовления зерносе-нажа и плющенного зерна.

«Русь» активно заботится о своих работниках: к примеру, для них были построены два комфортных жилых дома, а на очереди еще один. Постоянно улучшаются условия труда рабочих и специалистов.

Все эти достижения делают СПК «Русь» значимым не только для своего муниципалитета, но и для Вологодчины в целом. Так, будучи семеноводческим хозяйством, он ежегодно обеспечивает высококлассными семенами зерновых культур многие хозяйства Шекснинского района и всей области. Большим спросом пользуется его молоко, более 95% которого принимается на молокозаводы сортом «люкс». Неудивительно, что в 2015 году хозяйство получило «Гран-при» в номинации «Лучшее молоко-2015» в областном конкурсе качества молока.

В прошлом году СПК «Русь» взял в аренду имущественный комплекс обанкротившегося предприятия-соседа «Искра», что позволило не только спасти предприятие, но также нарастить объем производства продукции и сохранить рабочие места.

В результате всех этих достижений показатели «Руси» неуклонно растут: так, за последние три года поголовье крупного рогатого скота увеличилось здесь более чем в два с половиной раза — с 1088 до 2428 голов, производство молока — с 3 тысяч до более чем 5,5 тысячи тонн, производство мяса — со 116 до 230 тонн, зерна — с 5620 до 10030 тонн и т. д.

«Русь» тесно сотрудничает с областным департаментом сельского хозяйства и районной администрацией, активно участвует в государственных и муниципальных программах поддержки сельхозтоваропроизводителей. Это помогает ей развиваться и год за годом улучшать свои экономические показатели. **Р**

НА «НИВЕ» СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДСТВА

ТЕКСТ: ИВАН ДЬЯКОНОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАЦИИ

СПК (колхоз) «Нива» — одно из тех сельхозпредприятий, на которых держится Шекснинский район. Оно успешно развивается, показывая хорошие экономические результаты и внося серьезный вклад в сохранение на территории муниципалитета социальной стабильности.

Сельскохозяйственный производственный кооператив «Нива» был образован в 1992 году в результате реорганизации колхоза имени Кирова. Все это время хозяйство занимается молочным и мясным животноводством, и нужно отметить, что получается это у него весьма хорошо.

Здесь разводятся черно-пестрая и ярославская породы коров. В настоящее время их общее поголовье составляет 1760 голов, из которых 850 — дойное стадо. Предприятие обрабатывает 3179 га пашни, на которых выращиваются зерновые и кормовые культуры.

Сегодня СПК (колхоз) «Нива» — это один из основных производителей сельскохозяйственной продукции в Шекснинском районе, а по целому ряду показателей он уверенно входит в число лидеров. Например, средние надой молока на одну корову в 2015 году здесь составили 6351 кг в год — больше, чем в остальных хозяйствах. А в этом сентябре «Нива» стала первой по сбору кормов и зерновых — план уборки был выполнен ею раньше всех.

Колхоз также входит в перечень крупнейших производителей молока. Его молоко, как правило, относится к категории «люкс» и поставляется на «Шекснинский маслозавод», где перерабатывается во вкуснейшие молочные продукты, пользующиеся большой популярностью как у нас, так и в соседних регионах.

«Нива» также занимается производством мяса и активно сотрудничает с «Череповецким мясокомбинатом», отправляя туда исключительно высококачественное сырье.

Предприятие активно работает над повышением качества своей продукции, для чего целенаправленно занимается модернизацией производства. Одно из недавних его

достижений в этом направлении — введение в эксплуатацию нового специализированного родильного отделения для приема отелов в животноводческом комплексе «Чуровское». В отделении заменено доильное оборудование, установлен широкий кормовой стол, реконструированы системы водоснабжения и электроосвещения, появились световые окна на потолке и т. д.

Проект обошелся колхозу почти в 12 млн руб. Все работы осуществлялись на собственные средства при поддержке давних бизнес-партнеров — «Шекснинского маслозавода» и «Череповецкого мясокомбината». Чтобы вернуть часть средств, «Нива» подала заявку в областной департамент сельского хозяйства и продовольственных ресурсов и в декабре 2015 года была включена в число участников областной программы «Развитие молочного скотоводства в Вологодской области на 2013—2020 годы».

Постоянно ведутся и другие модернизационные работы. Например, приобретены машина предварительной очистки зерна и сельхозтехника, посеян продовольственный горох на семена и фураж, испытан новый сорт продовольственной пшеницы «Злата», осуществляется реконструкция зерносушильного комплекса (вложено 14,5 млн руб.).

Планы предприятия на ближайшую перспективу — увеличить поголовье дойного стада и площадь зернового клина, повысить надой молока и продолжить внедрять новые технологии, снижающие затраты



и улучшающие конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Работники СПК (колхоз) «Нива» регулярно становятся победителями соревнований в агропромышленном комплексе Вологодской области. Так, в 2015 году в соревнованиях ведущих профессий сельскохозяйственного производства и пищевой промышленности за достижение наивысших индивидуальных показателей, повышение производительности труда, активное участие в техническом творчестве, освоении и внедрении новой техники и технологии победу одержали сразу трое специалистов «Нивы». Год назад колхоз выиграл районный конкурс профессионального мастерства среди операторов по искусственному осеменению коров и занял третье место в конкурсе операторов машинного доения коров.

— Наше главное богатство — это люди, — считает председатель колхоза **Иван Виноградов**. — Благодаря их честной, добросовестной и ответственной работе наше хозяйство и добивается таких высоких результатов в своей деятельности. **Р**

«АТАГ»: СЛАДОСТЬ НОВИЗНЫ

ТЕКСТ: БОРИС МАЙСКИЙ. ФОТО: РОМАН НОВИКОВ

Вот уже почти двадцать лет продукция шекснинской кондитерской фабрики «АтаГ» пользуется большой и заслуженной популярностью у вологжан. Сейчас компания выходит на очередной новый виток развития.

В ассортимент фабрики «АтаГ» входит более ста наименований продукции. Его основа — шоколадные конфеты и драже с разнообразными начинками, производимые под торговым знаком «Настоящий вологодский продукт». Все сладости сертифицированы, изготавливаются без использования искусственных добавок и производятся на современном импортном оборудовании.

С момента своего создания в 1997 году шекснинская фабрика завоевала прочный авторитет среди своих потребителей — причем не только из Вологодской области, но и из других регионов России — благодаря высокому качеству своей продукции и особой заботе о потребителе.

— В кондитерском бизнесе мы сумели добиться главного — найти свою особенность, а значит, и нишу для продукции. Наша специфика, которая делает продукцию «АтаГ» отличной от других производителей, — это оригинальность в рецептуре, названии и оформлении, — говорит генеральный директор компании **Арутюн Атомян**. — В настоящее время наша основная задача — развивать кондитерское направление, совершенствовать брендовую продукцию, аналогов которой нет в России.

Реализуя эту цель, «АтаГ» действует сегодня сразу по нескольким направлениям.

Так, фабрика, ассортимент которой и так ежегодно обновляется на 15—20%, начала выпускать совершенно новые виды продукции. Среди них напитки «Базилик» (целых восемь видов с различными вкусами), ореховые пасты, карамелизированные миндаль и арахис, а также кукурузные хлопья в виде драже (в «мужской» версии — обваленные в сырном порошке и со вкусом ветчины — и «женской» — в шоколаде).

Всего до конца года планируется выпустить тридцать вкусных и оригинальных продуктов, аналогов которых в России нет. Предметом особой

гордости «АтаГ» являются марципановые конфеты в шоколаде, ингредиенты для производства которых закупаются непосредственно в Германии.

Следующее направление — расширение рынков сбыта. «Атаговские» сладости поставляются во многие регионы России и страны ближнего и дальнего зарубежья — от Белоруссии до США. Однако до настоящего времени они не были широко представлены в федеральных торговых сетях. Сейчас же ситуация изменилась — конфеты и драже из Шексны уже активно продаются в «Ашане», «Дикси» и «Пятерочке». А недавно фабрика заключила контракт на поставки в Китай. Увеличивается и прямое представительство «АтаГ» в нашей области: открыты три торговые точки в Вологде, еще одна скоро будет создана в Череповце. В ближайшее время братья Атомян планируют открыть свои магазины во всех крупных городах Вологодской области.

Логичное продолжение завоевания новых рынков — развитие собственной сбытовой сети. Решение этой задачи позволит повысить устойчивость бизнеса, снизить торговую наценку и сделать продукцию «АтаГ» более доступной для покупателя.

Совершенно новое направление, которое собираются освоить шекснинская фабрика, — производство упаковки. Частично ее выпуск уже осуществляется, однако «АтаГ» хочет заняться этим на прочной профессиональной основе. Упаковка будет выпускаться не только для своих нужд, но и для нужд других предприятий.

Стоит заметить, что фабрика «АтаГ» является одним из



крупнейших налогоплательщиков района. На ней трудится слаженная команда профессионалов, для которой созданы комфортные условия работы. Все сотрудники получают «белую» зарплату, пользуются серьезным соцпакетом, в ряде случаев им оказывается дополнительная материальная помощь. Руководство проявляет заботу и о территории, на которой живут и трудятся работники. На счету компании участие в озеленении и облагораживании поселка, восстановление церкви, возведение фонтана и строительство детских площадок. Арутюн и Юрий Атомяны по праву являются почетными гражданами Шекснинского района. **Р**

«ШЕКСНИНСКИЙ МАСЛОЗАВОД»: СОХРАНЯЯ ТРАДИЦИИ КАЧЕСТВА

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ СОКОЛОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАЦИИ

«Шекснинский маслозавод» — уникальное предприятие для Вологодчины. Это гордость не только Шекснинского района, но и области в целом. На опыт именно таких предприятий следует ориентироваться как начинающим, так и уже действующим субъектам малого бизнеса, чтобы добиться успеха в своем деле и стабильно развиваться.

Маслозавод в Шексне — ровесник индустриализации: его история началась в 1929 году, когда в СССР начали целенаправленно создаваться сотни промышленных предприятий. Уже в 1930-х годах он перерабатывал до двух тысяч тонн молока в год — в то время очень серьезный показатель для пищевой промышленности региона. Десятилетие за десятилетием объемы выпускаемой продукции росли, велась неуклонная работа по улучшению ее качества. В итоге в 1968 году на Всесоюзном смотре-конкурсе достижений народного хозяйства масло «Вологодское», произведенное Шекснинским маслозаводом, было признано лучшим маслом Советского Союза, а в 1971 году получило золотую медаль ВДНХ.

Сложным периодом для предприятия стали 1990-е. Однако, несмотря на многочисленные проблемы, оно смогло не только выжить, но и преуспеть. Его работники не испытывали ни задержек зарплат, ни бартера, не было сокращено ни одного человека — наоборот, завод создал 40 дополнительных рабочих мест. Последовательно реализовывались принципы модернизации и интенсификации производства, поэтому выпуск продукции не сокращался, а только рос. Если в середине 90-х маслозавод перерабатывал почти 8,7 тыс. тонн молока, а его рынок сбыта ограничивался поселком Шексна, то в начале нового века производилось уже 14 тыс. тонн, а шекснинская молочная продукция активно продавалась в Вологде, Череповце и многих других муниципалитетах области.

Сегодня производственный кооператив

«Шекснинский маслозавод» — это высокоэффективное предприятие, перерабатывающее до 70 тонн молока в сутки. Все здесь подчинено главной задаче — повышению качества выпускаемой продукции при сохранении зарекомендовавших себя традиций. Техническая политика направлена на систематическое обновление основных фондов, причем ее отличительная особенность в том, что все новшества внедряются за счет собственных средств, без привлечения кредитов и сторонних инвестиций.

Благодаря этому завод занимает достойное место на областном рынке молочных продуктов. Его молоко, сливки, масло, сметана, творог, ряженка, кефир обладают высокими органолептическими показателями, регулярно завоевывают награды на областных и всероссийских выставках и смотрах-конкурсах, продаются в Москве и по всему Северо-Западу, активно закупаются ритейлерами федерального масштаба.

Вся продукция «Шекснинского маслозавода» 100% натуральная, не содержит никаких добавок, улучшителей вкуса, загустителей и консервантов. Она соответствует

государственным стандартам России, требованиям технического регламента РФ на молоко и молочную продукцию, европейским стандартам и правилам.

«Хожу только в те магазины, где продается шекснинская молочка. Качество — супер»; «Живу в Мурманске, все время покупаю ваши кефир и творог и знакомым рекомендую: они действительно из молока сделаны»; «Огромное спасибо за сохранение отличного качества вашей продукции. Вкус масла помню с детства, он не изменился», «Живу в Петербурге. Сначала купила вашу продукцию из патриотизма, но потом так распробовала, что теперь хожу только за ней. Уже многим друзьям насоветовала. Большое спасибо за вашу продукцию!» — такие отзывы оставляют на сайте предприятия покупатели.

— Наша цель — производить вкусные и полезные для здоровья и полноценной жизни продукты питания, — говорит председатель производственного кооператива **Зинаида Сарапунина**. — Мы стремимся к росту и развитию, стабильным поставкам, надежному сотрудничеству и поэтому открыты для предложений. **Р**

Вологодская обл.,
п. Шексна, ул. Гагарина, 12
Тел. (81751) 2-22-89
+7 921 065-06-08

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КООПЕРАТИВ
**ШЕКСНИНСКИЙ
МАСЛОЗАВОД**

ВЕРНЫ ТРАДИЦИЯМ,
СОХРАНЯЯ КАЧЕСТВО



Фото на память: установочная сессия Законодательного Собрания области седьмого созыва.

ПАРТИЙНЫЙ РАСКЛАД

ТЕКСТ: АНДРЕЙ СЫЧЕВ. ФОТО: ВАЛЕРИЙ УГЛИН

Завершился марафон под названием «выборы»: сформирован новый состав Государственной Думы и региональной законодательной власти. И здесь есть над чем поразмыслить.

Замечательный буксир

По итогам сентябрьских выборов в лидерах, как и ожидалось, оказалась партия власти, набравшая по стране 54,19%, а в нашем регионе — 37,21%. Сравнение показателей идет явно не в пользу Вологодской области, но если учесть накал предвыборной борьбы в нашей области, то эта цифра могла быть и ниже. Достаточно вспомнить прошлые выборы, когда в 2011 году «Единая Россия» в регионе набрала 33,41%. Столь низкий процент в то время грозил губернатору реальной отставкой. Второй раз на одни и те же грабли политтехнологи решили не наступать, сделав упор на одномандатников. И не ошиблись.

В этот раз единороссы одержали уверенную победу, что вызвало роптание некоторых представителей оппозиционных партий. Они обратили внимание на то, что при, казалось бы, достойных кандидатах, выставленных оппозицией по одномандатным округам, победа оказалась на стороне противников — победили и новички, и «старая гвардия». Остальным партиям пришлось довольствоваться кандидатами, идущими по партийным спискам.

«Когда кто-то начинает кричать о массовых нарушениях, о каких-то нечестных приемах, хочется спросить: где, когда и какие нарушения? Жалоб по Вологодской области практически

не зафиксировано. Те единичные, что поступили во время выборов, никоим образом не сказались на результатах. Все остальное — от лукавого», — парировал председатель регионального отделения «Единой России» **Алексей Канаев**, избравшийся в Госдуму.

Согласиться с ним, конечно, можно, но без политической уловки, как водится, дело обошлось. На этот раз показатели партии были очевидно улучшены за счет мощного буксира в лице президента РФ. Вначале тихо, а потом в открытую. Еще год назад политтехнологи успокаивали партийцев, призывая не сокрушаться тех относительно невысоких рейтингов Дмитрия

Медведева и возглавляемой им «Единой России», на которых автоматически возлагалась вся ответственность за упущения российского правительства. «Избиратели будут голосовать за то, чтобы не было еще хуже. Люди видят в партии власти гарант стабильности, подсознательно ассоциируя ее с президентом Путиным, рейтинг которого составлял 86%», — рассуждали специалисты, считая, что президентский буксир подтянет партию до 60—62%. В итоге «Единая Россия» в регионе показала результат почти на 4% выше, чем на выборах 2011 года.

Таким образом, главная партия в региональном парламенте нового созыва получила 25 мандатов, чем окончательно укрепит свои позиции на законотворческом поле. Это внушительная цифра: если в 2011 году отношение суммы мандатов конкурентов к мандатам «Единой России» составляло 8 голосов (21/13), то в 2016 году — 16 (25/9), то есть в два раза выше. Что же касается Госдумы, то там ЕР получила 343 мандата.

Лево руля!

А теперь посмотрим, как проявили себя в предвыборной кампании оппозиционные партии. Начнем с КПРФ. К выборам коммунисты пришли с достаточно внятной программой под названием «Десять шагов к достойной жизни». Все та же риторика: олигархи и сращенные с ними чиновники превратили экономику России в донора для своих утех и банковских счетов. Чтобы обеспечить развитие страны, предстоит вырвать её из корыстных рук, поставив власть на службу народу. Для этого надо национализировать все ключевые отрасли экономики. Одним словом: назад — в будущее... По прогнозу, данному год назад, рейтинг КПРФ составлял 13,39% против 19,19% в 2011 году. Сейчас по стране коммунисты в целом показали вполне прогнозируемый результат — 13,54%. В Вологодской области результат оказался чуть выше среднего — 13,84%.

«Мы занимаем третье место. Все могло быть лучше. Но я больше разочарован подходом народа к выборам, — считает лидер региональных коммунистов **Александр Морозов**. — То есть меня даже не столь беспокоит результат нашей партии, сколь именно подход народа. К сожалению, наши земляки проголосовали

за ухудшение собственной жизни в ближайшие пять лет».

Справедливости ради

По стране партия «Справедливая Россия» показала вполне ожидаемый результат — 6,19%. Августовские замеры показывали 6,6%, а сентябрьские — 6,3%. Правда, год назад прогнозные оценки партии были куда выше — 9,19%. На выборы эсеры вышли с программой под названием «25 справедливых шагов». Коммунисты поспешили их упрекнуть в совпадении тезисов в предвыборных программах, но эта тема как-то сама собой вскоре заглохла. В целом «Справедливая Россия» сделала акцент на социальную составляющую, а КПРФ включило в программу обширный экономический блок. Конечно, наблюдатели ожидали на выборах от первых более высоких результатов, памятуя о 2011 годе. В то время партия набрала 13,24% голосов, то есть в два раза больше, чем сейчас. Но тогда и предвыборная риторика, адресованная

«Единой России», вызвала шок — отсюда, видимо, и был столь высокий результат. Что же касается Вологодской области, то показатель доверия избирателей на нынешних выборах составил 10,53%. И это при том, что количество голосов, отданных за эту партию по официальным предварительным подсчетам, составляло 12,98%.

«Различные причины были для такого результата. Мы по-честному шли, хотели показать людям, что есть блок социальных вопросов. Однако избиратели поддались на эмоции и сделали выбор в пользу харизматичных людей», — с грустью заметил председатель регионального отделения «Справедливой России» **Александр Тельтевский**.

Напомним, в 2011 году он и его коллеги достигли рекордных показателей — 27,6%, получив в областном парламенте сразу 7 мест. А нынче даже при таком хорошем результате партия может претендовать лишь на 2 мандата. Впрочем, парадокса в этом никакого нет, если взять во внимание небывалый успех

Губернатор: результаты выборов по Вологде — провал «Единой России»



«На мой взгляд, работа регионального исполкома партии была организована далеко не лучшим образом, в результате чего мы получили соответствующие результаты. В областном центре уровень поддержки «Единой России» составил всего 28%. Провал голосования в Вологде обрушил общеобластной результат партии!» — подчеркнул Олег Кувшинников, выступая на региональной партконференции. Он назвал эти показатели самыми низкими среди других областных центров России.

«В ходе избирательной кампании городской штаб старательно дистанцировался от «Единой России». Результаты показали, что эта стратегия была абсолютно провальной! Даже в день голосования город не смог мобилизовать своих сторонников. Все это повлияло на результаты партии по области», — убежден губернатор.

Напомним, на выборах в Госдуму 2011 года результат «Единой России» по Вологде также составил 28%, на выборах 2007 года он был значительно выше — 54%.

В целом же по региону результаты партии власти на последних парламентских выборах нельзя назвать такими уж провальными. Уровень поддержки «Единой России» в нашей области составил 37,21%. Этот результат позволил обеспечить межрегиональной группе (Калининградская, Новгородская, Псковская и Вологодская области) прохождение двух первых кандидатов списка — федеральных политиков Евгения Федорова и Александра Васильева. По двум одномандатным округам, расположенным на территории региона, победу одержали также кандидаты от «Единой России» Евгений Шулепов и Алексей Канаев.

на выборах следующей парламентской партии — ЛДПР.

Работа на результат

Нынешний результат ЛДПР сильно напоминает показатели выборов 2011 года у «Справедливой России». По стране партия Жириновского набрала 13,28%. К слову, еще в 2015 году общероссийский рейтинг ЛДПР составлял 7,93%. Однако ближе к финишу избирательной кампании случился прорыв — ЛДПР уверенно опередила СР и заняла второе место среди лидеров политической гонки. Хотя партия особо ничего и не обещала. Основная причина, на наш взгляд, кроется в двух моментах: в более спокойной и взвешенной политической риторике лидера партии и слаженной работе на местах.

Особенно это показательно для Вологодской области. «Наши предвыборные методы не менялись, мы, повторюсь, ведем работу круглый год. И у нас не было таких скачков, как у других партий, которые заваливали избирателей огромным количеством агитационной литературы. Мы же работаем с избирателями, у нас очень много обращений граждан, мы проводим приемы юристов три раза в неделю. Я считаю, что мы заслужили такой результат, который получили», — прокомментировала итоги выборов координатор регионального отделения ЛДПР **Ольга Ширикова**.

Длительное время расстановкой сил регионального отделения партии заведовал тогдашний депутат ЗСО **Сергей Каргинов**. Ныне наш земляк

координирует деятельность партийных ячеек в центральном штабе ЛДПР. Ему прекрасно известны все слабые и сильные стороны территорий. Отсюда и результат: в регионе ЛДПР набрала 21,4% и 4 мандата в областном парламенте.

И напоследок. Политологи подметили у россиян одну отличительную особенность в период избирательной кампании. Оказывается, большая часть женщин голосует за того или иного кандидата исходя из своего представления о женихе для своей дочери. И чем больше кандидат обещает, тем он лучше: на то он и жених, раз обещает — может что-то и получится. А не получилось, значит, обстоятельства так сложились. В этот раз ситуация, как видим, сложилась в пользу тех, кто мало предлагал. **ВВ**

Андрей ПАТРАЛОВ, социолог, политолог, к.и.н., член Российской ассоциации политических консультантов:

— Для прошедшей предвыборной кампании характерны две основные особенности.

Во-первых, она стала одной из самых длительных и начала проводиться задолго до дня голосования. Например, ЛДПР приступила к активной работе с избирателями год назад, что во многом и обеспечило ее успех — партия продемонстрировала высокие результаты, которые не получала много лет. А «Единая Россия» стартовала с «праймериз», и они обеспечили ей базу для успеха, особенно заметного на примере кандидатов, шедших по одномандатным округам. В общем, тот, кто своевременно и продуманно стартовал раньше, тот и получил хорошие дивиденды. Это как в банке: чем раньше положишь средства на депозит — тем выше будет итоговый доход.

Во-вторых, богаче оказалась палитра участников. На выборах в Заксобрание соревновались семь партий, на выборах в Госдуму — 14. В результате у граждан была возможность гораздо более широкого выбора, чем раньше.

В технологическом отношении шагом вперед стали обязательные теледебаты. Правда, на мой взгляд, люди были слегка ими разочарованы — они ждали более острых и актуальных дискуссий.

Что касается победы «Единой России», то она была прогнозируемой,

однако неожиданным оказалось то, что партия смогла превзойти собственный результат 2011 года. Успех помог обеспечить президент России Владимир Путин, который заявил, что партия — это его надежный тыл, и фактически поделился с единосроссами своим рейтингом.

В Вологодской области результаты, показанные «Единой Россией» по партийным спискам, оказались ниже среднероссийских. Однако, например, победа в одномандатных округах на выборах в Законодательное Собрание помогла ей обеспечить конституционное большинство, с помощью которого можно будет принимать все необходимые решения без создания каких-либо коалиций.

В то же время более низкий результат, который показала «Единая Россия» по партийным спискам, привел к тому, что активно принимавшая участие в выборах актриса и депутат **Мария Кожевникова** не смогла вторично пройти в Государственную Думу. Дело в том, что список, по которому она баллотировалась (по нему голосовали в Вологодской, Калининградской, Псковской и Новгородской областях), не набрал нужного количества голосов — вместо 600 тыс. избирателей за единосроссов проголосовали 484 тыс. человек (в Вологодской области — 145 тыс.).

Убедительную победу одержал **Евгений Шулепов**. Надо отметить, что как депутат он получил



меньший процент голосов избирателей, чем тот, который набрал, когда избирался на должность главы Вологды. Однако это связано с тем, что в районах Евгений Борисович известен меньше, чем в областной столице, что вполне естественно. Зато его выборы создали определенную интригу: с одной стороны, была продемонстрирована серьезная борьба между кандидатами, с другой — одержана уверенная победа.

В выигрыше осталась Вологда, поскольку, когда глава города участвует в выборах регионального или федерального уровня, горожане всегда чувствуют на себе особую заботу и внимание со стороны муниципальной власти.

БУХГАЛТЕРСКИЙ СТАНДАРТ

ТЕКСТ: ЛЮДМИЛА ЖУКОВА

Профессиональный стандарт устанавливает норму современных требований к квалификации работников. При этом в ряде случаев применение работодателем профстандартов является обязательным. Кто может проводить оценку квалификации на соответствие этим стандартам?

Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России является участником создаваемой системы независимой оценки квалификации специалистов бухгалтерских служб. Он принимает активное участие в апробации реестра и в разработке оценочных средств. На сегодняшний день в области бухгалтерского учета созданы три центра независимой оценки квалификации, и ИПБ — один из них.

Сейчас появляются организации, которые предлагают свои услуги по проведению оценки квалификации специалистов на соответствие профстандартам. Такая оценка к независимой не имеет никакого отношения. В отличие от применения квалификационных требований оценка квалификации является добровольной. Как она будет востребована работодателями, время покажет.

В любом случае оценка квалификации в рамках создаваемой системы независимой оценки является одним из возможных видов оценки. Минтруд России разъясняет, что работодатель вправе проводить аттестацию работников самостоятельно.

При применении квалификационных справочников и профессиональных стандартов лица, не имеющие специальной подготовки или стажа работы, установленных в разделе «Требования к квалификации», но обладающие достаточным практическим опытом и выполняющие в полном объеме возложенные на них должностные обязанности, по рекомендации аттестационной комиссии назначаются на соответствующие должности. Главное, грамотно проводить внутреннюю аттестацию, правильно оформлять документы, чтобы избежать споров как с работниками, так и с трудовой инспекцией. Аттестация в ИПБ России может быть зачтена как внутренняя аттестация работодателя и в скором времени как независимая оценка квалификации.

Вологодский территориальный институт профессиональных бухгалтеров совместно с ИПБ занимается аттестацией работников бухгалтерских служб 16 лет. С марта 2015 года аттестация проводится с учетом требований профстандарта «Бухгалтер». Разработчики профессионального стандарта являются также составителями программ подготовки профессиональных

бухгалтеров. В настоящее время у нас проходит аттестация по двум специализациям «Главный бухгалтер коммерческой организации» и «Главный бухгалтер государственного (муниципального) учреждения». По итогам аттестации подтверждается соответствие квалификации требованиям 6-го уровня профессионального стандарта «Бухгалтер» по трудовой функции В/01.6 «Главный бухгалтер». Этот вид оценки уже зарекомендовал себя, пользуется доверием работодателей, востребован бухгалтерами, занимает свою нишу на рынке оценки квалификации, известен на международном уровне.

Вологодский ТИПБ приглашает принять участие в традиционном Всероссийском конкурсе на звание «Лучший бухгалтер России-2016». Он проводится в форме электронного тестирования. Победители конкурса будут награждены почетными дипломами и ценными подарками. Церемония награждения победителей состоится на ежегодном Форуме бухгалтеров и аудиторов Вологодской области, который пройдет 9 декабря 2016 года. **Р**

Реклама

Вологодский территориальный институт профессиональных бухгалтеров

УЧАСТВУЙТЕ В КОНКУРСЕ «ЛУЧШИЙ БУХГАЛТЕР РОССИИ-2016»

Получите:

- Аттестат главного бухгалтера коммерческой организации
- Аттестат главного бухгалтера государственного (муниципального) учреждения

Приглашаем отпраздновать День Вологодского бухгалтера

9 декабря 2016 г.

1. Торжественная часть в Правительстве области
2. Семинары по секциям
3. Ужин в кругу профессионалов

Семинар для бухгалтеров

1 ноября 2016 г.

«НДС, налог на прибыль, сложные вопросы исчисления, арбитражная практика, необоснованная налоговая выгода в 2016 году»

Звоните: (8172) 767-687, 767-662

Заходите: www.втипб.рф

5 СПОСОБОВ ПРИУМНОЖИТЬ ВАШИ ПИАР-УСИЛИЯ

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА, ДИРЕКТОР ЖУРНАЛА «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

Сегодня СМИ видоизменили классическую форму пиара и предоставили компаниям ряд новых возможностей для взаимодействия с клиентами. Любая организация может создать страницу в интернете или социальных сетях, однако, находясь на новой платформе развития отношений, не стоит отказываться от традиционных правил PR.

Многие предприниматели средней руки наверняка самостоятельно справляются с большей частью функций, которые принято делегировать пиар-менеджерам и маркетологам, и при этом тратят уйму времени на составление материалов или пресс-релизов. Вероятно, это приносит свои плоды. Но также вероятно, что их усилия совершенно напрасны. В последнем случае дело может быть в нескольких элементарных ошибках, каких-то частностях, значение которых, на первый взгляд, представляется чрезвычайно малым, но именно они помогают материалам стать востребованными СМИ, которые на самом деле охотно и с удовольствием рассказали бы о вашем бизнесе или о новом продукте.

Чтобы помочь вам избежать подобных проблем и сделать вашу пиар-активность эффективной и результативной, приведу десять основных советов.

1. Выстраивайте близкие отношения

Несомненно, важно подписываться на аккаунты журналистов и изданий в социальных сетях, чтобы следить за их деятельностью, но это не означает, что они о вас обязательно напишут. Прямое взаимодействие со СМИ по-прежнему приносит больше результатов. Как правило, они больше уделяют внимания тем, кто нашел на это время.

2. Пишите о том, что интересно аудитории ресурса и всегда продавайте медиа только «горячие» темы

Очень важно, чтобы ваши статьи попадали именно в те издания, в которых они будут уместны, где есть нужная рубрика. Одна из главных причин, почему информация отвергается, в том, что её отправили не по адресу.

Репортеры определяют актуальные темы, и ваша задача — знать их и суметь заинтересовать СМИ. Помните: задача журналистов

и блогеров — писать о том, что наиболее интересно обществу, их читателям, ведь от этого зависит успешность их карьеры. Прежде чем начинать работать с журналистом, подумайте, как вы можете помочь ему достигнуть этой задачи. Существуют компании, которые пишут в пресс-релизах о своих финансовых достижениях (за неделю/месяц/квартал) или о том, что они заключили для себя очень выгодный контракт и прочую коммерческую информацию. Подобные релизы воспринимаются не иначе, как спам.

3. Не медлите с ответами и не опаздывайте к сроку

У репортеров редко хватает времени, чтобы выискивать интересные истории. Бывает, они готовы остановиться на вашей и звонят, чтобы уточнить какие-то детали. Если вы не ответите быстро, ваша история закончится, так и не начавшись — корреспондент просто переключится на другую.

У каждой публикации свои «сроки годности», и важно соблюдать их. Если вы хотите известить о мероприятии читателей того или иного медиа, старайтесь высылать пресс-релизы за неделю-две до того, как оно состоится. Финансовые издания вообще верстают, формируют номер как правило за месяц до срока, когда произойдет то, о чем речь в завершающей в нем статье, так что заблаговременно позаботьтесь, чтобы ваша информация попала в СМИ вовремя.

4. Не просите предоставить материал перед публикацией

В большинстве случаев такое желание продиктовано благим намерением проверить еще раз детали и уточнить нюансы. Но лучше сразу сделайте всё, что от вас зависит, чтобы обеспечить журналиста точной, выверенной информацией во время интервью. Дайте ему понять, что всегда доступны, если ему понадобятся уточнения или появятся



вопросы. Хороший журналист не допустит ошибок в своей работе и предпочтет позвонить и уточнить, если что-то останется неясным.

5. СМИ — не антикризисная команда компании

Плохие события происходят и в хороших компаниях. Нарушение работы веб-сайта, обвинения руководителей, финансовые потери... При возникновении кризиса необходимо создать оперативную команду, которая будет работать со СМИ, поддерживая репутацию компании в глазах целевых аудиторий. При этом организации, которые невнимательны к запросам СМИ, только ухудшают кризисную ситуацию. Игнорирование журналистов выливается в статьи о попытках компании избежать диалога. Игнорирование клиентов — в ответные посты с неприятными комментариями.

Пиар играет важную роль в реализации маркетинговой стратегии. Но эта роль может быть как положительной, так и отрицательной. И вам стоит проверить, какой заряд несут в себе ваши пиар-действия. В СМИ возможно бесплатное размещение пиар-информации только при условии, что предоставляемая информация может заинтересовать сами средства массовой информации.

МЕДИЦИНСКИЕ УСЛУГИ В ЗАКОНЕ

ТЕКСТ: СЕРГЕЙ ОСИПОВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ ВОЛОГОДСКОГО УФАС

Реалии современной жизни таковы, что платных медицинских услуг становится все больше. А если есть услуга, есть и реклама. Вологодское УФАС России продолжает информировать читателей об особенностях рекламного законодательства в этой сфере.

«Медицинская деятельность» или «медицинская услуга»?

Реклама лекарственных средств, медицинских изделий и услуг, методов профилактики, диагностики, лечения и медицинской реабилитации, а также методов народной медицины регулируется ст. 24 Федерального закона № 38 «О рекламе». Но даже самый прогрессивный закон не может предусмотреть все реалии практической жизни.

Так, в Законе о рекламе отсутствует понятие «медицинская деятельность», в связи с чем у рекламодателей часто возникают вопросы, каким требованиям должна соответствовать реклама данного вида деятельности. Между тем понятия «медицинская услуга» и «медицинская деятельность» разграничены в п. 22 Постановления Пленума ВАС от 8 октября 2012 года № 58. Понятие «деятельность» признано более широким, нежели «услуга», поэтому запреты Закона о рекламе не распространяются на рекламу медицинской деятельности, не связанную с оказанием на медицинские услуги, перечень которых определен «Номенклатурой медицинских услуг», утвержденной приказом Минздравсоцразвития РФ от 27 декабря 2011 года № 1664н.

Такой же позиции придерживается и ФАС России. На основании разъяснений, данных Федеральной антимонопольной службой России от 20 января 2014 года № АК\1193\14, под медицинской деятельностью понимается «профессиональная деятельность по оказанию медицинской помощи, проведению медицинских экспертиз, медицинских осмотров и медицинских освидетельствований, санитарно-противоэпидемических (профилактических)



мероприятий и профессиональная деятельность, связанная с трансплантацией (пересадкой) органов и (или) тканей, обращением донорской крови и (или) ее компонентов в медицинских целях».

При этом медицинская услуга — это медицинское вмешательство (комплекс вмешательств), направленное на профилактику, диагностику и лечение заболеваний, медицинскую реабилитацию и имеющее самостоятельное законченное значение.

Таким образом, сама по себе реклама медицинского учреждения, не содержащая указания на конкретные медицинские услуги, не подпадает в сферу действия ч. 8 ст. 24 Закона о рекламе, в том числе в случаях, когда такая реклама содержит указание на профиль деятельности организации (специализацию): стоматология, терапия, педиатрия и прочее.

Например, в рекламе «Открылся новый медицинский центр. Проктология. Урология» указаны виды медицинской деятельности, которые

оказываются в медицинском центре, а не конкретные медицинские услуги. Соответственно, данная реклама не должна сопровождаться предупреждением о наличии противопоказаний и о необходимости получения консультаций специалистов. А вот реклама: «Ведет прием врач-нарколог» должна сопровождаться пометкой «Имеются противопоказания. Необходима консультация специалиста».

Как не ошибиться при рекламировании услуг салонов красоты

В соответствии с п. 7 ст. 7 Закона о рекламе не допускается реклама товаров, на производство и (или) реализацию которых требуется получение лицензий или иных специальных разрешений, в случае отсутствия таких разрешений. Закон не обязывает рекламодателя указывать номер лицензии в рекламе медицинских услуг. Но он обязан потребовать у рекламодателя (будь то медицинская организация или индивидуальный предприниматель) лицензию на оказание данных медицинских услуг.

Чтобы определить, нужна ли лицензия салону красоты, необходимо классифицировать услуги, которые тот оказывает клиентам. Медицинские услуги подлежат лицензированию, а парикмахерские и эстетические услуги лицензированию не подлежат.

К последней группе услуг относятся: мытье волос, подравнивание, стрижка, укладка, окрашивание, подкрашивание, завивка, расправление волос и аналогичные работы, а также косметический массаж лица и шеи, гигиеническая чистка лица, маникюр, педикюр, макияж, окраска бровей и ресниц и тому подобные процедуры. **55**

ТИМУР АСЛАНОВ: «КНИГИ ПО СОЦСЕТЯМ УСТАРЕВАЮТ ЕЩЕ НА ЭТАПЕ ВЕРСТКИ»

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ. ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

20–21 октября всероссийский журнал для специалистов по связям с общественностью «Пресс-служба» проводит в Москве большую конференцию «PR и продвижение в интернете и социальных сетях»*. Главный редактор журнала и один из ведущих экспертов в области пиара Тимур АСЛАНОВ дал эксклюзивное интервью нашему журналу.

— Мы все так или иначе присутствуем в соцсетях и что-то об этом знаем. Зачем нужно участвовать в подобной конференции? Что это даст?

— Мы присутствуем в социальных сетях как любители и решаем свои частные вопросы: общение с друзьями и родственниками, развлечения, поиск информации. На нашей конференции речь пойдет о профессиональном использовании социальных сетей в целях продвижения компании, бренда или персоны. И тут очень много нюансов и тонкостей. Так называемые новые медиа, к которым относятся и социальные сети, очень живая и активная сфера. Все меняется очень быстро, и те инструменты, которые были эффективны и актуальны буквально полгода назад, сегодня перестают работать, уступая место более новым. И эти новые инструменты нельзя получить в книгах, так как книги по соцсетям устаревают еще на этапе верстки. Только общение с экспертами, только из первых рук посмотреть кейсы и послушать о том, как это было реализовано и что можно сделать таким способом у себя.

— Какие темы в области продвижения в соцсетях сегодня наиболее актуальны?

— Всех волнуют мессенджеры, безусловно. Как продвигаться через «Вайбер» и «Вотсапп»? Какие есть инструменты работы с аудиторией в этом русле? Это одна тема. Кроме того, сейчас новый тренд — контент-маркетинг на внешних площадках. Если раньше все бренды стремились строить контентную стратегию продвижения на своих собственных ресурсах, то сейчас пришло понимание, что ничуть не хуже, а то и лучше работает статейное продвижение на сторонних тематических сайтах. Также объектом повышенного интереса является продвижение через видео. Не только в «Ютубе», но и в «Фейсбуке», например. Ну и, конечно, вирусный контент — тема, волнующая очень многих, и здесь тоже много новых и интересных кейсов. Обо всем этом и поговорим на нашей конференции.

— Вы сами тоже будете выступать на ней с докладом про корпоративные блоги. Могли бы вы дать несколько советов нашим читателям на эту тему?

— Корпоративные блоги — важнейший пиар-инструмент, позволяющий компаниям решать множество важных коммуникационных и маркетинговых задач. К сожалению, далеко не все умеют правильно этим инструментом пользоваться.

Откройте наугад десять корпоративных блогов и в восьми из десяти вы прочтаете: «мы изменили прайслист...», «у нас акция...», «мы участвуем в выставке...», «наш директор выступил на конференции...» и так далее.

Но это все ваши внутренние радости, и если блог состоит только

из них, то и читают его, как правило, только те, кто пишут, да еще несколько человек из руководства, подавляя зевоту.

Для того чтобы у корпоративного блога были живые читатели — действующие или потенциальные клиенты, нам надо все же писать о том, что волнует их.

Расскажите в блоге о чем-то важном, связанном с отраслью, в которой работают ваши клиенты. Найдите эксперта, который даст интервью и расскажет вещи, которые могут быть реально полезны и нужны в работе ваших клиентов. Прогноз ситуации на рынке, лайфхаки в области управленческих решений, экспертная оценка тех или иных ситуаций или трендов. Ваши клиенты ищут такую информацию. Иногда даже платят за нее. Пусть они найдут ее в вашем блоге и тогда они будут заходить в него регулярно. И с интересом проглатывать ваш полезный контент, а вместе с ним и новости о распродаже или новом продукте.

Совет номер два: кейсы. Заведите рубрику «Кейсы» и рассказывайте в ней каждый раз о конкретной проблеме вашего клиента, которую вам удалось решить с помощью своего продукта. Это лучше, чем писать о том, что «наш продукт самый лучший». Покажите как клиент мучился, не имея возможности справиться с той или иной задачей, и как легка и приятно теперь его жизнь, когда он обладает продуктом или товаром от вашей компании. Покажите, как было разработано и предложено решение и дайте сказать довольному клиенту пару слов. Лучше на видео. 

* Регистрация на конференцию возможна на сайте: www.conference.image-media.ru/soc-seti/ или по эл. почте: conference@image-media.ru.

ПРЕСС-СЛУЖБА

ВСЕРОССИЙСКИЙ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЖУРНАЛ
ДЛЯ ПРЕСС-СЕКРЕТАРЕЙ, СОТРУДНИКОВ ПРЕСС-СЛУЖБ И СПЕЦИАЛИСТОВ ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

представляет:



общероссийская практическая конференция

PR И ПРОДВИЖЕНИЕ В ИНТЕРНЕТЕ И СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

20-21 октября | МОСКВА

Участие в конференции позволит вам:

- Отследить тренды и новые технологии в области продвижения в интернете и социальных сетях.
- Получить новые актуальные инструменты для PR-деятельности в новых медиа.
- Воспользоваться опытом экспертов для использования в своей работе.
- Понять, что именно сегодня работает лучше всего, а какие методики устарели.
- Скорректировать свою стратегию продвижения в соцсетях и в интернете.
- Приобрести новые и полезные связи среди участников конференции и спикеров.
- Сгенерировать большое количество продуктивных идей.
- Получить мощный мотивационный и эмоциональный заряд.

ПОКУПАЙТЕ БИЛЕТЫ ПРЯМО СЕЙЧАС!

 **(495) 540-52-76**

 **conference@image-media.ru**

www.conference.image-media.ru/soc-seti



Наша справка

Тимур Асланов — руководитель издательского дома «Имидж-Медиа», член Российской ассоциации по связям с общественностью, член Гильдии маркетологов, автор книг «Арифметика продаж», «Альфа-продавцы: спецназ в отделе продаж» и «Копирайтинг. Простые рецепты продающих текстов». Автор и ведущий семинаров и тренингов по продвижению и продажам.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК: КАК ЗАРАБОТАТЬ В КРИЗИС

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

На фондовом рынке России уникальная ситуация — несмотря на продолжающийся кризис, акции российских компаний давно и довольно уверенно растут, а биржевые индексы бьют свои исторические рекорды. Есть ли возможность заработать на этом? И если да, то как? На эти вопросы нам ответил исполнительный директор компании «Финам-Вологда» Антон КАРХОВ.

— Ситуация сейчас действительно интересная. Она дает хорошие возможности тем, кто хочет заработать на фондовом рынке и знает, как это делать. Однако для этого надо либо самому быть по-настоящему квалифицированным специалистом, либо обратиться к таким специалистам.

— **Антон, поэтому мы к вам и обратились. Можно ли тогда для начала объяснить какие-то азы работы с ценными бумагами?**

— Начнем с того, что есть, как минимум, два глобальных подхода к работе на фондовом рынке. Первый — это инвестирование на некоторый продолжительный срок. Второй — трейдинг, то есть постоянный анализ и довольно частая торговля акциями, валютами или фьючерсами с относительно небольшой прибылью на каждую сделку.

Необходимо отметить, что инвестиционный подход можно разделить на две подгруппы, существенно отличающихся по философии. Первый формат предполагает, что фондовый рынок — это не только про игры на бирже, есть инструменты и с фиксированной, заранее известной доходностью, минимальными рисками. Это облигации, евробонды, структурные продукты, а также новые счета ИИС. Все они прямые конкуренты банковских вкладов, но почти всегда обладают большей доходностью. Вторая подгруппа долгосрочных вложений — активы с более высокой волатильностью. Это покупка акций различных компаний, индивидуальная работа с трейдерами, с ПИФаами, которые вкладывают денежные средства в акции, и многое другое. Здесь соотношение «риск/доход» заранее точно не известно, но возможность



Возможность получения хорошей прибыли при покупке акций может окупить все траты. Это доказывает история: бумаги «Магнита» пять лет назад стоили 3 тыс. руб., а сейчас почти 11 тыс. руб.

получения хорошей прибыли при покупке доли в компании (ее акций) может окупить все траты. Это доказывает история: например, бумаги «Магнита» пять лет назад стоили 3 тыс. руб., а сейчас почти 11 тыс. руб.

— **Среди наших читателей немало предпринимателей. Существуют ли какие-либо статистические данные, какой метод чаще всего выбирают они?**

— Я такой статистики не встречал. Вообще, каждому человеку, пришедшему на фондовый рынок, лучше изначально определится, чего он хочет,

какие финансовые результаты ему нужны, какие риски являются приемлемыми и сколько времени он готов уделять операциям с ценными бумагами.

Возможно, что предпринимателям будет наиболее близок подход, который сочетает в себе риски и хорошую прибыль, поскольку такое сочетание характерно для подавляющего большинства видов предпринимательской деятельности. Этот подход — выбор компаний, у которых есть потенциал, и покупка их акций.

— **Примерно как поиск перспективных отраслей экономики**

или бизнес-ниш и инвестирование в них?

— Именно так, это действительно очень похоже. Главный критерий подбора ценных бумаг при таком подходе — это недооцененность. Этот фактор проявляется в те периоды, когда рынок не обращает внимания на финансовые результаты и экономические возможности тех или иных компаний. Крупные фонды по каким-то причинам пока не покупают их акции, поэтому по ним нет сильных движений вверх. Однако отчетности, публикуемые компаниями, внушают уверенность и создают тем самым потенциал для возможного роста.

В этих условиях, учитывая, что рынок иррационален, биржевые игроки, которые длительное время не обращали внимания на хорошие идеи, могут за пару недель резко восстановить статус-кво, и акции компаний начнут существенно расти. Поэтому такой подход — покупка недооцененных бумаг заранее, еще до их роста — часто оказывается оправданным.

Отдельно можно выделить и такую разновидность данного подхода, когда приобретаются ценные бумаги тех акционерных обществ, что уже растут, но еще не реализовали свой потенциал полностью. Это немного другая, но близкая стратегия, обобщенно ее можно назвать присоединением к сформировавшимся трендам.

— **Давайте рассмотрим, какие ценные бумаги, на ваш взгляд, сегодня наиболее интересны для инвестора?**

— Я предлагаю обратиться к двум фондовым индексам, которые рассчитывает Московская биржа. Наши инвестиционные идеи распространяются на бумаги, входящие в оба.

Первый — индекс ММВБ (MICEX), включающий в себя 50 самых известных российских компаний, чьи акции наиболее ликвидны. Большинство из них еще называют «голубыми фишками». Это его график за последние 15 лет.

Из акций, входящих в MICEX, на наш взгляд, наиболее перспективными для вложений на один-два года сегодня являются «Роснефть», «Русгидро» и «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК). Во всех этих бумагах уже идет движение вверх — где-то оно продолжается не первый месяц, где-то началось



Индекс ММВБ



Индекс ММВБ: «Второй эшелон»

совсем недавно. У компаний хорошие финансовые результаты за первый и второй кварталы 2016 года, и есть перспективы дальнейшего роста бизнеса. Эти факторы могут подтолкнуть цены на их бумаги еще дальше вверх.

— **А второй индекс?**

— Второй индекс — MICEXSC, индекс акций «второго эшелона». Это компании с относительно небольшой капитализацией и меньшей ликвидностью. Однако в силу этих же причин их акции, как правило, имеют больший потенциал роста.

На графике показаны значения индекса за 12 лет. Каждый прямоугольник — квартал. Хорошо видно, что после длительного спада с 2011 по 2014 годы здесь уже второй год идет рост. В отличие от индекса ММВБ, этот индикатор еще не дошел до своего исторического максимума — до него еще 30%. Это делает инвестиции в данные активы предпочтительнее, чем в активы, из которых составлен предыдущий индекс.

Однако мы пойдем еще дальше. Нас интересуют хорошие прибыльные компании с понятным

перспективным бизнесом. Поэтому объектами нашего внимания стали акции «Ленэнерго» (LSNG), «Русарго» (AGRO), «Банк Санкт-Петербург» (BSPB) и «Новороссийского морского порта» (NMTP). Все они недооценены рынком, причем существенно — некоторые стоят менее 50% от своей балансовой стоимости.

— **Как вы это оценили?**

— Это оценивается с помощью показателя P/BV. Это «капитализация исходя из биржевой стоимости акции» и «балансовая стоимость предприятия». Как правило, инвесторы сами высчитывают этот показатель, это сделать нетрудно, надо просто обратиться к биржевым данным и финансовой отчетности акционерного общества.

На мой взгляд, портфель из указанных бумаг, отобранных нами из каждого индекса «50 на 50», выглядит достаточно диверсифицированным. В то же время их нетрудно купить самому, без особых подсказок, так как все бумаги свободно торгуются и обладают ликвидностью. **P**

ФАКТОР БЕЗ РИСКА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Впервые за долгое время инфляция в России снижается до уровня 6—7%. Центральный банк РФ снижает ключевую ставку, банки резко снизили ставки по вкладам. Если в начале года ставка 12% считалась низкой, то сейчас о такой ставке можно только мечтать. Что же делать? Об актуальных тенденциях частного инвестирования мы расспросили Сергея АРТЮШИЧЕВА, управляющего РОО «Череповецкий» филиала № 7806 ВТБ24 (ПАО).



уделять большое внимание этому направлению, оперативно реагировать на изменения и сохранять спокойствие. Далеко не все владельцы депозитов готовы к этому.

Но есть варианты и для «пассивного» инвестирования с хорошей доходностью. Это индивидуальный инвестиционный счет (ИИС). Инвестируя средства ИИС в государственные ценные бумаги, клиенты получают хороший доход, полную надежность государственных бумаг и налоговый вычет. Только налоговый вычет позволит вернуть 13%, а это уже хорошая доходность. Налоговый вычет положен по ИИС до 400 тыс. руб. при сроке размещения на три года.

Облигации федерального займа (ОФЗ) — это государственные ценные бумаги, и о рисках здесь говорить не приходится,

данного инструмента для «частника». Напомню, что облигации федерального займа налогообложению не подлежат.

— **А если человек готов к риску, есть ли возможность зарабатывать больше?**

— Конечно, есть. Возможности финансовых рынков безграничны. Например, покупка акций различных компаний. Данные инструменты несут повышенные риски, но и высокую возможность серьезно увеличить свой депозит. Притом зачастую компании щедрой на выплаты дивидендов, и это неоспоримо привлекательно для инвесторов. Но если клиенту некогда, он занятой человек или он никогда не сталкивался с данным направлением инвестирования, то всегда есть возможность воспользоваться услугами профессионала — персонального брокера. По сути, финансового помощника, гида на финансовых рынках. Данная услуга очень востребована, так как клиент диверсифицирует свои вложения в команде с профессионалом. Вложения клиента не лежат на месте и постоянно работают на него.

На финансовых рынках очень гибкая система инвестирования. Например, чрезвычайно востребована у клиентов возможность покупки и продажи валюты через биржу по биржевому курсу без выхода из дома до 23:50 по московскому времени. Притом в рамках единого счета клиент может в момент покупать на данные денежные средства акции и облигации как российских эмитентов, так и зарубежных.

Для более подробной консультации можно обратиться к нашим опытным специалистам по адресу: Банк ВТБ24, г. Череповец, ул. Ленина, 56.

Контактные телефоны: (8202) 20-51-46; +7-921-545-26-43. P

а доходность зачастую превышает доходность по вкладам. Важными преимуществами данных ценных бумаг являются превышение ставок по вкладам на 1—2 пункта и возможность вывода денежных средств в любое время.

Также я рекомендую для инвестирования с ИИС и более рискованные инструменты — корпоративные облигации. Да, они имеют не нулевой риск, но он минимален, и его не стоит пугаться. Конечно, и доход по данным бумагам несколько выше, чем по ОФЗ. Добавлю, что в следующем году мы ожидаем отмены НДФЛ на купонный доход по корпоративным облигациям, что дополнительно повысит инвестиционную привлекательность

Услуги персонального брокера, финансового помощника очень востребованы, так как клиент диверсифицирует свои вложения в команде с профессионалом.

— **Сергей Станиславович, где разместить денежные средства, чтобы получать достойный доход?**

— Банковские депозиты являются самым надежным вложением. Государством гарантирован возврат гражданам их вкладов размером до 1,4 млн руб. Но не всех устраивает доходность. Точнее, не все привыкли к новым уровням доходности по банковским депозитам.

Несомненно, есть люди, готовые рисковать ради высоких доходов, и они активно используют разнообразные инвестиционные инструменты. Но, чтобы быть успешным на этом рынке, необходимо обладать обширными знаниями по экономике и инвестированию, постоянно

ТЕСТ-ДРАЙВ ДЛЯ СМАРТФОНА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

В сентябре стало известно, что отечественный рынок смартфонов в количественном выражении возвращается к докризисному уровню: по данным аналитиков IDC, за первую половину года в страну было ввезено 7 млн устройств (против 5 млн единиц за аналогичный период прошлого года). «Роскачество» оценило потребительские свойства мобильных устройств, представленных сегодня на рынке.

Не так давно АНО «Российская система качества» совместно с ведущими европейскими испытательными центрами провела масштабное исследование качества мобильных устройств. Проверка производилась по более чем 250 параметрам, в том числе прочности, надежности работы памяти, уровню излучения, работе сенсора и так далее. Вот к каким результатам пришли исследователи относительно смартфонов с диагональю от 4,6 до 5,4 дюйма (тестирование прошли 93 модели).

1. **Оценивая эргономичность устройств**, эксперты отметили удобство пользования относительно компактными моделями, такими как Sony Xperia Z3 Compact или Microsoft Lumia 550, однако победил в этой номинации Samsung Galaxy S7, второе место досталось Galaxy S5, на третьем оказался Apple iPhone 6S. Аутсайдерами стали Huawei Y625, ZTE Blade L2 и ZTE Blade L3.

2. **Тест на прочность** включал три этапа. В ходе первого этапа смартфоны многократно разбирались (снимался аккумулятор), производилось интенсивное надавливание на кнопки и сенсоры. Кроме того, дисплеи устройств проверялись на **устойчивость к царапинам**. Лидерами данного теста стали Huawei Ascend P7-L10, Motorola Moto X, Sony Xperia Z3 Compact и Samsung Galaxy S6.

3. На втором этапе аппараты поочередно помещались в специальную барабанную трубу, которая имитировала их **падение с метровой высоты**. Тест проводился в режиме совершения звонка, при этом труба раскручивалась и делала 25 оборотов. Лучше всех это испытание перенесли Huawei Y6, Microsoft Lumia 650, Sony Xperia M5 и Huawei P9.

4. Ну, а завершающий этап — **прочность этап «утопления»**, ведь не секрет, что попадание смартфонов

в воду — одна из наиболее частых причин обращения в сервисные центры. На основании данных исследования самыми водостойкими были признаны Sony Xperia Z3, Sony Xperia Z3+ и Samsung Galaxy S7. Последний в итоге занял первое место в общем рейтинге по прочности.

5. Отдельно проводилась **оценка качества дисплеев смартфонов**, включавшая проверку их способности работать в условиях яркого освещения, углов обзора, удобства пользования сенсорным управлением. Наивысший балл в этой номинации получили Apple iPhone 6S, Samsung Galaxy S5, Samsung Galaxy S4 и HTC One.

6. **Уровень электромагнитного излучения** — еще один показатель, который интересовал экспертов, тестирующих смартфоны. Для его замера использовался сферический сосуд, имитирующий форму человеческой головы и заполненный жидкостью, в которую помещен зонд, который и фиксирует интенсивность излучения при разговоре по мобильному телефону. Самыми безопасными в результате этого тестирования признаны Samsung Galaxy S7, Samsung Galaxy A5, Motorola Moto X Force, Sony Xperia M4 Aqua, Microsoft Lumia 650 и OnePlus X. Хуже всех себя проявили HTC One и Meizu M2.

7. **Время автономной работы** — одна из наиболее критичных характеристик современных смартфонов. В лаборатории изучалась

продолжительность работы смартфонов без подзарядки в нескольких режимах: ожидания, вызова, загрузки данных, просмотра видео, прослушивания музыки и использования GPS. Обладателями самых «живучих» батарей названы Samsung Galaxy A5, Huawei P9, LG G2, Samsung Galaxy S5, Samsung Galaxy S5 Neo и Motorola X Force. А вот ASUS Zenfone 5, Sony Xperia M5 и два детища Microsoft — Lumia 550 и Lumia 650, напротив, разочаруют своих владельцев частыми «позывами» к подзарядке.

8. **Обладателями лучших камер**, согласно исследованиям, вполне ожидаемо оказались Apple iPhone 6S и Samsung Galaxy S6/S6 Edge. Звания самых музыкальных были присвоены HTC One, Samsung Galaxy S4/S4 Active и Apple iPhone 6S. При этом качество звука, проигрываемого через встроенные динамики устройств, оказалось наивысшим у трех моделей компании HTC — One M8s, One M8 и One M9. Немного от них отстали Moto G и Moto X второго поколения, а также BlackBerry Z30.

Согласно обобщенным данным исследования, продукция Samsung «окупировала» всю первую пятерку лидеров — в нее вошли Galaxy S7, Galaxy S4, Galaxy S6/S6 Edge, Galaxy S5. Apple iPhone 6S занял шестое место в общем зачете. Аппараты на платформе Windows показали неплохой результат: Nokia Lumia 830 заняла 32 место, Microsoft Lumia 950 оказался на 33 ступени. ■

То ли еще будет

Скорее всего, во второй половине 2016 года российский рынок гаджетов продолжит расти — интерес потребителей должно подогреть появление на нем сразу нескольких флагманских аппаратов от Apple (iPhone7), HTC (Desire 10) и Microsoft (Surface Phone).

В то же время различные исследования показывают, что все еще продолжает расти доля продаж самых недорогих мобильных телефонов.

НАШИ СКРЫТЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЫЦЕВ

В осеннем обзоре книжных новинок — сборник полезных советов для любого руководителя, научно-популярное исследование об особенностях человеческого сознания, жизнеутверждающее эссе одной художницы и весьма успешный роман современного российского классика.



Дэвид Хорсагер «Час тишины»*

Известный консультант, специалист по бизнес-стратегии Дэвид Хорсагер признается, что часто слышал от руководителей высшего звена жалобы на отсутствие времени, с которым они постоянно сталкиваются. За многие годы практики он разработал и адаптировал несколько десятков инструментов, способных решить эту проблему и помочь не только топ-менеджерам, но и любым занятым людям.

В эту книгу вошли 35 действенных и эффективных стратегий и приемов, которые помогут доводить начатые дела до конца, сохраняя при этом время и силы. В конкретной, сугубо практической форме автор объясняет, как ставить достижимые планы и выполнять их, как концентрироваться только

на текущей задаче и нивелировать все отвлекающие факторы, наконец, как успевать больше и взять свою жизнь под контроль.

Автор не ставил цели написать крупное исследование на тему личной эффективности, это скорее краткое пособие-напоминка о полезных привычках. Вот один из советов Хорсагера, как научиться экономить время: «Ваш обычный день, как правило, состоит из нескольких больших и множества небольших дел. И вы, скорее всего, будете удивлены, узнав, что эти незаметные дела отнимают у вас уйму времени. Чтобы стать более эффективным работником и человеком, попробуйте записывать все свои дела в течение недели... Отмечайте время, когда вы начали действие и закончили его. Постарайтесь быть максимально точным и не обманывать себя... По окончании недели посмотрите на результаты. Какие дела отнимают у вас больше всего времени? Вы ожидали этого?». Кто-то посчитает этот совет общеизвестным. Но кто сказал, что простые истины, реализованные в повседневной жизни, кому-то пошли во вред?

Дэниел Гоулман «Фокус»

Американский психолог, специалист по эмоциональному интеллекту Гоулман в своей новой книге доказывает, что внимание как свойство психических процессов — нечто большее, чем бдительность. Оно лежит в основе «понимания, памяти, научения, восприятия собственных чувств и их причин, восприятия эмоций других людей и гладкого взаимодействия с ними». Как следствие, по мысли автора,



внимание — этот «скрытый драйвер» — сильнее всего влияет на то, насколько успешно мы движемся по жизни.

Чтобы добиться результата, не поддаваясь воздействию отвлекающих факторов, лидерам необходимо научиться управлять тремя типами фокусировки. Внутренний фокус восприятия — это связь с интуицией, системой жизненных ценностей, ранее принятыми удачными решениями. Второй, эмпирический, фокус помогает выстроить взаимоотношения с окружающими. Наконец, внешний фокус указывает путь в окружающем мире с учетом внешних обстоятельств. Иными словами, «руководитель, не восприимчивый к своему внутреннему миру, похож на корабль без компаса; тот, кто глух к окружающим людям, пребывает в невежестве; тот же, кто не обращает внимания на происходящее в системах большего масштаба, частью которых является, действует, по сути, вслепую».

Далее подробно рассказывается о том, что такое «верхнее» и «нижнее» внимание, каков рецепт самоконтроля и как научить читать других людей. Рассказ автора перемежается научными выкладками, статистическими данными, историями людей, повстречавшихся ему на жизненном пути, и советами по развитию концентрации.

Правда, в отличие от предыдущей обзореваемой книги, где подобные рекомендации носят сжатый, концентрированный и наглядный характер, здесь автор рассеивает их по тексту, чтобы внимательный читатель, любящий вдумчивое чтение, сам смог их найти.



Эль Луна «Между надо и хочу»*

Хорошо подарить эту книгу подростку, подумывающему о выборе карьеры, или коллеге, переживающему кризис среднего возраста. Можно даже при этом процитировать Марка Твена (его слова приводятся в книге): «Два самых важных дня в твоей жизни: день, когда ты появился на свет, и день, когда ты понял зачем!»

Но нелишним будет и самому заглянуть в нее: ведь каждый наверняка не раз задавался вопросом: «Почему я делаю то, что надо, но не могу делать то, что хочу?» Нашумевшее эссе с картинками ранее никому не известной художницы и дизайнера Эль Луны поможет примирить эти самые «надо» и «хочу».

По определению автора, «надо» — это представления других

людей о том, как нам следует жить, их ожидания по поводу наших поступков, мыслей и жизни в целом. Все это разрушает наше собственное «я», заставляя жить совсем не так, как мы бы хотели. Выбирая путь «надо», мы выбираем жизнь ради других, но при этом жизнь предсказуемую и без лишних волнений.

В свою очередь «хочу» — это то, чем мы являемся без масок и навязанных установок. «Это все то, что мы чувствуем в глубине души, что любим и во что верим. Это все наши истинные желания, мечты, увлечения. Идти по пути «хочу» тяжелее — непонятно, что нас ждет в этом путешествии. Нет никаких гарантий, только ежедневная тяжелая работа и постоянное преодоление себя. Но при этом выбирать «хочу» — значит жить насыщенной и осознанной жизнью».

Как выбрать «хочу», но не в ущерб «надо»? Как следовать по пути своего предназначения? По мнению автора, можно начать с простого: «Каждый день делайте то, что любите. Находить ежедневно 10—15 минут для самого себя несложно». При этом помните: «Выбирая «хочу», вы должны действовать. Вы должны что-нибудь сделать».

Виктор Пелевин «Лампа Мафусаила»

Конечно, в нашем обзоре книжных новинок нельзя обойти вниманием творчество писателя Виктора Пелевина. Ежегодно по осени он радует своих поклонников опусом, в котором в очередной раз раскрывает тайны бытия.

Короткую рецензию на этот текст можно найти в нем самом: «Вот как простой читатель тебе скажу: действия мало в твоём опусе, одна болтовня. А чего в твоей писанине слишком много, так это... умняка тухлого, как у нас в училище говорили». Формально эта реплика, брошенная в адрес главного героя генералом ФСБ, относится только к первой части книги, но в точности этому анализу не откажешь: новую книгу Пелевина лучше трактовать как историческое эссе, чем как роман.

«Лампа Мафусаила, или Крайняя битва чекистов с масонами» состоит из четырех частей, нарочито непохожих друг на друга, но дополняющих и объясняющих друг друга. Первая часть («производственная

повесть») — мемуары биржевого трейдера по имени Кримпай — относится условно к нашему времени. Вторая («космическая драма») — длинное письмо его прапрадеда Маркиана невесте, написанное в 80-х годах XIX века. Третья («исторический очерк») повествует о таинственном подразделении ГУЛАГа, где сидел прадед Кримпая Мафусаил (тот самый, что в названии), просуществовавшем с 20-х по 60-е годы XX века. Четвертая («оперативный этюд») рассказывает о наркотрипе того самого генерала ФСБ по фамилии Капустин.

Согласно картине, которую автор выстраивает через описание судеб своих героев, противостояние России и Запада объясняется столкновением высших сил, осуществляющих управление миром через масонские группировки. Так, в сегодняшней России центр масонства — это ФСБ, в Америке же точка масонской силы располагается в подвале здания Федерального резерва.

Можно считать это бредом воспаленного ума, но многие критики увидели в новой книге популярного писателя отражение состояния нынешних умов в нашем обществе. Как написал в своей рецензии другой писатель Дмитрий Быков, «Пелевин кормит читателя тем же фаршем, который пребывает в читательском мозгу: конспирологией, фрустрацией, манией преследования, — и все это приправлено амбивалентной иронией... Современная аудитория должна постоянно получать оправдание своего странного состояния — когда практически все прекрасно все понимают, но ничего не делают». **BB**



* Книга любезно предоставлена редакции журнала «Бизнес и Власть» издательством «Манн, Иванов, Фербер».

ПОДЧЕРКИВАЯ ЕСТЕСТВЕННУЮ КРАСОТУ

ТЕКСТ: КРИСТИНА БЕЛЯЕВА. ФОТО: ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАЦИИ

Салон красоты: что это за бизнес? Какие требования к нему предъявляются и куда он развивается? Какие услуги наиболее популярны у клиентов сегодня? Эти и другие вопросы журнал «Бизнес и Власть» решил задать директору салона «Лянэж» Валентине МЕЛЬНИКОВОЙ.

— Валентина Ильинична, каковы требования к организациям, работающим в бизнес-сфере красоты и здоровья? Например, обязательно ли лицензировать салон красоты?

— Открыть свой бизнес в сфере красоты мечтают многие, однако дело это сложное, имеющее свою специфику. И, конечно, законодательство предъявляет к нему весьма строгие требования.

Чтобы определить, нужна ли салону красоты медицинская лицензия, необходимо определиться с услугами, которые он будет оказывать. Их принято классифицировать на две группы: эстетические и медицинские. Чтобы оказывать эстетические услуги, получать медицинскую лицензию не нужно. А вот медицинские услуги без специальной лицензии оказывать нельзя.

— Много ли на вологодском рынке фирм, которые не соответствуют предъявляемым требованиям?

— Нельзя сказать, что много, но такие есть. Наибольшую опасность представляют салоны, которые работают нелегально, без лицензии. В таких случаях не исключена возможность, что работающие там мастера не имеют санитарно-медицинских книжек, соответствующих стажировок, дипломов, а это значит, что в их компетенции нельзя быть уверенными.

Поэтому, выбирая салон красоты, необходимо обращать внимание на наличие у него медицинской лицензии, а у мастеров, работающих в нем, — должного образования и квалификации. В салоне также должна быть соответствующая обработка и стерилизация инструментов, а специалисты обязаны не только соблюдать специальные правила гигиены, но и быть привитыми от дифтерии и гепатита.



Лицензия №ЛО-35-01-001 420 от 06.11.2013 г.

— Перейдем непосредственно к салону красоты «Лянэж». Какова его миссия?

— В 2016 году салону красоты «Лянэж» исполнилось уже 13 лет. Все это время наша миссия оставалась неизменной — подчеркнуть внешнюю и внутреннюю красоту клиента, чтобы он или она почувствовали себя в гармонии с собой и окружающим миром. Для этого мы предоставляем только качественные, эффективные процедуры и стремимся найти индивидуальный подход к каждому клиенту независимо от возраста и пола.

— Бьюти-индустрия динамично развивается, и это требует от ее специалистов постоянного обучения и переобучения. Как осуществляется этот процесс в вашей компании?

— У нас высококвалифицированный персонал, который постоянно повышает свой профессиональный уровень. Все специалисты имеют соответствующее образование, регулярно участвуют в международных

конференциях, семинарах и других профессиональных мероприятиях. Например, в этом году наши косметологи посетили XV Международный Симпозиум по эстетической медицине, прошли обучение по новым методикам массажа лица и внедрили в работу три инъекционных препарата.

— В связи с этим вопрос: расширяете ли вы перечень услуг для клиентов, внедряете ли новые направления?

— Да, и это постоянный процесс. За прошедшее лето у нас появилось несколько новинок. Это процедура «Биорепарация» с использованием инъекционного препарата медицинского назначения «Meso-Wharton P199™», который предназначен для интенсивного омоложения кожи лица. Его уникальность заключается в том, что, стимулируя стволовые клетки кожи клиента, он приводит к появлению новых клеток и обновлению кожи, укреплению ее структуры и барьерных свойств.

Вторая наша новинка — для тех, кто не готов к инъекционным методикам. Их мы приглашаем на процедуру «Живая маска» для лица и тела на основе спирулины. Уникальность маски заключается в ее составе — 75% «живой» спирулины. Это единственный источник мощного антиоксиданта фитоцианина, который интенсивно питает, так как содержит 65% полноценного белка. Она также снимает раздражение и воспаление, улучшает регенерацию клеток.

Все наши новинки имеют все необходимые документы, позволяющие использование на территории Российской Федерации и подтверждающие безопасность данных продуктов.

— Наверняка в вашем бизнесе существует такое понятие, как мода. В чем она проявляется?

— Конечно, существует. Сегодня основная модная тенденция — стремление к натуральности, естественности, умелому подчеркиванию имеющихся природных данных. Если говорить о конкретных направлениях, то в эстетической медицине и косметологии сейчас наиболее популярны следующие процедуры: контурная пластика, ботулинотерапия, биоревитализация, лазерная терапия, фототерапия.

Работая в такой сфере, невозможно не учитывать модные тренды, так как многие клиенты в наше время благодаря гляцевым изданиям, СМИ и интернету хорошо информированы обо всех новинках, тенденциях и, соответственно, хотят выглядеть стильно, модно, красиво, пробовать новые процедуры и новые методики омоложения. Сегодня бьюти-индустрия направлена на удовлетворение потребностей людей, которые желают отлично выглядеть и не тратить много времени на уход за собой.

Однако мы не советуем своим клиентам всегда отдавать дань текущей моде, потому что не все новинки могут принести желаемый эффект, а иногда даже бывают небезопасными. Наша команда нацелена не на моду, а на результат и стремится оказывать только качественные и полезные услуги, дающие здоровье и красоту.

— В каком направлении сегодня развивается бьюти-индустрия? Что ее ждет в ближайшее время?

— За последнее десятилетие многие процедуры и препараты существенно изменились. На первое место выходят безопасность, качество и эффективность, поэтому, ряд процедур был даже запрещен — из-за побочных эффектов. Все больше производителей предлагают натуральную продукцию, а также

косметику, изготовленную с использованием методов нанотехнологий. Клиентам все чаще предлагаются не моноуслуги, а комплекс процедур, связанных логикой решения эстетической проблемы и включающих как аппаратные, так и инъекционные, и мануальные методики.

В ближайшем десятилетии, по нашему мнению, будет продолжаться борьба между операционными и безоперационными методами по коррекции фигуры, омоложению. На рынки будут выходить новые аппараты, позволяющие решать эстетические проблемы все более широкими методами. Думаю, что через несколько десятилетий косметология совершит настоящий революционный прорыв и перейдет на совершенно новый уровень научных открытий, который позволит творить настоящие чудеса. Ведь красоту никто не отменял! **Р**



г. Вологда, ул. Чехова, 13,
(8172) 21-08-27
www.salon-l.ru
vk.com/clublyaneg

АФИША

СЕНТЯБРЬ-ОКТАБРЬ:

30.09 / 16.10 / 30.10
17.00 - ИНТЕРАКТИВНЫЙ СПЕКТАКЛЬ «ВОДА» (10+)

01.10 / 02.10 / 08.10 / 15.10 / 22.10 / 29.10

10.00 и 17.00 - ТЕНЕВОЙ СПЕКТАКЛЬ «СКАЗКА О МАЛЕНЬКОЙ ДЕВОЧКЕ И ЕЕ ЗАВЕТНОЙ МЕЧТЕ» (4+)

07.10 / 14.10 / 21.10 / 28.10

17.00 - ТЕНЕВОЙ СПЕКТАКЛЬ «СКАЗКА О МАЛЕНЬКОЙ ДЕВОЧКЕ И ЕЕ ЗАВЕТНОЙ МЕЧТЕ» (4+)

09.10 / 23.10

10.00 - ИНТЕРАКТИВНЫЙ СПЕКТАКЛЬ «ВОДА» (10+)

НОЯБРЬ

4.11 / 11.11 / 18.11 / 25.11
17.00 ТЕНЕВОЙ СПЕКТАКЛЬ «СКАЗКА О МАЛЕНЬКОЙ ДЕВОЧКЕ И ЕЕ ЗАВЕТНОЙ МЕЧТЕ» (4+)

5.11 / 12.11 / 19.11 / 26.11
10.00 и 17.00 ТЕНЕВОЙ СПЕКТАКЛЬ «СКАЗКА О МАЛЕНЬКОЙ ДЕВОЧКЕ И ЕЕ ЗАВЕТНОЙ МЕЧТЕ» (4+)

6.11 / 20.11

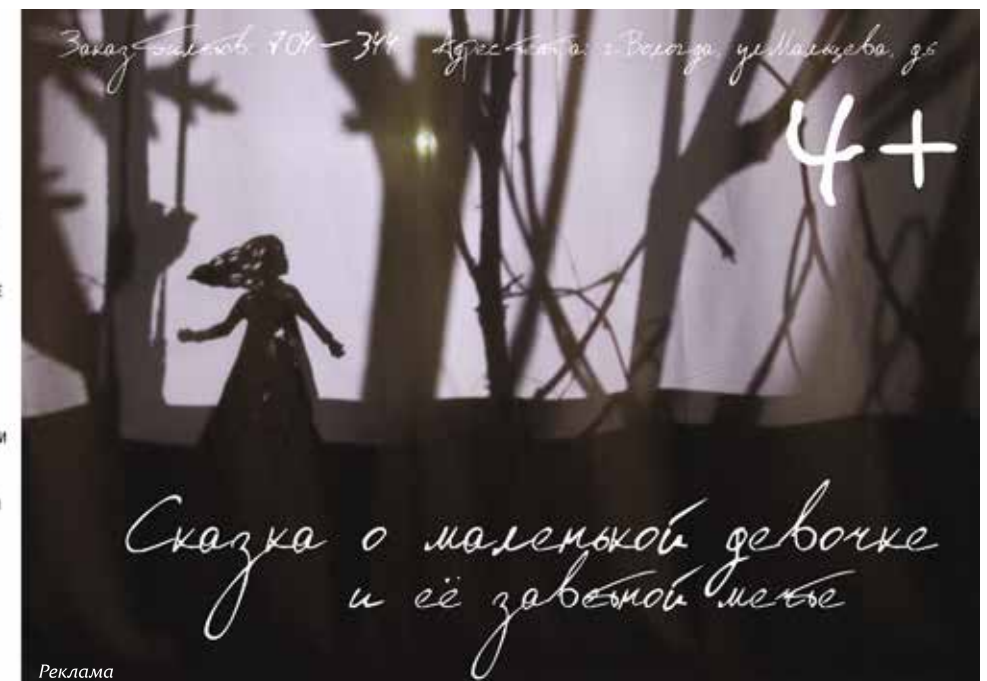
10.00 ИНТЕРАКТИВНЫЙ СПЕКТАКЛЬ «ВОДА» (10+)

13.11

17.00 ИНТЕРАКТИВНЫЙ СПЕКТАКЛЬ «ВОДА» (10+)

27.11

17.00 ИНТЕРАКТИВНЫЙ СПЕКТАКЛЬ «ПЕРВЫЙ СНЕГ» (10+)



Реклама

СЛЕД МИТРОФАНА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

Наверное, многие люди творческой профессии в молодости мечтали проснуться знаменитыми. Оно и понятно: без амбиций здесь делать нечего. Особенно в журналистике.



Помнится, в 1993 году в областной газете «Зеркало», имевшей сорокатысячный тираж, вышла моя публикация об одной ясновидящей. Утром у моего кабинета выстроилась шумная очередь. Там же стоял и редактор **Виктор Соркин**, которого заставили тоже занять очередь на прием к корреспонденту. «Извини, что без очереди», — произнес он, поправляя сползший с плеч пиджак с оторванной пуговицей.

Прошло 13 лет, и я вновь проснулся знаменитым. Мне звонили коллеги из разных зарубежных стран и взахлеб рассказывали о том, что ведущие мировых телеканалов трясут в эфире газетой, демонстрируя придуманный мною коллаж. Сенсационную статью перепечатали едва ли не все отечественные федеральные издания. Редактору небольшого провинциального издания об этом, казалось бы, можно было только мечтать. Правда, вместо радости на душе «скребли кошки»...

Народный мститель

Шел 2006 год. Кабинет редактора «Газеты 35». Накануне планового еженедельного выпуска издания я пишу какую-то экономическую

животные, которые мне были хорошо известны — их каждый год на День охотника привозили в клетках в Вологодский Парк Ветеранов. Особое внимание участников того праздника (особенно детишек) привлекал тот самый Митрофан. Он лежал на боку, закрыв двумя огромными лапами глаза и не обращал никакого внимания на привычный лай охотничьих собак, а лишь время от времени отворачивался от них.

Тревожное знамение

«Статью надо публиковать», — решил я и передал письмо верстальщице. За несколько часов до сдачи номера в типографию вышел из строя ключевой ноутбук — оказалось, что при наборе текста о зверушках верстальщица залила слезами клавиатуру, в итоге сгорела материнская плата. К счастью, у нас был запасной верстальный компьютер. Но на этом приключения не закончились. Пока шла верстка, началась гроза, и молния ударила в понижающий трансформатор. В итоге редакция за полчаса до сдачи номера погрузилась во тьму. На этот раз вместе с сердобольной верстальщицей от страха и от бессилия плакала за компанию и корректор. Я метался из угла в угол, переживая, что номер в срок сдать не удастся, что в профессиональном смысле было равносильно преступлению. «Вначале письмо, потом компьютер, сейчас вот света нет. Дурная, — думаю, — примета». И как в воду глядел: полыхнул мировой скандал. После выхода нашей газеты началась цепная реакция, апогеем которой стала акция протеста «зеленых» у дворца испанского короля **Хуана Карлоса I**, который, как утверждал Старостин, собственноручно застрелил ручного медведя.

Медвежья услуга

Вполне понятно, что история с Митрофаном имела свое развитие на областном уровне. Тогдашний губернатор **Вячеслав Позгалев** объявил городу и миру о расследовании

по делу об убийстве медведя. Расследование показало, что Топтыгин был умерщвлен директором охотхозяйства **Игорем Гороховым**. А это означало лишь одно — на короля Испании злые люди возводят напраслину. Игорь Горохов начал уверять общественность, что Митрофан был по натуре очень злобный, агрессивный зверь.

«Мы ремонтировали клетку и плохо проварили стенку. Она отлетела. Медведь начал вылезать. Мы попытались запихнуть его обратно, но не получилось. Пришлось применить оружие, и вечером 6 октября его застрелил», — с грустью пояснил директор охотхозяйства.

Когда общественность потребовала предъявить труп убиенного Митрофана, то выяснилось, что это сделать невозможно. По словам Горохова, туша медведя была сожжена, что подтверждается актом от 7 октября. Выбор такого способа уничтожения туши, как кремация, а не, скажем, поедание, работники хозяйства объяснили тем, что мясо медведя, содержащегося в неволе, в принципе непригодно для употребления в пищу.

Сомнения депутата

Депутат ЗСО **Михаил Суров**, с пристрастием следивший за ситуацией, написал письмо в нашу газету. Михаил Васильевич усомнился в правдивости этой информации, заявив, что в полевых условиях кремировать труп медведя, чтобы от него остался один пепел, практически невозможно. Депутат подсчитал, что для этого необходимо где-то взять несколько десятков автомобильных покрышек, которые нужно жечь в течение 8—10 часов. Между тем черного дыма в указанный период, как показал опрос местных жителей, никто не видел. В рецензии на гороховский комментарий депутат так и написал: «Ребята, врете, да меру знайте!».

Но на этом Суров не успокоился. На Михаила Васильевича нашло такое вдохновение, что к следующему номеру нашей газеты он написал едкий памфлет, в котором обличал чиновников и иже с ними в передергивании фактов.

Охота пуце неволи

Испанский король всегда слыл заядлым охотником. Причем, говорят, медведи — его страсть. К слову, Хуан Карлос I уже попадал в подобные

скандальные ситуации. В сентябре 2002 года он принял участие в охоте в румынских Карпатах. Тогда он отстрелил пять медведей и двух кабанов, чем вызвал приступы ярости защитников дикой природы. А когда мировая общественность узнала о Митрофане, то возмущению не было предела.

Я с интересом ждал реакции самого виновника волнений. После длительного молчания пресс-служба испанского монарха распространила его оригинальное оправдание: «С Путиным не охотился, медведя не убивал». И, главное, не соврал, если учесть, что король Митрофана только ранил, а доби-вали другие.

Впрочем, для меня было важнее, что это скандал заставит задуматься наших чиновников о том, что одобрение убийства ручных животных недопустимо, поскольку нарушает элементарные представления об охоте...

После вологодской истории король вновь оказался в центре скандала. В 2012 году во время охоты на слонов в Ботсване 74-летний Хуан Карлос сломал шейку правого бедра. Монарха срочно перевезли на родину и прооперировали. Казалось бы, рядовой случай из жизни королевской семьи. Однако испанцы возмутились: почему, пока страна в кризисе, ее король летает на дорогостоящую охоту? История быстро набрала обороты: в интернете даже появилась петиция с требованием

об отставке Хуана Карлоса с поста почетного президента испанского отделения Всемирного фонда дикой природы (WWF). Королю пришло письмо от неполного тезки, генерального секретаря испанского отделения этого фонда, Хуана Карлоса дель Ольмо. Тот просил о срочной встрече, чтобы обсудить обостренную ситуацию. В результате королю в очередной раз пришлось публично оправдываться. Ничего не поделаешь, нелегко носить королевскую корону — каждый подставить норовит.

Вместо эпилога

Спустя некоторое время после вологодского скандала, нашего «народного мстителя» подловили в период убийства «нелицензионного» медведя. Старостин доказывал, что зверь на него внезапно попытался напасть со спины и ему пришлось обороняться. Но в распоряжении следствия оказался акт баллистической экспертизы, опровергавший показания стрелка. А потому пришлось нашему защитнику животных заплатить весьма крупный штраф... И я тоже получил урок. С той поры я стал более внимательно присматриваться к приходящим в редакцию подать жалобу: как бы опять международный скандал не вышел.

Дальше все пошло по своему распорядку: тишь да гладь. Только через год о нашей газете вновь заговорила мировая общественность. Но об этом — в следующий раз. **BB**



Король Хуан Карлос I

МЕБЕЛЬНЫЙ ИМПЕРАТОР

ТЕКСТ: ИГОРЬ СНЕГИРЕВ

Блестящий маркетолог, умнейший человек, при этом никогда толком не учившийся. В школе преподаватели долго не могли научить его читать. Энтузиазм всегда заменял ему отсутствие университетского диплома. Между тем он считается одним из самых богатых людей мира, состояние которого едва сумел опередить Билл Гейтс. Это все о нем, о Ингваре Феодоре Кампраде, сумевшем создать мебельную империю ИКЕА.

На пути к Олимпу

Ингвар Кампрад родился 30 марта 1926 года в провинции Смаландия на юге Швеции в городе Эльмхульт. Первые торговые сделки Кампрад начал совершать уже в детстве: он приобрел оптом карандаши и спички, которые затем в несколько раз дороже перепродал одноклассникам. За время учебы Ингвар умудрился перепробовать множество занятий: от торговли рыбой до продажи рождественских открыток.

В семнадцать лет Ингвар открыл собственную фирму ИКЕА. Его первыми покупателями были ближайшие родственники: мать, отец, бабушка и тети. Он мог рассчитывать и на их помощь, когда его бизнес стал разрастаться и нужно было кому-то упаковывать посылки, отвечать на телефонные звонки или разбираться с жалобами. Так семья стала фирмой. Поэтому нет ничего удивительного в том, что впоследствии он начал относиться к своей фирме как к семье.

Первоначально компания была учреждена лишь для урегулирования отношений с одним из поставщиков, который требовал «официальности» в бизнесе. Ввиду отсутствия денег

и юного возраста подростку пришлось оформить компанию на своего отца.

Вначале своей деятельности фирма торговала мелочовкой: спичками, чулками и прочими товарами повседневного спроса. В 1948 году Ингвару Кампраду приходит в голову свежая идея заняться торговлей мебелью, которая в Швеции на тот момент стоила весьма дорого.

Молодой предприниматель делает ставку на покупателей со средним и маленьким доходом. Для этого он заказывает на местных мебельных фабриках дешевые модели. Уже тогда он пришел к своей знаменитой формуле: «Чем продать 60 стульев по высокой цене, лучше снизить цену и продать 600 стульев».

В начале 50-х годов Кампрад приобретает старый заводик в Швеции, что позволяет поставить на поток производство еще более дешевой мебели для своих магазинов. Столь рискованный ход не мог остаться незамеченным для конкурентов. Кампраду объявили бойкот. Национальная шведская ассоциация продавцов мебели была столь возмущена низкими ценами, установленными в магазинах ИКЕА, что уговорила ведущих лесозаготовителей прекратить всякое сотрудничество с брендом ИКЕА.

Тогда предприниматель стал приобретать часть компонентов, необходимых для сборки мебели, по дешевке у польских поставщиков. Таким образом Кампрад заложил будущую стратегию фирмы — размещать заказы на товар в тех странах, где это стоит дешевле.

Пожалуйста на склад

В начале 60-х Кампрад побывал в Америке, где перенял опыт устройства торговых точек: огромные магазины размещаются за чертой города, а покупатели обслуживают себя сами — складывают товары в тележку и везут к своему авто.

Выгода была очевидна. Во-первых, это был пригород: цены на землю в пригороде намного ниже, чем в городской черте. Во-вторых, чтобы снизить затраты на транспортировку, компания заказывала разборную мебель, где каждая деталь помещалась в плоскую упаковку. Так было легче и дешевле ее перевозить. В-третьих, собирать шкафы и диваны должны были сами покупатели, поскольку Кампрад заметил, что большинству покупателей нравится заниматься этим. В-четвертых, для поощрения клиентов в магазине ИКЕА стали продаваться багажники на крыши машин. Разумеется, по бросовой цене. Благодаря такой политике оборот компании за год вырос в два раза.

Каждый мебельный магазин ИКЕА является своеобразным выставочным центром, где с комплектом мебели демонстрируются мелочи быта: скатерти, занавески, покрывала, полотенца и подсвечники. Размещено все это так, как и должно быть в реальной жизни. Поэтому неудивительно, что сегодня до 56% глобальных продаж ИКЕА составляют всевозможные бытовые аксессуары и только 44% — собственно мебель. Причем доля «вспомогательных» товаров продолжает расти.

При открытии дешевых мебельных магазинов Ингвар Кампрад столкнулся с проблемой нехватки торговых площадей — в результате ажиотажного спроса продукция бренда ИКЕА в одночасье сметалась с полок. Тогда владелец фирмы принял простое до гениальности решение — запустить покупателей на склад. Так совершенно случайно компания нашла формулу успеха, которая обеспечила ей прибыль на многие годы.

После такого успеха у себя на родине ИКЕА ничего не оставалось, как осваивать зарубежные рынки сбыта: Германию, Австрию, Великобританию, США. Сейчас магазины ИКЕА есть практически везде, в том



Компард с трудом запоминал числовые артикулы и потому придумывал товару собственные имена.

числе и в Китае. Но больше всего продаж все-таки обеспечивает именно европейский рынок.

Вологодский след

С начала 90-х компания взялась за освоение Восточной Европы. Будучи в 1990 году в Швеции с официальным визитом, тогдашний председатель правительства СССР Николай Рыжков высказал пожелание, чтобы ИКЕА закупала продукцию у российских мебельщиков. «А почему бы и нет?» — задал себе вопрос Ингвар Кампрад и обещал подумать. Представители компании побывали в тогда еще советской стране и решили, что идея вполне разумная. Сегодня ИКЕА работает примерно с 30 российскими фабриками, разбросанными по всей стране, а ее магазины есть практически во всех крупных российских городах.

К слову, сам Ингвар не чурался личного общения с будущими российскими партнерами. В 1992 году

миллиардер побывал в Вологде, где остановился в дешевом номере с подселением в гостинице «Спаская». Переговоры о долгосрочном сотрудничестве с представителями вологодской фирмы «Стайлинг» он вел в непринужденной обстановке — полулежа на кровати, предусмотрительно выпроводив соседа по номеру «погулять на свежем воздухе». И ничего странного в этом нет. «Как я могу требовать бережливости от людей, которые на меня работают, если буду проводить время в роскоши и комфорте. Деньги портят человека. Они должны использоваться как ресурсы для инвестиций, а не как средство удовлетворения прихотей», — любит повторять основатель мебельной империи.

Сэкономил — значит, заработал

О феноменальной скупости мебельного магната и его умения экономить ходят легенды. Посещая

во время командировок различные страны, он редко ездит на такси, предпочитая общественный транспорт, где, как объясняет друзьям, «можно узнать вкусы народа». На поезд Кампрад покупает билеты только во второй класс и сам носит багаж, одежду приобретает на распродажах, а лучшим отпуском считает путешествие на велосипеде по Швеции.

В знак протеста против высоких шведских налогов в 1976 году он переехал в швейцарскую Лозанну, из которой вернулся на родину лишь в 2014 году после смерти своей супруги, чтобы быть ближе к семье.

Умение ценить деньги Кампрад привил и сыновьям. Все трое наследники мебельной империи. Младший из них, Матиас, вспоминает, как, будучи студентом, корчевал на каникулах лес в усадьбе родителей. Причем отец платил ему за труд меньше, чем наемным рабочим. После учебы Матиас на общих основаниях поступил на работу в один из торговых центров ИКЕА. «Моя первоначальная зарплата была настолько маленькой, что иногда нам с женой приходилось бедствовать — выручали только дешевые обеды в кафе ИКЕА», — вспоминает он.

Все дети Ингвара работают в ИКЕА, но к руководству Кампрад до последнего времени не подпускал никого. «Втроем руководить концерном нельзя», — объяснял он. — Отдав же предпочтение одному, я погублю свое детичье междоусобной борьбой сыновей».

Ингвар Кампрад — трудоголик. Он всегда работал с утра до вечера: и в молодые, и в зрелые годы. Да и сегодня, будучи вот уже десять лет человеком пенсионного возраста и отчасти отойдя в сторону от дел, он держит все разрастающуюся империю под строгим и неусыпным контролем, разумно делегируя свои полномочия. Кампрад инспектирует один за другим около 20 универмагов в год. Впрочем, такие инспекции воспринимаются сотрудниками универмагов скорее с радостью, чем со страхом. «Папу Ингвара», скупого, но заботливого, «семья ИКЕА», как называет свой огромный штат сотрудников сам Кампрад, очень любит. Он живо интересуется всем — от стоимости обеда в столовой для сотрудников до организации участка. Как хороший руководитель, он знает, что кадры решают все. **65**

Особенности национальной мебелировки

В ИКЕА есть специалисты, которые изучают региональную специфику. В частности, они выяснили, что американцы предпочитают хранить одежду в свернутом виде, а итальянцы — на вешалках; испанцы, в отличие от скандинавов, обожают украшать жилище картинками в рамках, а также предпочитают яркие цвета в интерьере, большие обеденные столы и широкие диваны.

АНДРЕЙ УСТИНОВ: «МОЯ ПРОФЕССИЯ — РОЖДАТЬ ИДЕИ»

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА БАЛАЕВА

Уже в течение нескольких лет Вологда активно формирует имидж фестивального города. Свою лепту вносит и фестиваль «Кружева», который традиционно проходит в конце сентября — начале октября. Этот год не стал исключением и, как всегда, порадовал ценителей академической музыки новыми открытиями. В частности, в этот год в его рамках прошел I открытый Всероссийский фестиваль документального кино о музыке MusicDocFest. О перспективах развития нового фестиваля, о потребностях современного человека в высоком искусстве и о том, как научиться слушать музыку, мы беседуем с Андреем УСТИНОВЫМ, идейным вдохновителем фестивалей «Кружева» и MusicDocFest.



Фото: Алексей Колосов

— Андрей Алексеевич, какую задачу вы ставите перед фестивалем документального кино о музыке?

— Музыка, особенно академическая, редко становится объектом внимания документалистов. Но то, что происходит в документальном кино сегодня, и то, что появилось в последние годы, представляется мне чрезвычайно интересным. Если разобраться, документальное кино — это совершенно феноменальный жанр искусства, фиксирующий жизнь общества с какого-то особого ракурса. И меня как музыканта конечно, интересует документальное кино о музыке.

В шорт-листе первого фестиваля MusicDocFest — девять фильмов. С одной стороны мы стремились подобрать разные направления документального кино о музыке, а другой — представить разные жанры

музыкального искусства (симфоническую музыку, фольклор, скрипичное искусство, бардовскую песню), ярких исполнителей и композиторов.

Кинофорум вплетен в структуру, в ткань музыкального фестиваля «Кружева», который мы проводим вместе с Вологодской филармонией при поддержке Министерства культуры РФ в седьмой раз. Мы сделали фестиваль «Кружева» своеобразным брендом Вологодской филармонии и подарили городу и региону уникальную художественную концепцию.

Одна из многих целей фестиваля MusicDocFest — соединение двух искусств — музыки и кино — в одном, настоящем времени. Мы показываем в действии слияние кино и музыки, концертов и кинопоказов, влечение одного в другое.

— В прошлом году в рамках VI фестиваля «Кружева»

вологжанам был представлен документальный фильм «Кому нужна симфоническая музыка?». В этом году — уже целый кинофестиваль. Каким вы видите его дальнейшее развитие? Может ли он стать самостоятельным?

— Конечно, у этого фестивального проекта есть будущее, а значит, и перспективы развития: предполагается создание библиотеки — базы данных на тему, интересующую всех потенциальных зрителей фестиваля, в том числе синемаатеки, архива документального кино о музыке. В нее естественно включение и других видов кино: игровых фильмов, видеоарта, разнообразных экспериментов, студий в формате визуальной антропологии (обрядовых песен и многого другого, входящего в традиционную культуру), разнообразных примеров классического исполнения, а также любого киножанра, где может быть представлена музыка.

— Вы столько творческой энергии отдали Вологде, организуя фестивальные проекты. Можно ли предположить, что она перестала для вас не чужим городом?

— Вологда вошла в историю моей жизни и стала дорогим для меня городом. Первое сильное впечатление от Вологды — падающий на тебя собор и звучащая мелодия боя часов, и ты попадаешь в этот контраст доброты мелодии и величественного здания, а затем начинаешь вживаться в почти патриархальный, малоизменяемый ритм города.

В 2007 году я получил приглашение возглавить Гаврилинский фестиваль, с тех пор я считаю себя человеком, который немало

сделал для культурного пространства вашего региона. В 2008 году была придумана первая концепция фестиваля «Кружева», сегодня это уже, как минимум, собрание из семи сочинений, написанных специально для фестиваля, куда вошли и бой часов Софийского собора Вологодского кремля, и интонации народных вологодских песен. Они исполняются не только в России, но и за рубежом.

— Каким опытом может поделиться Вологда с другими регионами в плане сохранения культурного пространства?

— Благодаря губернатору Вячеславу Евгеньевичу Позгалеву в Вологде были сделаны совершенно потрясающие вещи — культура была возведена в ранг памяти и доброго отношения. Примером того является внимание к наследию талантливого композитора Евгения Гаврилина. Я не помню еще такого региона, где бы при финансовой поддержке областных властей были изданы музыкальные произведения своего земляка, названа его именем филармония и конкурс.

— О роли личности в искусстве. Премьера оперы Бизе «Кармен» потерпела фиаско. Густав Малер получил настоящее признание как композитор только через полвека после своей смерти. Как отличить хорошее музыкальное произведение современно

Мы живем в контексте современного искусства, в каждом европейском городе есть такой музей. И есть искусство академическое, классическое. И надо дать всему этому жить.

менного композитора от проходного номера?

— Этого никто не знает. Мы живем в контексте современного искусства, в каждом европейском городе есть музей современного искусства. И есть искусство академическое, классическое. Владимир Юровский играет и симфонию Бетховена, и только что написанное произведение Александра Вустина, и надо дать всему этому жить. Но библиотека гениев очень небольшая, там книжки стоят очень плотно: Пушкин, Шекспир, Шостакович... Из современников встать с ними рядом мало кому удается.



Камерный оркестр Вологодской филармонии представил на MusicDocFest Кинематографическую сюиту

— А если говорить о массовом музыкальном искусстве, как, например, вы относитесь к телепроекту «Голос»?

— Отношусь отрицательно, потому что подобные шоу обесценивают тот гигантский труд, который скрывается за освоением профессии музыканта или исполнителя и иногда стоит людям жизни. Когда высокое искусство идет в массы, происходит его

работать над собой. Вот поэтому так важно вовремя заметить и развить первые поэтические опыты у ребенка, чтобы они не скатились на уровень стихов на день рождения, а развивались дальше. Вместе с ними развивается душа.

— Как вы находите идеи для новых проектов?

— Рождают идеи — моя профессия. Но перед тем, как в голове возникнет очередной проект, идет накопление впечатлений, каких-то музыкальных ассоциаций, встреч с интересными и уникальными людьми.

— Насколько велика сегодня потребность в серьезном искусстве, в частности, в симфонической музыке?

— В современном мире слушательский потенциал для серьезной музыки огромен. Но для того чтобы слушать симфоническую музыку, надо иметь привычку и традицию слушания. Надо, чтобы хотя бы раз в неделю происходило культурное событие элитного уровня, что, конечно, сложно обеспечить для провинциального города. А фестивали, которые мы проводим в Вологде, дают вологжанам уникальную возможность соприкоснуться с великим искусством. **66**

чудовищное упрощение. А прийти к пониманию сложного произведения можно только через сложность, нельзя постичь сложное через простоту. Поэтому шоу и высокое искусство являются пересекющимися мирами.

— Дайте совет неискушенному человеку: как научиться слушать музыку?

— Как и всему остальному: приложить усилия, заставить трудиться свою душу. Если какой-то орган в человеке не функционирует, он отмирает. То же самое и с душой. Развитие души требует усилий, умения

ОСЕННИЙ МАРАФОН

СПЕКТАКЛИ, ВЫСТАВКИ, КОНЦЕРТЫ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА БАЛАЕВА

Осень — это не только желтые листья, дожди и возвращение в рабочий ритм после отпуска. Это еще и открытие театральных сезонов, новые проекты в музейных, концертных и выставочных залах. О том, куда пойти в свой выходной день, чтобы не было мучительно грустно за бездарно проведенное время, мы рассказываем читателям на страницах нашего журнала.

All you need is love

Среди спектаклей Вологодского Камерного драматического, которыми вологжане смогут насладиться этой осенью, мелодрама «Любовные письма» (16+), высокая комедия «Заповедник» (16+) по повести Сергея Довлатова, музыкальные притчи Дж. Леннона «Хлопок одной ладони» (16+), три истории о любви «AMORE, LOVE, ЛЮБОВЬ» (Э. де Филиппо, А. Вампилов) (16+), интерпретация повести Дины Рубиной «Любка» (16+), пронзительный музыкально-драматический монолог «Это я — Эдит Пиаф» (16+), а также замечательные спектакли, в основу которых легли произведения Пушкина, Достоевского, Чехова, Островского, Лескова.

Отдельно отметим «почти детектив» по пьесе французского писателя и драматурга Эрика-Эммануэля Шмитта «Малые супружеские преступления» (16+). Может быть, именно этот спектакль станет для кого-то первым знакомством с творчеством автора знаменитой пьесы «Оскар и Розовая Дама», а также многих других, не менее замечательных произведений.

«Я сочиняю спектакли, потому что получаю удовольствие от процесса, — комментирует **Яков Рубин**, главный режиссер КДТ. — Мы можем донести до зрителя только нашу любовь. А больше, наверное, ничего и не нужно... Каждый, конечно, приходит за своим. Может, за тем, чтобы почувствовать себя любимым? Ну, и время провести с пользой. Ведь театр под видом развлечения дает зрителям возможность самопознания».

Разговор о вечном

«В наступающем сезоне наш театр снова встретится со своим зрителем,

чтобы говорить с ним на вечные темы: о любви и предательстве, о красоте истинной и мнимой, о предназначении человека, — говорит **Борис Гранатов**, худрук Театра для детей и молодежи. — Надеюсь, что от каждого спектакля зритель почерпнет не только наслаждение как от акта искусства, но и захочет задуматься о каких-то важных для себя вещах».

На сцене театра Гранатова снова будут задаваться философскими вопросами герои истории «О преступлении» (16+) по мотивам романа Ф. М. Достоевского. О том, что любовь есть всегда требование большего, а не жалость и вседозволенность заставит задуматься зрителя непростая судьба героини мелодрамы «Сотворившая чудо» (6+) по пьесе



Татьяна Макарова:
«Мы хотим, чтобы зритель поплакал, посмеялся и ушел просветленным и, может быть, — кто знает? — нашел бы ответы на какие-то сложные жизненные ситуации».

У. Гибсона. И, конечно же, великолепные «Алые паруса» (12+) в очередной раз взвоятся над зрительным залом, поражая фееричным зрелищем и прекрасной музыкой Максима Дунаевского.

В наступающем сезоне зрители также смогут оценить замечательную игру актеров в комедии «Дорога» (12+) по мотивам «Мертвых душ» Н. В. Гоголя, в эксцентрической комедии по произведениям А. П. Чехова «Шампанского!..» (16+), а также в мелодрамах «Счастье мое» (12+) и «Острове сокровищ» Стивенсона (6+). Откроется же 41-й театральный

сезон премьерой спектакля «Дубровский» (12+).

Воспитание через прекрасное

Череповецкий Камерный драматический театр в новом сезоне порадует зрителей несколькими премьерными, среди которых «инвестиционная постановка» «Мужчина при хорошей женщине» (16+) по пьесе Р. Тома и восстановленная трагикомедия «Прелести измены» (16+) В. Красногорова. Театралы встретятся с уже полюбившимися героями провинциальной истории «Дядюшкин сон» (16+) по мотивам повести Ф. М. Достоевского, оценят интеллигентный юмор в комедиях «Мишель» (16+), «Любовь до потери памяти» (16+), «Любовь длиной

в ночь» (16+), в лирической постановке «Ошибка ловеласа» (16+) и в инсценировке пушкинской «Барышни-крестьянки» (12+). Таинственное и захватывающее путешествие в старинный замок совершат зрители «Кентервильского привидения» (12+), поставленного по рассказу О. Уайльда.

«Воспитание через прекрасное — вот, пожалуй, главная задача, которую ставит перед собой наш театр, — говорит **Татьяна Макарова**, главный режиссер череповецкого КДТ. — Своим творчеством мы стараемся донести до зрителя красоту во всех ее



Филипп Копачевский



«Любка» (КДТ)



«Сотворившая чудо» (ТДиМ)



«Дон Жуан» на сцене Драматического театра



«Красные кони, желтые львы»

проявлениях. Пусть зритель услышит грамотную речь, увидит нормальные человеческие отношения; поэтому в нашем театре нет ненормативной лексики, нет «тротуарных» тем. Мы хотим, чтобы зритель поплакал, посмеялся и ушел просветленным и, может быть, — кто знает? — нашел бы ответы на какие-то сложные жизненные ситуации. А театр немного подскажет, как жить и бережно относиться друг к другу».

Ностальгия по Мольеру

Вологодский драматический театр начал сезон с премьеры криминальной комедии «Пули над Бродвеем» (16+), основой которой стал сценарий Вуди Аллена. Захватывающий сюжет, юмор и отличная музыка не оставят равнодушным даже искушенного зрителя.

Криминальная комедия «Метод (собеседование)» (16+) по пьесе Ж. Гальсерана вместе с героями заставляет задуматься и зрителей, на что готов современный человек ради блестящей карьеры.

В октябре и ноябре вологодский зритель снова встретится с героями эпической истории «Страх и война» (12+) Б. Брехта. Проблема «маленького человека» в тоталитарном

государстве является ведущей темой спектакля.

По традиции ко дню рождения Василия Белова театр представляет спектакль по произведению писателя. В этот раз это «Душа бессмертна» (6+), в котором полноправным участником спектакля является неповторимый язык мастера.

Секрет очарования Дон Жуана попробует раскрыть режиссер Зураб Нанобашвили в одноименной постановке по пьесе Ж.-Б. Мольера, изящно и тонко рассказав историю любовных походов неугомонного ловеласа.

Дела музейные

Вологодский государственный музей-заповедник предлагает вологжанам целую серию новых интерактивных проектов, сочетающих в себе яркое действие и получение новых знаний и навыков.

Если вы хотите научиться сами и научить вашего ребенка мастерить кукольную мебель из картонных коробок, браслеты и бусы из пластиковых бутылок, а предметы декора — из старых кожаных изделий, вам стоит посетить новый проект музея «Превращение старого башмака и его друзей» (0+), который продолжится до начала ноября. Делая

оригинальные поделки из старых ненужных вещей, дети ненавязчиво получают то самое экологическое образование, приобретающее все большее значение.

О Марине Цветаевой и ее корнях на Вологодчине вспомнят в музее «Вологда на рубеже XIX—XX веков». Литературно-музыкальная композиция «Музыка в семье Цветаевых» (6+) прозвучит в Доме купца Самарина в рамках культурно-просветительской акции «Второй Цветаевский костер на Вологодской земле». Мероприятие приурочено ко дню рождения Анастасии и Марины Цветаевых.

«Красные кони, желтые львы» (6+) — еще один образовательный и культурный проект Музея-заповедника, ставший победителем конкурса «Создавая возможности», опередив более чем полторы сотни заявителей со всей России. Занятия будут проходить на базе студии «Вологодские росписи». Участники проекта ждут увлекательные экскурсии, лекции, интересные практические занятия по народным промыслам. Более подробную информацию можно узнать по телефону в Вологде: 72-99-81.

В течение всего года будет проходить проект «Дорогами грифонов и райских куц» (6+) в музее

Семенково, адресованный ценителям и исследователям Русского Севера, людям, интересующимся народным искусством. Ключевой темой проекта станет традиционная роспись по дереву для взрослых и детей.

Вологодский вернисаж

«В залах областной картинной галереи каждый зритель обязательно найдет свой уютный уголок, заглянув в который однажды, захочет вернуться снова», — говорит **Мария Чуркина**, заведующая отделом пропаганды, информации и библиографии ВОКГ.

В новом творческом сезоне вологжан ждут разнообразные экспозиции классического и современного искусства. Пожалуй, главным событием станет персональная выставка одного из самых любимых вологжанами художников **Олега Бороздина**.

До середины ноября в центральном выставочном зале будет работать персональная выставка заслуженного художника РФ **Юрия Воронова**. Посетители выставки «Великий Новгород — родина России» (6+) окунутся в атмосферу Древней Руси, познакомятся с живописными, графическими и скульптурными произведениями, посвященными великому городу.

Совместно с городской администрацией областная картинная галерея представляет выставку «Современное искусство города Вологды» (6+), которая обязательно найдет свой отклик у вологжан и гостей областного центра.

Ни взрослых, ни маленьких посетителей не оставит равнодушными тематический проект «С любовью к братьям нашим меньшим» (0+), в котором будет представлено анималистическое искусство из фондов Вологодской картинной галереи. Наконец, любители фотоискусства смогут по достоинству оценить выставку художественной фотографии «Вологодский осенний вернисаж» (6+).

Звуки музыки

Вологодская областная государственная филармония им. В. А. Гаврилина и в новом сезоне неизменно будет радовать любителей классической музыки.

В октябре в рамках абонемента «Фортепианные диалоги» (6+) состоится фортепианный дуэт **Ирины Богомоловой и Наталии Жуковой**. Программа составлена из произведений Моцарта, Листа, Брубека

и построена на сочетании классических, романтических и джазовых традиций.

На концерте «Вологда — Москва — Осло» (6+) перед вологжанами выступят яркий представитель московской виолончельной школы **Александр Загоринский** и выдающийся норвежский пианист **Эйнар Стин-Ноклеберг**. В руках **Александра Лоскутова** вместо привычной дирижерской палочки будет скрипка. Музыканты исполнят произведения Моцарта, Грига и Шостаковича.

Дуэт **Полины Фрадковой** (фортепиано, Москва) и **Йозеля Гонсалеса** (перкуссия, Куба) подилятся с любителями классики своей интерпретацией произведений Чайковского, Шопена, Равеля, Мусоргского, Прокофьева, экспериментируя с ритмом, динамикой и паузами, при этом стараясь не отдаляться от исходного содержания произведений. «Это похоже на фантазию о некоем пространстве вне времени и географии, где могли бы встретиться венские классики и африканские шаманы, композиторы «Могучей кучки» и танцовщики самбы с карнавала в Рио», — отзываются о дуэте потрясенные зрители.

Насладиться музыкой из любимых отечественных и зарубежных кинофильмов смогут поклонники

оркестра духовых инструментов «Классик-модерн бэнд».

В программе «Русский Романс в стиле Джаз и не только...» (12+) вологжане услышат популярные джазовые мелодии, романсы и классические произведения в современных прочтениях, которые исполняют **Алевтина Полякова** (вокал, тромбон, саксофон) и **Макар Новиков** (контрабас).

Любителей фортепианной музыки вдохновит встреча с одним из лучших отечественных пианистов, лауреатом международных конкурсов **Филиппом Копачевским**. Он порадует вологжан произведениями Шумана, Листа, Шопена и Вагнера.

В ноябре зрителей ждет яркое музыкальное шоу гитариста-виртуоза **Романа Мирошниченко** с интерпретациями известных хитов величайших гитаристов: Элади Меолы, Стива Вая и Ларри Кориэлла. В программе также прозвучат произведения Астора Пьяцоллы, Чика Кория и собственные композиции Романа.

Кроме того, осенью филармония порадует своих гостей концертом старинной музыки «Лютневые удовольствия» (6+) и детской программой «Школа клоунов» (0+), а также воскресными музыкальными концертами для детей и родителей. ☑

Для самых маленьких

Ирина СТАРОСТЕНКО, директор детского театра **Baby Charlie Club**: «Спектаклей для детей в возрасте от 11 месяцев в нашем городе не так много, и очень приятно, что мы можем помочь заботливым родителям подарить ребенку сказку, а им самим дать возможность отдохнуть и зарядиться положительными эмоциями. Когда видишь счастливых детей и родителей, которые уходят из клуба восторженными и довольными, каждый раз думаешь: «Что может быть важнее?»

Интерактивный спектакль «Вода» (0+) знакомит малышей с водной стихией. Здесь можно побывать на всех морях сразу, искупаться в океане, запустить флотилию кораблей в дальнее плавание... «Вода» в театре — это продолжение жизни, маленьких открытий, радостных моментов бытия.

А в конце ноября, когда на улице на смену дождям и желтым листьям приходит белый снег, в театре тоже пойдет «Первый снег» (0+), неизменно производящий неизгладимое впечатление на зрителей.

Осень в театре **Baby Charlie Club** ознаменовалась премьерой «Сказки о маленькой девочке и ее заветной мечте» (3+). Это первый спектакль теней, поставленный в нашем городе.

Особенность театра для самых маленьких в том, что здесь каждый зритель становится участником спектакля. Актеры бережно обращаются с малышами, давая им возможность почувствовать себя смелыми и талантливыми.

Каждые выходные и в пятницу вечером театр Baby Charlie Club приглашает на свои необычные спектакли. Обязательна предварительная запись по телефону в Вологде 704-344.

Департамент культуры
и туризма Вологодской области



20 октября, 18.00 2016
ЗАЛ ФИЛАРМОНИИ

IN-TEMPORALIS

дуэт



(8172) 75 75 13
volfilarmonia.ru

Кассы:
филармонии — Пушкинская, 12, тел. 75 39 68
центральная театральная-концертная —
Батюшкова, 11, тел. 72 23 19
ТРЦ «Мармелад» — Пошехонское ш., 22, 8 921 716 52 21

6+



Впервые в Вологде!

Кубинский перкуссионист

Йозель ГОНСАЛЕС
НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА КЛАССИКУ

лауреат международных конкурсов

Полина ФРАДКИНА (фортепиано, РОССИЯ)

В ПРОГРАММЕ «Свой взгляд»: Чайковский-Друх. «Рондо в Кубинском стиле»; Григ. «Смерть Озе»; Шопен. «Фантазия-Экспромт»; Равель. «Павана на смерть Инфанты»; Рамо. «Тамбурин»; Гонсалес. «La Independenci»; Мусоргский. «Старый Замок»; Бетховен. «Соната №17 III часть»; Прокофьев. «Монтеки и Капулетти»

2012-й: НАЧАЛО ПЕРЕМЕН

В 2012 году Вологодскую область ждали перемены. Новый губернатор Олег КУВШИННИКОВ активно взялся за дело, ставя перед собой амбициозные задачи: финансово оздоровить регион, сформировать эффективную команду управленцев и привлечь в область инвестиции.

«Неожиданным оказалось то, что состояние бюджета оказалось столь сложным», — сообщил в своем интервью журналу «Бизнес и Власть» новый глава региона. И действительно, к началу 2012 года наша область смогла восстановить доходную часть своего бюджета лишь на 87% от докризисного уровня и являлась единственным субъектом РФ, который этого уровня не достиг. А по показателю долговой нагрузки (государственный долг — почти 30 млрд руб.) она находилась на 79 месте из 83.

Олег Кувшинников подверг резкой критике областных и муниципальных руководителей, заявив, что они мало знают о чаяниях народа, а разработанные ими программы социально-экономического развития практически ни по одному пункту не совпадают с тем, что действительно нужно людям. «По количеству чиновников на душу населения Вологодская область является одним из лидеров среди остальных регионов России», — отметил он. — А вот с уровнем доверия к власти все с точностью до наоборот».

Уровень жизни вологжан в 2012 году был ниже, чем в среднем по стране, темпы его роста также отставали от общероссийских. А социологи отмечали: население региона считает, что его материальное положение хуже, чем в 2008 году. К власти жители Вологодчины отнеслись большей частью негативно, однако от нового губернатора ждали многого.

Олег Кувшинников обещал, что налоговая нагрузка в области увеличиться не будет, а все основные социальные обязательства бюджета сохранятся. Кроме того, он заявил, что намерен оптимизировать областное правительство и сформировать новую эффективную команду.

Управленческую проблему новый губернатор начал решать практически сразу, более чем вдвое — с 18 до 8 — сократив число своих замов. В 2012 году посты оставили многие представители «команды Позгалева», в том числе **Николай Костыгов**,

Иван Поздняков, Сергей Тугарин и Леонид Иогман. Состоялся конкурс «Команда губернатора», по результатам которого начальником департамента культуры был назначен артист **Всеволод Чубенко**. Тот намеревался реализовать на новой должности большие планы, однако, как позднее признался сам, суровая действительность быстро внесла в них свои коррективы: «Когда оказался на месте в нашем «веселом» экономическом положении, все планы вылетели из головы моментально».

Одной из главных проблем региона была признана нехватка инвестиций. «Инвесторов нет! — заявил Олег Кувшинников. — А их нет, потому что не сформирован соответствующий инвестиционный климат». Для этого было создано ОАО «Корпорация развития Вологодской области», которое на первых порах возглавил **Алексей Кожевников**, экс-генеральный директор Инвестиционного агентства «Череповец». Правительство заключило ряд крупных инвестиционных соглашений с компаниями «Газпром», «Норд Гидро» и «Межрегионтеплоэнерго». В ноябре в Череповец компания «ФосАгро» запустила крупнейший в России комплекс по производству карбамида, на церемонии открытия

которого присутствовал премьер-министр **Дмитрий Медведев**. Открылся индустриальный парк «Вологда Восток», а в парке «Шексна» большое количество земли было переведено из лесного фонда в промышленный — под новых резидентов. НП «Агентство Городского Развития» расширило меры поддержки для бизнеса, также продолжила свое развитие система государственных и муниципальных закупок.

Однако в целом экономическая ситуация оставалась сложной: объемы производства на «Северстали» продолжали падать, прибыль вологодских предприятий снижалась (при росте задолженности), долги бюджета не уменьшались. По итогам года Вологодчина все так же входила в число регионов РФ с признаками финансово-экономического кризиса...

Для журнала «Бизнес и Власть», который, конечно, затрагивал в своих материалах все выше перечисленные темы, 2012 год тоже встал временем обновления: состав редакции пополнили новые люди, изменился дизайн, который стал приближен к нынешнему внешнему виду. Но, как показало время, это было только начало перемен. **БВ**

Владимир КРАСУЛИН, директор ООО «Кафе Баранка»:

— 2012 год стал отправной точкой дальнейшего развития нашего предприятия — на автодороге «Москва-Архангельск» в Грязовецком районе было запущено первое кафе «Баранка», соответствующее всем европейским стандартам. Открытие подобных объектов дает возможность автомобилистам получить максимум услуг единого стандарта качества за одну остановку, а региону — опорные точки социально-экономического развития на малонаселенных территориях.

За 10 лет своего существования «Бизнес и Власть» стал центральным тематическим изданием, рассказывающим о взаимодействии власти и бизнеса. Желаем творческому коллективу редакции вдохновения, оптимизма и новых вершин, а самому журналу — роста тиражей, интересных тем и расширения читательской аудитории. ООО «Кафе Баранка» от всей души поздравляет вас с юбилеем!



10 лет

ПИШЕМ ДЛЯ ТЕХ, КТО ПРИНИМАЕТ РЕШЕНИЯ



17 ноября

Вологда, «Красный угол»

Мастер-класс Виктора Набутова

«СОВРЕМЕННАЯ ЖУРНАЛИСТИКА И ПИАР: ЭТИКЕТ И ТЕХНОЛОГИИ»

Внимание: требуется предварительная запись по телефону (8172) 708-717

Дополнительная информация — на нашем сайте volbusiness.ru

NORFI



ВСЕГДА
НА ШАГ
ВПЕРЕДИ



ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ УДАЛЕНИЯ СВАРОЧНЫХ ГАЗОВ, ДЫМОВ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ЗАПАХОВ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ УЧАСТКАХ

ООО ГК «РусТехника»
т/ф +7 /4852/ 66-00-22 (многоканальный)
www.rustehnika.ru



ГК РУСТЕХНИКА

официальный дистрибьютер NORFI в РФ

