

# БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной деловой журнал

№2 (73) 2017 г.

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

## УСПЕХ: ЖЕНСКИЙ ВЗГЛЯД

Весенний спецпроект

ТЕМА НОМЕРА

**«КОМАНДА  
ГУБЕРНАТОРА»:  
НАША ОЦЕНКА**

ПРОДОЛЖАЕМ ПОДВОДИТЬ  
ИТОГИ 2016 ГОДА

**ПОЛИТТЕХНОЛОГИИ —  
ДЕЛО  
ПРОФЕССИОНАЛОВ**

*Экс-замгубернатора  
Олег Матвейчев  
и политолог Александр Кынев  
о том, как делаются выборы*

Ольга Зимова и Татьяна Кошутина:

**«ПОЛУЧЕНИЕ НОВЫХ ЗНАНИЙ  
ПОЛЕЗНО ВСЕГДА»**





*Дорогие женщины!  
С радостью поздравляем вас с праздником  
и желаем вам сохранять вашу красоту  
и привлекательность долгие годы.  
Пусть ваша доброта и любовь по-прежнему греет  
ваших близких людей.  
Пусть 8 Марта станет для вас сказочным днем,  
после которого жизнь станет интереснее,  
красочнее и приятнее.  
Мы надеемся, что наши конфеты смогут сделать вашу  
жизнь слаще и порадуют вас в этот чудесный праздник.*

**Коллектив «АТАГ»**

*8 Марта!*



КОМПАНИЯ «ПОЛИГРАФИСТ»

[HTTP://WWW.PFPOLIGRAFIST.COM](http://www.pfpoligrafist.com)

КАЧЕСТВО  
ПОРЯДОЧНОСТЬ  
СКОРОСТЬ



КНИГИ • ГАЗЕТЫ • ЖУРНАЛЫ • КАЛЕНДАРИ  
ЛИСТОВКИ • ПЛАКАТЫ • БЛАНКИ  
БУКЛЕТЫ • УДОСТОВЕРЕНИЯ  
БЛОКНОТЫ • ЭТИКЕТКИ • НАКЛЕЙКИ  
ВИЗИТНЫЕ КАРТОЧКИ • ПЕЧАТИ И ШТАМПЫ  
ОПЕРАТИВНАЯ ПОЛИГРАФИЯ



ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ  
ПРАЗДНИЧНЫЕ  
ОТКРЫТКИ С  
ВКЛАДЫШЕМ,  
ПРИГЛАШЕНИЯ  
ОТ  
1 ЭКЗЕМПЛЯРА  
ПО ЦЕНЕ  
**50** РУБЛЕЙ НА  
ДИЗАЙНЕРСКОМ  
КАРТОНЕ

ЛИСТОВКИ  
ФОРМАТОМ А5  
ОТ **4** РУБЛЕЙ ЗА  
1 ЭКЗЕМПЛЯР,  
НА МЕЛОВАННОЙ  
БУМАГЕ,  
ДВУХСТОРОННЯЯ  
ПЕЧАТЬ,  
ТИРАЖ  
500 ШТУК

БЛОКНОТЫ С  
ИНДИВИДУАЛЬНОЙ  
РАЗРАБОТКОЙ  
ОБЛОЖКИ ОТ  
1 ЭКЗЕМПЛЯРА  
ПО ЦЕНЕ  
**70** РУБЛЕЙ

ВОЛОГДА,  
ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 3  
ТЕЛ.: 8(8172)  
72-15-65  
76-00-49  
72-71-11

# Содержание

- 7 КОЛОНКА РЕДАКТОРА
- 8 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ



## 12 ТЕМА НОМЕРА «КОМАНДА ГУБЕРНАТОРА»: НАША ОЦЕНКА

Отчеты департаментов и данные статистики за 2016 год вселяют сдержанный оптимизм в оценке перспектив экономического развития региона.

### ПРОЕКТНОЕ МЫШЛЕНИЕ

Чем занимается недавно созданный Региональный проектный офис, и каких результатов его деятельности ожидать?

### УФАС: ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ В ПРИОРИТЕТЕ

Руководитель Управления ФАС по Вологодской области Наталия Мерзлякова о новых принципах деятельности ведомства.

### ТРЕНД НА УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ

В Вологодском филиале компании «МегаФон» обозначили основные технологические тенденции телеком-рынка и подвели итоги 2016 года.

## 22 ПЕРСОНА ГРАТА 50 ОТТЕНКОВ РАЗВИТИЯ

Руководители Продюсерского центра «SV-класс» Ольга Зимова и Татьяна Кошутина о своем вкладе в формирование отечественной культуры бизнеса.

## 24 ОПОРА И ПОДДЕРЖКА СВИСТАТЬ ВСЕХ ОНЛАЙН

В Вологде предприниматели и эксперты обсудили проблемы и перспективы внедрения онлайн-касс.

## 28 БИЗНЕС НА ЭКСПОРТ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ

Отзывы инициаторов и участников проекта «Бизнес на экспорт», который был запущен год назад.

## 32 БАНКОВСКОЕ ДЕЛО ИПОТЕКА: СТАВКИ СНИЖАЮТСЯ

«Севергазбанк» объявил о снижении ставок по ипотечным кредитам.

## 33 СТРОИТЕЛЬСТВО ТРИ В ОДНОМ

Строительный рынок Вологодчины стремительно завоевывает полифасад — новый декоративно-облицовочный теплоизоляционный материал.



## 34 СТРАХОВАНИЕ ВСК: ПУТЬ ЛИДЕРСТВА

Михаил Мацола, руководитель Вологодского филиала «Страхового Дома ВСК», о тенденциях рынка и секретах успеха в конкурентной борьбе.

## 36 АГРОСЕКТОР СЕЛЬХОЗИННОВАЦИИ

Наш регион стал одним из первых, где приступили к промышленным испытаниям отечественных пробиотиков и биоконсервантов.

## 39 B2B КАРТОЧНЫЙ РАСЧЕТ

Все преимущества эквайринга в розничной торговле.

## 40 ТУРИЗМ КРАСОЧНЫЙ ОТДЫХ — ЯРКИЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ

Череповецкая компания «Акварели» — одна из самых успешных на региональном туристическом рынке. За счет чего?



# МАНДАРИН

салон кухни



## Кухни с изысканным вкусом



У нас вы можете приобрести выставочные образцы со скидками до 60%

салон кухни  
«Мандарин»

г. Вологда, ул. Ярославская, 16в.  
Тел.: (8172) 71-85-45

**ДОЛГИ И ПЛАТЕЖИ**

Позиция руководства Управления ФССП России по Вологодской области по поводу ситуации с долгами граждан и организаций в регионе.

**КАДРОВЫЙ РЫВОК**

Вице-президент регионального Союза промышленников и предпринимателей Александр Быков размышляет о том, что необходимо сделать для решения проблемы качества подготовки кадров.

**ВОЛОГОДСКАЯ ИЗБИРАТЕЛЬНАЯ АНОМАЛИЯ**

Политолог Александр Кынев об итогах избирательной кампании 2016 года и кризисе политической рекламы как жанра.

**ПОЛИТТЕХНОЛОГИИ — ДЕЛО ПРОФЕССИОНАЛОВ**

В эксклюзивном интервью нашему журналу Олег Матвейчев рассказал о том, чем рынок политических технологий похож на рынок строительный и почему в последнее время так мало ярких избирательных кампаний.

**50 СПЕЦПРОЕКТ УСПЕХ: ЖЕНСКИЙ ВЗГЛЯД**

О том, как реализовать себя в бизнесе и карьере, — руководительницы и предпринимательницы Вологды и Череповца.

**58 МЕДИЦИНА ВРЕМЯ КРАСОТЫ**

Семейная клиника № 1 в Вологде предлагает большой выбор процедур по уходу, оздоровлению и омоложению кожи лица и тела.

**72 БИВ В ИНТЕРНЕТЕ ДЕЛОВОЙ РАЗГОВОР**

На интернет-ресурсе volbusiness.ru запущен новый проект «Бизнес-Блог».

**ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ****60 КОНСАЛТИНГ****И ФИНАНСОВО, И ИНФОРМАЦИОННО**

Обзор новых форм государственной поддержки малого бизнеса.

**ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: ОТ ИДЕИ К ПРАКТИКЕ**

О том, как работают современные технологии менеджмента в госуправлении.

**НАЛОГИ: ОПТИМИЗАЦИЯ ПО-УМНОМУ**

Как, не обманывая государство, научиться грамотно платить налоги и при этом продолжать развиваться.

**66 ЮРИДИЧЕСКИЙ ВОПРОС****БАНКРОТСТВО: КОМУ ЭТО ВЫГОДНО-4**

Арбитражный управляющий Татьяна Павлова об особенностях проведения процедуры банкротства с позиции кредитора.

**НОВЫЕ ПРАВИЛА ДЛЯ КОЛЛЕКТОРОВ**

Николай Шалаевский о законодательных ограничениях для организаций, занимающихся сбором долгов.

**69 ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ****ОБЛАКА НА БИЗНЕС-ГОРИЗОНТЕ**

Директор Вологодского филиала МТС Владимир Шевердин об IT-решениях для предпринимателей.

**70 ИМИДЖ****ВИНИРЫ: ЧТО, КАК, КОГДА**

Тонкие фарфоровые пластины сделают вашу улыбку поистине голливудской.



Первый весенний месяц традиционно проходит в наших краях под знаком едва-едва просыпающейся природы и всеобщего празднования Дня 8 Марта. И это совпадение мне не кажется случайным — женщины ближе, чем мужчины, к природе с ее спонтанностью и стихийностью...

До недавнего времени мне не нравилось, когда начинали сравнивать мужчин и женщин в контексте ведения бизнеса: «Какая разница, какого пола предприниматель? Главное, чтобы человек был адекватный и руководство-

вался разумом, а не инстинктами». Но в том-то и дело, что у женщины разум и чувства могут включаться одновременно, а вот у мужчин — попеременно.

Благодаря хорошим наставникам я понял, что мы настолько различны по своей душевной организации, что это проявляется буквально во всем, в том числе и в управлении, в принятии решений. Поэтому я с интересом схожу на областную конференцию с говорящим названием «Польза и удовольствие — формула бизнеса по-женски», которая состоится в Вологде в середине марта.

О ней читайте в следующем номере, а в этом мы отдаем дань уважения ярким женщинам Вологды и Череповца. Гармоничное сочетание красоты, обаяния, энергии, счастья в семье и успеха в карьере — вот что объединяет таких разных участниц нашего специального фотопроекта, который стал для журнала ежегодным. Каждая прошла свой путь. Кого-то из них сильными сделали жизненные обстоятельства (см. х/ф «Москва слезам не верит»). А кто-то, кажется, был рожден, чтобы придумывать и руководить проектами — прибыльными и нужными для общества.

Тут, кстати, в качестве примера можно привести недавно прошедший областной конкурс «Юный предприниматель». В числе его финалистов примерно в равном соотношении были представлены обе половины человечества, причем с бизнес-проектами, не уступающими друг другу по уровню креатива и проработанности. Мы в журнале особо отметили два: туристический проект «Зеленая тропа» (Елизавета Пазгалова, Шекснинский район) и проект по организации детских праздников «Красное яблоко» (Анна Масленникова, Грязовецкий район) — о них можно прочитать на нашем сайте volbusiness.ru.

Главный редактор  
Александр Мальцев

Для тех, кто принимает решения

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ  
ООО «АН-МЕДИА»

«ОБЛАСТНОЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

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

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР  
АЛЕКСАНДР ВЕНИАМИНОВИЧ МАЛЬЦЕВ

ДИРЕКТОР  
НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

КОРРЕКТОР  
ОКСАНА ЛАБУТИНА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ  
ТАТЬЯНА БАЛАЕВА  
АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ  
ДМИТРИЙ КАТАЕВ  
МАРИЯ КУДРЯКОВА  
ТАТЬЯНА ЛЕНТИНА  
АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ  
ВЛАДИМИР ПЕШКОВ

ФОТОГРАФИИ  
СЕРГЕЙ БОГДАНОВ  
СВЕТЛАНА ГУЗ  
ИГНАТ КРИВЧЕНКО  
МАРИНА МУРЗИНА  
РОМАН НОВИКОВ

ДИЗАЙН 2DZAINERA

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

ОТПЕЧАТАНО  
ТИПОГРАФИЯ ООО «ПО «ПОЛИГРАФ-ПЕРИОДИКА»,  
160001, Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 3

ТИРАЖ 5000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 9 МАРТА 2017 Г.  
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 16 МАРТА 2017 Г.

МАТЕРИАЛЫ, ОБОЗНАЧЕННЫЕ ЗНАКОМ **P**  
ЯВЛЯЮТСЯ РЕКЛАМНЫМИ. ЗА ДОСТОВЕРНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ  
ИНФОРМАЦИИ РЕДАКЦИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НЕ НЕСЕТ.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛОВ ИЗДАНИЯ ВОЗМОЖНО  
ТОЛЬКО С ПИСЬМЕННОГО СОГЛАСИЯ РЕДАКЦИИ.

ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ.

ЦЕНА СВОБОДНАЯ.

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

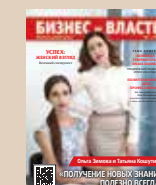
WWW.VOLBUSINESS.RU БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ

РАСПРОСТРАНЕНИЕ:

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

ПОДРОБНЕЕ О РАСПРОСТРАНЕНИИ  
ЖУРНАЛА — НА САЙТЕ VOLBUSINESS.RU.

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



На обложке  
Татьяна Кошуткина  
и Ольга Зимова  
(Продюсерский центр «SV-класс»)

Фотограф Яна Юдичева  
Стилист Ульяна Кучумова  
Образы бутик женской одежды  
«Nelva» ТЦ «Афимолл» (г. Москва)

## Совместная поддержка

Правительство Вологодской области и «ОПОРА РОССИИ» заключили соглашение о сотрудничестве в сфере поддержки малого и среднего бизнеса.

Документ был подписан на Российском инвестиционном форуме в Сочи губернатором Олегом Кувшинниковым и президентом общественной организации Александром Калининным. Губернатор подчеркнул, что малый и средний бизнес должен стать драйвером экономики страны и регионов, а для Вологодской области поддержка МСБ — это стратегическая задача. Он также напомнил, что за последние пять лет число малых предприятий увеличилось на 60%, а объем господдержки бизнеса вырос с 400 млн руб. до 1,1 млрд руб. в год, что позволило помочь почти пяти тысячам малых предприятий.

Как заявил Александр Калинин, в Вологодской области бизнес-климат один из лучших в стране, а более одного миллиарда рублей на поддержку малого бизнеса — это значительно больше, чем тратят на эти же цели другие регионы.

## Таксистов поставят на счетчик

Проект регионального закона, который ужесточает требования к работе такси в Вологодской области, опубликован на официальном интернет-портале правовой информации.

Согласно законопроекту, деятельность по перевозке пассажиров и багажа легковыми такси в нашем регионе должна осуществляться юрлицом или ИП при условии получения ими разрешения на осуществление

такой деятельности. При этом такси обязано иметь: на кузове — цветографическую схему из квадратов контрастного цвета, расположенных в шахматном порядке, а на крыше — опознавательный фонарь оранжевого цвета. Кроме того, обязательны таксометр (в случае, если плата за пользование определяется на основании установленных тарифов исходя из фактического расстояния перевозки или фактического времени пользования такси) и детское удерживающее кресло либо иные средства, позволяющие пристегнуть ребенка.

Цели нововведений — противодействие «теневому» сектору экономики, снижение числа нелегальных перевозчиков, повышение безопасности в сфере пассажироперевозок и улучшение качества обслуживания пассажиров. Однако пока не ясно, как новый закон будет работать в условиях набирающей обороты «уберизации» (когда потенциальные клиенты могут устанавливать контакт с потенциальными поставщиками услуг — водителями, т. е. минуя организацию-посредника).

## Новая жизнь текстильного кластера

«Вологодский текстиль» преодолел кризис и встал на рельсы устойчивого развития.

Такое заявление сделал в феврале посетивший предприятие губернатор Олег Кувшинников. «Долгосрочная инвестиционная стратегия комбината должна быть направлена на увеличение объемов производства не только хлопка, но также льна, тканей для военно-промышленного комплекса и спецодежды, — такой совет дал он руководству «Вологодского текстиля». — Технически предприятие к этому готово. Уверен,

что совместными усилиями нам удастся вернуть былой авторитет одному из старейших вологодских предприятий, на базе которого мы создадим крупнейший текстильный кластер страны».

Сообщается также, что современные ткацкие станки и передовая отделочная линия предприятия могут производить сегодня около 600—700 тыс. погонных метров тканей в месяц, что позволит существенно сократить зависимость от импорта по некоторым высокотехнологичным тканям, импортируемым в Россию. Еще одно направление деятельности предприятия — разработка новых тканей, для чего планируется создать специальный исследовательский центр.

## Посчитали — прослезились

Выяснилось, что в Вологодской области размер средней заработной платы — один из самых маленьких на Северо-Западе.

По итогам 2016 года средняя зарплата составила 29 тыс. 324 руб., в то время как средний уровень по СЗФО — 41 тыс. руб. Такие данные опубликовал Росстат. Ниже, чем на Вологодчине, зарплаты среди наших соседей только в Новгородской области (27,9 тыс. руб.) и Псковской области (22,3 тыс. руб.). Добавим, что средняя заработная плата по России по итогам прошлого года составила 36 тыс. 746 руб. в месяц.

# ИНДЕКС RSBI: МАЛЫЙ БИЗНЕС СВЫКСЯ С КРИЗИСОМ

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

**Российский малый и средний бизнес хоть и привык к экономическим реалиям последних лет, но работать и зарабатывать в них так и не научился. Таковы данные опубликованного в начале года совместного исследования «ОПОРЫ РОССИИ» и Промсвязьбанка — индекса RSBI.**

Российский малый и средний бизнес хоть и привык к экономическим реалиям последних лет, но работать и зарабатывать в них так и не научился. Таковы данные опубликованного в начале года совместного исследования «ОПОРЫ РОССИИ» и Промсвязьбанка — индекса RSBI (Russian Small Business Index).

Исследование проводится ежеквартально в последние два года, и судя по его данным, после резкого падения всех показателей в третьем квартале 2014 года сейчас все большее число предпринимателей констатируют рост продаж, отмечают улучшение в сфере финансирования и кредитования, больше компаний расширяют штат, наметилась тенденция к росту зарплат.

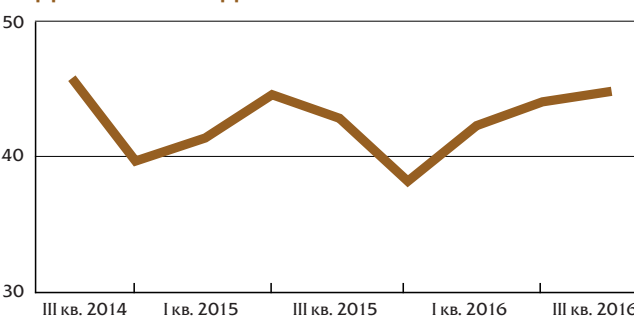
Но означает ли это улучшение делового климата в России? «Вовсе нет, — пишет издание «Профиль», анализируя результаты исследования. — Кредиты, несмотря на доступность и наличие поддерживающих программ, если и берут, то не на развитие предприятий, а для того чтобы расплатиться по более крупным долгам. Инвестиции привлекают реже. И дело не только в кризисе. Административные барьеры, колоссальное количество проверок (плановых и внеплановых), множась поборы и тарифы (законные и не очень) поставили предпринимателей на грань выживания».

Данные индекса RSBI строятся на основе опроса 2000 предпринимателей сектора МСБ в 21 регионе России. Деловая активность измеряется в пунктах, где значение выше 50,0 считается признаком ее роста, ниже — падения. В третьем квартале 2014 года значение индекса было 46,0 пунктов, к концу года свалилось до 30,8. Затем показатель развивался по синусоиде: рос к середине года и падал к его концу. В 2016 году эта кривая стала плавно подниматься вверх и к началу 2017-го достигла значения 44,9. Авторы исследования назвали это «историческим максимумом» индекса, «который является как отправной точкой его расчета, так и по стечению обстоятельств началом сложного

периода в российской экономике». Основной вывод исследователей: «МСБ в России адаптировался к текущим реалиям. То есть негативные тенденции все еще преобладают над позитивными, но их влияние становится меньше».

Доступность финансирования МСБ, согласно индексу RSBI, растет. Снижаются и ставки по кредитам. Но если в июне 2014 года ставка для малого бизнеса была ниже 8%, то в начале 2015го она уже была почти 18%. Теперь она снизилась до 10%. Но это вкупе с облегченным доступом к кредитованию не принесло желаемых результатов — кредиты бизнес берет неохотно. «Если говорить о компаниях из сферы торговли и услуг, то они берут кредиты в основном на пополнение оборотных средств, и здесь низкий спрос в первую очередь вызван снижением оборотов предприятий по причине падающей деловой активности и потребительского спроса. Возможность получения кредита по сниженной процентной ставке зачастую используется многими малыми предприятиями не для расширения бизнеса, а для рефинансирования текущих более дорогих кредитов», — говорит Алексей Логанцов, председатель Вологодского регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ».

## Динамика индекса RSBI



# БАТУМИ

## РЕГУЛЯРНЫЙ РЕЙС ЛЕТНЕГО СЕЗОНА

Старт продаж 2 марта 2017 года

Вылет	Прилёт	Маршрут	День недели
06:35	11:05	Череповец-Батуми	Суббота
11:45	14:15	Батуми-Череповец	Суббота

## Перевозка мусора монополизирована

В области слаба конкуренция на рынке услуг по сбору и перевозке твердых коммунальных отходов.

Такой вывод сделали специалисты Управления ФАС РФ по Вологодской области, проведя анализ состояния конкуренции на рынках услуг по сбору и транспортированию твердых коммунальных отходов на территории региона в 2016 году. Из заключения следует, что в Вологде конкуренция на данном рынке недостаточно развита, а в Череповце — не развита вообще.

## В Вологде откроется «Музей орхидей»

Во многом уникальный для России музей будет создан на базе ботанического сада, действующего в областной столице с мая 2016 года.

Сейчас там представлено более 300 видов растений со всего мира (в том числе занесенные в «Красную книгу»), а также экзотические животные и бабочки. Ботанический сад был создан в рамках федерального проекта



**Реклама и фото на мыльных сувенирах!**

Мыло и мыльные сувениры ручной работы с изображением и без на любой случай!

8-900-500-49-20 vk.com/soapcards soapcard@yandex.ru

РЕКЛАМА

«Насон-Город» с финансированием средств холдинга «Цветочный регион».

Как сообщил генеральный директор СХПК «Цветы» Антон Никитин, «Музей орхидей» планируется создать к 2018 году. Он займет 500 квадратных метров и будет включать в себя экспликационные стенды, флорариум, цветочные композиции из орхидей,

водоемы с растениями и рыбами, водно-грязевые террасы, японский, тайский и колумбийский сады. По словам руководителя, музей не будет иметь аналогов и представит собой «симбиоз науки, производства и искусства в мировом масштабе». На территории ботанического сада уже начались подготовительные работы. **ББ**

## Дела судебные

В начале февраля в Вологде прошла Конференция судей области, на которой были подведены итоги их работы за 2016 год.

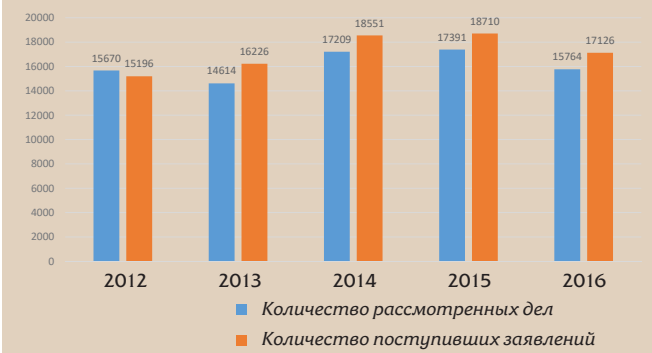
Приветствовавший делегатов губернатор Олег Кувшинников отметил все возрастающую доступность правосудия и упрощение судебной процедуры. В то же время, он был вынужден констатировать, что это влечет увеличение числа дел, рассматриваемых в судах общей юрисдикции, и нагрузки на судебный корпус, особенно на мировых судей.

Так, по словам председателя Вологодского областного суда Владимира Шепеля, только в судах первой инстанции в прошлом году было рассмотрено более 383 тыс. дел.

В категории гражданских дел в 2016 году отмечался рост количества споров о взыскании задолженности за коммунальные услуги (+23% по сравнению с 2015 годом), на столько же увеличилось количество исков кредитных организаций о взыскании долгов по кредитам и займам (за три последних года цифра выросла в три раза — с 11 до 32 тыс. дел). В то же время, за прошлый год на 26% сократилось число трудовых споров (более 3 тыс. дел). Наблюдается и некоторое сокращение числа рассматриваемых уголовных дел. Уменьшилось количество дел, связанных с совершением убийства (–8%) и мошеннических действий (–5%), но зато увеличилось число краж (+18%), грабежей (+2%) и особенно автотранспортных правонарушений (+285%).

Что касается дел, рассматриваемых Арбитражным судом Вологодской области, то здесь фиксируется сокращение количества поступивших заявлений и числа

## Количество рассмотренных дел по отношению к числу заявлений в АСВО



рассмотренных дел по сравнению с 2015 годом (см. график). И это, скорее, хорошая новость: меньшее количество дел с участием предпринимателей можно рассматривать как некий симптом выздоровления экономики. В прочем, 1315 заявлений о банкротстве за год (+35%) — это тревожный показатель...

Добавим, что на конференции были отмечены и представители СМИ, которые активно освещают деятельность судов. Регулярные публикации журнала «Бизнес и Власть», посвященные практике Арбитражного суда Вологодской области, а также постоянное обращение к юридической тематике в разделе «Личный консультант» были отмечены Советом судей, который признал редакцию одним из победителей в номинации «За верность теме». **ББ**

# ТОЧКА ВХОДА



ТЕКСТ: ВЛАДИМИР ШИТИКОВ, ЭКСПЕРТ КОМПАНИИ «ФИНАМ ВОЛОГДА».

**В этом году российский фондовый рынок успел обновить максимумы и вернуться к значениям, которые держались до выборов Дональда Трампа, показав таким образом хорошую волатильность. В этой связи становится ясно, что 2017-й будет богатым на движения, поэтому для тех, кто заботится о сохранении и приумножении своих денежных средств, очень актуально найти наиболее безопасную «точку входа», купив активы как можно дешевле.**

**Первый вариант размещения — портфель.** Мы в «Финаме» всегда тщательно изучаем финансовое состояние и перспективы эмитентов, потому что цена акций и величина дивиденда зависят от этого напрямую. Сейчас на рынке идет коррекция — индекс ММВБ снизился по сравнению с максимумом на 15%. Есть вероятность, что это ещё не всё, но к инвестициям с горизонтом в один год уже можно присматриваться.

В прошлом году мы рекомендовали акции «Русгидро», Банка Санкт-Петербург, «Алросы», «Интер РАО», «Распадской», «Русагро», «Ленэнерго», Новороссийского морского порта. На сегодняшний день, все эти бумаги мы по-прежнему считаем актуальными и, учитывая благоприятную возможность для входа, подтверждаем этот портфель. Такой набор активов подойдет инвестору, который понимает, что акции — это достаточно динамичный инструмент и что даже в течение года они могут дать либо рост, либо падение в два раза. Отсюда и важность правильного входа.

Однако можно предложить и более консервативный инструмент — портфель из указанных бумаг на 50%, вторую же часть в нем должны занять облигации федерального займа (ОФЗ), короткий выпуск с погашением через один год (ОФЗ 26204). Эти облигации с доходностью 8% годовых неплохо сбалансируют этот инвестиционный комплект.

**Второй вариант размещения — продукт от компании «Финам» под названием «Депозит+».** Последнее время брокерские компании успешно конкурируют с банками



на их территории. Инструмент «Депозит+» состоит на 100% из ОФЗ разных выпусков, а применять его наиболее интересно на индивидуальном инвестиционном счете (ИИС). Подобный портфель подойдет консервативному инвестору, которого удовлетворят сбережения в рублях.

**Третий вариант — еврооблигации.** Это также очень перспективные ценные бумаги, некоторые из них можно купить уже и на Московской бирже, причем на сумму от одной тысячи долл. На сегодняшний день получить доходность в 5,5% годовых в американской валюте — вполне реально. Такую доходность показывает корзина еврооблигаций из надежных эмитентов (например, в их числе компания «Газпром»), которую также предлагает «Финам». **Р**

АО «Инвестиционная компания «Финам». Лицензия на осуществление брокерской деятельности №177-02739-100000 от 09.11.2000 года, выдана ФКЦБ России без ограничения срока действия.

## Финам приглашает на курс «Начинающий»

Откройте брокерский счет, пополните его не менее чем на 30000 рублей и бесплатно обучайтесь биржевой торговле! Программа предусматривает живое общение с ведущим, возможность задать вопросы эксперту и работать над ошибками под руководством профессионала.

- базовые сведения о фондовом рынке и его инструментах;
- введение в фундаментальный анализ ценных бумаг;
- классический технический анализ ценных бумаг;
- управление капиталом и рисками;
- организационно-правовые аспекты;
- изучение торговой платформы Transaq (настройки, таблицы, графики, ордера, типы ордеров, тренировка в выставлении ордеров, торговля)



**ФИНАМ**

Тел.: (8172) 26-40-51  
г. Вологда,  
пл. Бабушкина, 8  
www.finam.ru

Брокерские услуги оказывает АО «Финам». Перед началом торговли на финансовом рынке рекомендуется оценить приемлемость возможных рисков, а также внимательно ознакомиться с регламентными документами АО «Финам», ПАО «Московская Биржа», законодательством РФ, иной информацией и документацией. Результаты инвестирования в прошлом не могут служить ориентиром оценки будущей результативности инвестиций ввиду ее многофакторности.



# «КОМАНДА ГУБЕРНАТОРА»: НАША ОЦЕНКА

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ СОКОЛОВ. ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ПРАВИТЕЛЬСТВА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

**Завершение ежегодного проекта «Команда губернатора: ваша оценка» дает повод не только комментировать получившиеся рейтинги, сравнивать результаты «народного голосования» и экспертные оценки деятельности органов власти, но и посмотреть на общую картину социально-экономического развития региона, сложившуюся на конец 2016 — начало 2017 года.**

От сезона к сезону проект «Команда губернатора: ваша оценка» приобретает все больший масштаб. В этом году жителями региона было выставлено свыше 400 тыс. оценок (из них через интернет — почти 115 тыс., остальные — бланочное голосование) — это в разы больше, чем в 2012 году, когда проект стартовал. Кроме того, теперь деятельность органов власти и ситуацию в курируемых ими отраслях доверяют анализировать 460 экспертам.

В результате столь массового опроса на области оказались департамент финансов (общий балл — 4,13), департамент социальной защиты населения

(4,01), управление ЗАГС (4). Хуже всех со своими обязанностями, по мнению голосовавших, справились департамент дорожного хозяйства и транспорта (3,32), департамент строительства (3,31) и ГЖИ (3,1). Таким образом, самой критикуемой сферой в жизни вологжан остается сфера коммунального и жилищного хозяйства. В свою очередь, лидерство департамента финансов тоже вполне ожидаемо: целенаправленное и планомерное сокращение госдолга, сбалансированный бюджет, проекты, направленные на повышение финансовой и бюджетной грамотности населения, — все это

обеспечило ведомству **Валентины Артамоновой** поддержку и среди экспертов, и среди населения (большое интервью с ней читайте в прошлом номере нашего журнала — *прим. ред.*).

## Экономика региона: все сложно

Примечательно, что деятельность департамента экономического развития была оценена всего на 3,46 балла (интернет-пользователи вообще поставили ему оценку 2,94). Несмотря на прилагаемые чиновниками усилия и денежные вливания, люди их попросту не заметили. Экономическую

ситуацию, которая сложилась в Вологодской области в 2016 году, действительно можно охарактеризовать как неоднозначную.

Так, согласно опубликованной статистике, объемы промышленного производства в нашем регионе сократились на 1%\*. Оборот розничной торговли уменьшился на 7%, а объемы оказания платных услуг населению — на 1,5%. Серьезно сократился экспорт — более чем на 15%. Снизились у нас и объемы строительства жилья: его в прошлом году было введено в эксплуатацию 774,3 тыс. кв. м, что на 10% меньше, чем в позапрошлом.

Зато на 3% увеличились инвестиции в основной капитал (с 84,4 млрд руб. в 2015 году до 87,1 млрд руб. в 2016-м), на 5% — объемы сельскохозяйственного производства и на 8,4% — производительность труда. Еще одним «плюсом» стало снижение уровня инфляции — она составила всего 5%, что является наименьшим значением этого показателя за весь постсоветский период. Вырос и валовый региональный продукт — на 0,2% в сопоставимых ценах по отношению к 2015 году, — который в итоге составил 487,8 млрд руб.

По предварительным оценкам, впервые за последние три года на Вологодчине увеличилось количество высокопроизводительных рабочих мест — к концу 2016 года в нашем регионе насчитывалось 129,8 тыс. таких мест, что на 3,6 тыс. больше, чем в 2015-м.

В то же время реальные располагаемые доходы вологжан по итогам 2016 года сократились на 1,3%. Среднемесячная заработная плата составила 28,8 тыс. руб., что номинально на 7% больше, чем в 2015 году (26,9 тыс. руб.), но в реальном исчислении меньше на 0,6%.

## Финансовые проблемы и возможности

Вполне возможно, что экономические результаты 2016-го и их оценка гражданами и экспертным сообществом могли бы оказаться лучше, если бы не серьезная нехватка финансовых ресурсов у регионального бизнеса. Ситуация с кредитованием субъектов предпринимательства в прошлом году значительно ухудшилась — общая сумма кредитов, выданных

\* Характерно, что снижение объемов промышленного производства в Вологодской области продолжилось и в январе 2017 года — по сравнению с январем 2016-го они сократились на 4%. Для сравнения: по России в целом промышленное производство в первом месяце года выросло, увеличившись на 2%.

банками юрлицам и ИП, составила 72,9 млрд руб., что на 35% меньше, чем в 2015 году (111,9 млрд руб.). Кредитование же физических лиц, напротив, увеличилось на 2% — с 87,9 до 89,8 млрд руб. Впрочем, вероятно, часть этих средств заняли именно предприниматели, которые не смогли получить их по программам бизнес-кредитования. Это при том, что, судя по всему, деньги на займы предпринимательству в банковской системе Вологодчины есть: согласно статистике, общая сумма средств клиентов в кредитных организациях области составила 182,6 млрд руб., что на 20% больше, чем в 2015 году.

Интересно, что с просроченной задолженностью по кредитам обстановка ровно обратная: ее объем у юрлиц и ИП сократился почти на четверть — с 13,4 до 10,3 млрд руб., тогда как «просрочка» физических лиц выросла на 6% — с 6,8 до 7,2 млрд руб. Улучшение ситуации с задолженностью бизнеса связано как с повышением качества работы судебных приставов (интервью с руководителем УФССП по Вологодской области читайте на стр. 42 — *прим. ред.*), которые активно взялись за должников, так и с тем, что у большинства хозяйствующих субъектов региона дела в прошлом году обстояли в целом достаточно неплохо — по данным Вологдастата, почти три четверти организаций области оказались прибыльными, а сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) всех организаций региона составил более 130 млрд руб., что почти на треть больше, чем в 2015 году.

## Лес и поле

Чуть подробнее стоит рассказать о лесной отрасли, стратегически важной для региона. Если бланочная и интернет-оценка вплотную приближались к «тройке» (3,02 и 3,05), то эксперты ставили ей твердую «четверку с плюсом» (4,44). И последняя оценка ближе к объективной истине. По производству основных видов продукции ЛПК Вологодчина занимает ведущие позиции среди регионов России. Так, она находится в втором месте по заготовке древесины и производству деревянных домов заводского изготовления, на третьем — по производству фанеры и древесно-стружечных плит, на четвертом — по производству пиломатериалов. У нас перерабатывается порядка 68% заготовленной древесины. Продукция лесного комплекса вывозится более чем в 50 стран

мира — от Финляндии до Египта. Наконец, область занимает первое место в России по количеству приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов: из 124 таких проектов 22 реализуются на территории Вологодчины.

На фоне последних коррупционных скандалов и уголовных дел, возбужденных в отношении бывших руководителей агрокомплекса региона, ситуация в отрасли скорее радует. Общий объем государственной поддержки, привлеченной в 2016 году в областной АПК, достиг рекордной суммы в почти 3 млрд руб. Как следствие — существенное улучшение основных показателей, прежде всего в животноводстве. Так, внедрение современных технологий содержания и кормления вкупе с растущим уровнем селекционно-племенной работы привели к повышению продуктивности коров в сельхозорганизациях до 6630 кг на одну корову. Для сельского хозяйства Вологодчины это исторический максимум. Валовое производство яйца во всех категориях хозяйств составило 540 млн штук — лучший результат за последние три года. Производство сливочного масла составило 6,6 тыс. тонн — наивысший показатель за последние 20 лет. Производство сыра также бьет рекорды, достигнув 4,2 тыс. тонн.

В растениеводстве дела обстояли похуже: посевные площади сельхозкультур в прошлом году несколько увеличились — до 373 тыс. га, — однако проливные дожди в период уборки урожая оказали негативное влияние на отрасль и привели к снижению показателей производства зерновых и льна. Тем не менее валовый сбор зерна составил неплохие 222,5 тыс. тонн, картофеля — 257 тыс. тонн, овощей — 66 тыс. тонн, а льна-долгунца — 3,4 тыс. тонн.

Существующий сегодня уровень сельскохозяйственного производства позволяет Вологодской области на 100% обеспечивать себя многими видами продовольственных ресурсов, характерными для нашей климатической зоны: так, потребность вологжан в молоке региональный АПК перекрывает в 1,8 раза, в яйце — в 1,4 раза, а в картофеле — в два раза, давно осуществляя экспорт этих продуктов в соседние субъекты РФ. Неплохая ситуация с мясом птицы и свининой. А вот говядина в традиционном дефиците — ею Вологодчина обеспечивает себя примерно на 50%.

Общая оценка департамента сельского хозяйства и продресурсов



по итогам работы в 2016 году — вполне заслуженные 3,46 балла, что соответствует позиции «среднячка» в общем рейтинге «Команды губернатора».

### Развитие регионов — дело рук самих регионов

Можно спорить, насколько положение дел в той или иной отрасли региональной экономики коррелирует с общественной оценкой действий непосредственно руководителей департаментов. Однако в последнее время представители федерального правительства все чаще заявляют о том, что отныне экономические успехи российских регионов будут напрямую зависеть прежде всего от политики региональных властей.

Так, например, министр промышленности и торговли России **Денис Мантуров** призвал все субъекты РФ вести себя более инициативно при реализации федеральной промышленной политики. По его словам, отныне механизмы поддержки промышленности будут делиться на две части: обязательную, за которую отвечает Минпромторг, и произвольную, которую должны воплощать в жизнь сами субъекты РФ, усиливая эффект от федеральных мер там, где они считают это наиболее необходимым.

Такой же подход заложен теперь и в работу Фонда развития промышленности (в Вологодской области такой фонд должен быть создан во второй половине 2017 года). При этом ФРП сможет финансировать до 70% объемов займов тех проектов, которые получают одобрение региональных фондов.

Помочь подъему промышленности в субъектах федерации должны стратегии развития промышленных

отраслей, которые готовит все тот же Минпромторг. Первой должна стать «Стратегия развития станкоинструментальной промышленности на период до 2030 года» — министерство планирует внести ее в правительство уже в июне текущего года. Большинство остальных стратегических документов также должны быть приняты и утверждены в 2017 году. Из них для Вологодской области наибольший интерес представляют, пожалуй, стратегии развития транспортного машиностроения и металлургической промышленности, сельскохозяйственного и пищевого машиностроения, а также народных художественных промыслов.

Позицию Минпромторга разделяет и Министерство сельского хозяйства, которое хотело бы, чтобы регионы проявляли больше самостоятельности, определяя приоритеты своей аграрной политики. «По предложению регионов правительством был изменен порядок предоставления господдержки, чтобы региональные органы управления АПК получили большую самостоятельность в распределении федеральных средств. Теперь многое зависит от того, какие решения будут принимать власти на местах», — подчеркнул первый заместитель Минсельхоза **Джамбулат Хагуюв**.

А вот в Министерстве строительства и ЖКХ России считают, что активнее участвовать в развитии экономики должна не только региональная, но и местная власть. Кроме того, обе они должны идти в этом направлении рука об руку с малым и средним бизнесом. Минстрой предписал всем муниципалитетам с населением от тысячи человек уже в 2017 году внедрить новые

муниципальные правила управления городским хозяйством и принять пятилетние программы благоустройства. Эти документы определяют, что может и должна делать местная власть, уточняют права и обязанности собственников по содержанию недвижимости, установят требования к благоустройству и содержанию городов, а также правила участия горожан в принятии и реализации общих решений.

«Согласно исследованиям, чем больше времени человек проводит в городе, тем больше денег он тратит, а адаптация городских улиц под нужды пешеходов увеличивает активность и продажи в ритейле на 40%. Рост числа пешеходов влияет на целый ряд факторов — увеличение числа покупок, рост числа посетителей в кафе и ресторанах, безопасность и т. д.», — заявил глава Минстроя **Михаил Мень**.

### Куда идем?

Таким образом, у правительства области появляются реальные шансы начиная с 2017 года обеспечить по-настоящему устойчивое социально-экономическое развитие и, как следствие, улучшить имидж власти в глазах общества.

Наметившееся начало роста в экономике страны, общее улучшение финансового положения нашей области, достижения в ряде отраслей реального сектора, нарастающая и более эффективная поддержка со стороны федеральной власти, поощрение ею региональных инициатив и ряд других факторов способны обеспечить довольно прочную основу для долгосрочного развития.

В начале этого года губернатор Олег Кувшинников прямо заявил, что Вологодская область переходит от антикризисного управления к проектному развитию. Антикризисный штаб, созданный в 2015 году, упраздняется, а ему на смену приходит Региональный проектный офис, который будет заниматься реализацией стратегических документов области. «Мы преодолели кризисные явления и вышли на траекторию устойчивого роста», — заявил недавно Олег Кувшинников, объявив о переходе на проектное развитие. Что ж, будем надеяться, что этот вдохновляющий призыв услышат все: и представители власти, и производители, и потребители. И оценки «Команды губернатора» в следующем году будут хоть чуточку, но выше. **69**

### В районном масштабе

В рамках медиа-проекта «Команда губернатора: ваша оценка» участникам предлагалось оценить не только региональную власть, но и местную. В этом году в тройку фаворитов вошли Кадуйский (3,85), Шекснинский (3,82) и Кирилловский районы (3,79), а аутсайдерами стали Кичм.-Городецкий (3,17), Верховажский (3,07) и Бабушкинский районы (2,98).

В начале марта на церемонии подведения итогов главы районов-победителей получили из рук губернатора переходящие кубки и сертификаты, а кто-то даже пошел на повышение (так, главе Шекснинского района Евгению Богомазову предложено вакантное место заместителя губернатора по внутренней политике). А главам, оказавшимся в конце списка, были адресованы перечни поручений. В частности, в ближайшее время им необходимо определиться с приоритетными направлениями социально-экономического развития и завершить переход к новой структуре органов местного самоуправления на своих территориях.

# ПРОЕКТНОЕ МЫШЛЕНИЕ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

**Западные технологии менеджмента все активнее используются в отечественном госуправлении, в том числе и в Вологодской области. Одно из подтверждений тому — создание Регионального проектного офиса, работа которого состоит не столько в контроле за ходом тех или иных управленческих процессов, сколько в координации усилий чиновников по достижению конкретно поставленного результата.**

Мы попросили рассказать руководителя РПО, начальника департамента стратегического планирования области **Светлану Пономареву** о том, чем в настоящее время занимается новый орган, каких результатов следует ожидать в ближайшее время и каким образом бизнес-сообщество может поучаствовать в разработке и реализации региональных проектов.

— **Светлана Анатольевна, в чем главное отличие Регионального проектного офиса от других координационных органов при Правительстве области, например, от упраздненного недавно антикризисного штаба?**

— Региональный проектный офис и антикризисный штаб — это структуры абсолютно разного уровня и функционала. Для того чтобы было понятнее, я чуть подробнее остановлюсь на структуре управления проектной деятельностью в регионе.

В целях повышения интеграции в федеральные проекты мы сформировали «зеркальную» структуру управления, полностью соответствующую требованиям Аппарата правительства РФ. Во главе региональной структуры проектного управления — межведомственная комиссия в виде Совета при губернаторе по стратегическим направлениям развития и проектной деятельности.

Затем идут проектные комитеты, возглавляемые заместителями губернатора, которые координируют проектную деятельность по направлениям. Направления распадаются на проекты, для работы

по которым созданы рабочие группы.

Что касается Регионального проектного офиса, который я возглавляю, то это структура, задачей которой является координация реализации всех федеральных приоритетных проектов (программ), реализуемых на территории области, и региональных стратегических направлений. Кроме того, мы отвечаем за взаимодействие с федеральным проектным офисом и региональную методологию, а также контроль выполнения в паспортах проектов тех задач, которые сформулированы в Стратегии социально-экономического развития Вологодской области на период до 2030 года, принятой в октябре прошлого года.

Несколько слов о том, что такое проекты и направления.

Импульс развития проектной деятельности был дан на Сочинском форуме в октябре 2016 года, где обсуждались вопросы взаимодействия с субъектами РФ при реализации приоритетных проектов по основным направлениям стратегического развития России.

Было выбрано 11 направлений, под которые федеральные министерства разрабатывают конкретные проекты. На настоящий момент разработано 24 федеральных паспорта проектов. Например, направление «Образование» состоит из проектов «Создание современной образовательной среды для школьников», «Современная цифровая образовательная среда в РФ», «Подготовка высококвалифицированных специалистов и рабочих кадров с учетом современных стандартов

и передовых технологий», «Бузы как центры пространства создания инноваций», «Доступное дополнительное образование для детей».

Резюмируя сказанное, добавлю: проектная работа — это переход на иной уровень качества управления, которому всем еще предстоит научиться.

— **Какие из провозглашенных государством приоритетных проектов развития, на ваш взгляд, являются наиболее важными для Вологодской области?**

— Все приоритеты, обозначенные правительством РФ, имеют одинаково важное значение для региона. Они продиктованы текущей экономической ситуацией и, конечно, теми целями, которые были заявлены, в том числе в указах президента РФ от 7 мая 2012 года.

Кроме того, все 11 направлений еще до момента их оглашения на федеральном уровне были определены в региональной Стратегии-2030.

Первый блок проектов должен быть нацелен на решение самых чувствительных вопросов, тех, которые связаны с созданием комфортных условий в повседневной жизни, в социальной сфере: развитие здравоохранения и образования, повышение их качества и доступности, развитие ипотеки и арендного жилья, жилищно-коммунального хозяйства и городской среды, создание сети безопасных и современных качественных дорог, а также улучшение ситуации в моногородах.

Второй блок — формирование более современной, более конкурентоспособной структуры

экономики. Если первая часть — это отраслевые проекты, то вторая часть — инфраструктурная, которая необходима для устойчивого экономического роста: для этого необходимо создавать благоприятную среду для малого бизнеса и индивидуального предпринимательства, совершенствовать сферу контрольно-надзорной деятельности, повышать производительность труда, стимулировать участие наших предприятий в международной кооперации и наращивать несырьевой экспорт.

Мы в свою очередь в Стратегии–2030 обозначили 21 приоритетное стратегическое направление (проект). В целом по концепции они, как я уже ранее отмечала, совпали с федеральными. Кроме того, в перечень дополнительно вошли направления, специфические для нашей области, — это, например, проекты в сфере туризма, брендинга и развития агломераций.

#### — В каком сейчас состоянии находится работа по реализации

#### приоритетных проектов в нашем регионе?

— Мы практически завершили подготовительный организационный этап и находимся на первом этапе практического внедрения. Март 2017 года — контрольный срок, к которому должны быть разработаны паспорта проектов. После этого начнется их реализация.

В настоящее время сформированы необходимая нормативная правовая база и типовые положения и методические рекомендации. Определены кураторы федеральных и региональных приоритетных направлений и проектов, как правило, это заместители губернатора области. В состав общественно-деловых советов проектных комитетов и экспертных групп проектов вошли представители бизнеса, общественности, научного сообщества, депутаты Законодательного собрания области.

Таким образом, Вологодская область уже активно внедряет системы управления проектной

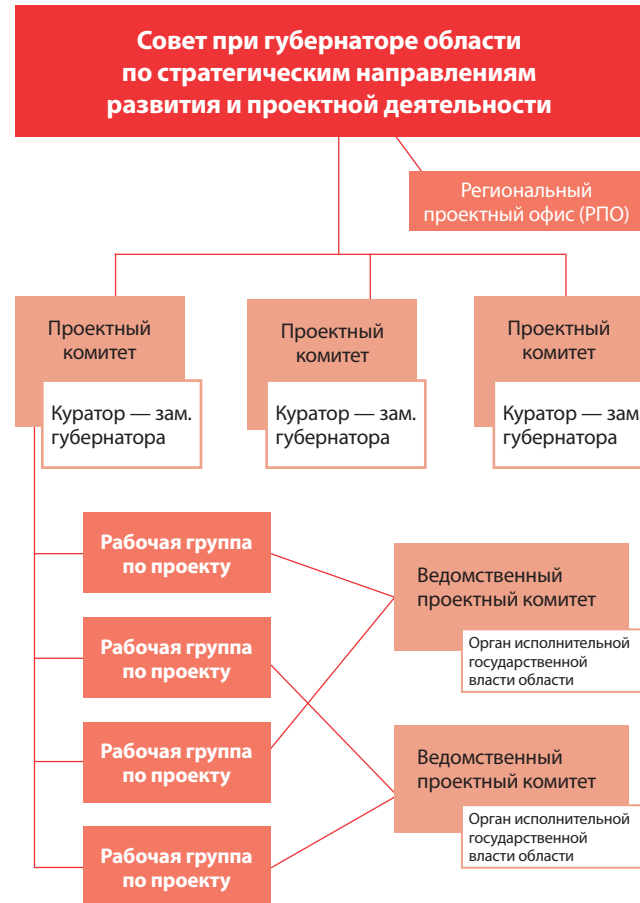
деятельностью по реализации федеральных приоритетных программ и региональных стратегических направлений (проектов).

#### — Разработаны ли конкретные показатели, которых необходимо добиться Вологодчине по каждому из проектов?

— Все программы по реализации на территории области федеральных приоритетных проектов делаются на основании паспортов, разработанных на федеральном уровне соответствующими профильными министерствами и ведомствами. КРП по реализуемым на территории области проектам — как региональным, так и федеральным — будут установлены в паспортах

Вся информация о ходе работы по реализации проектов размещена на главном Портале правительства области, создан баннер «Приоритетные федеральные проекты».

Поэтому на региональном уровне следует ориентироваться на установленные КРП



Источник: Департамент стратегического планирования Вологодской области.

и выстраивать работу по их безусловному достижению.

Могу привести несколько примеров. Так, для проекта «Обеспечение своевременности оказания экстренной медицинской помощи гражданам, проживающим в труднодоступных районах Вологодской области» целью является увеличение доли лиц, госпитализированных по экстренным показаниям в течение первых суток с применением санитарной авиации, в 2017 году до 71,0%, а в 2019 — 90%. Для проекта «Моногорода» используются показатели, характеризующие создание новых рабочих мест, количество реализованных мероприятий в сфере благоустройства, объем привлеченных инвестиций, доля занятых на градообразующем предприятии.

#### — Будет ли привлечен к участию в деятельности проектного офиса бизнес? Если да, то как?

— Для того чтобы вовлечь в процесс проектного управления не только чиновников, но и представителей общественности, предусмотрен ряд коллегиальных органов.

При проектных комитетах, которые возглавляют заместители губернатора области, созданы Общественно-деловые советы, при рабочих группах — Экспертные советы. Именно эти структуры будут включать в себя представителей самых разных сфер — от науки до бизнеса — и смогут влиять на процесс разработки и реализации паспортов проектов.

В функционал Общественно-деловых советов входит рассмотрение проектов паспортов и выяснение, обеспечивается ли в них учет общественных интересов.

Экспертные группы дают советы и делают предложения по содержанию паспорта проекта именно как специалисты в той или иной области.

Кроме того, бизнес, безусловно, будет задействован в процессе реализации проектов. Такие проекты, как «Производительность труда» или «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», невозможно реализовать без вовлечения в процесс делового сообщества.

#### — Недавно Олег Кувшинников заявил, что Вологодская область преодолела затянувшийся кризис и вышла

## Первый отчет о статусе приоритетных проектов в РФ бюджет представлен в марте

Об этом сообщил в интервью ТАСС заместитель руководителя Аппарата правительства РФ Андрей Слепнев, курирующий направление проектных офисов.

«Примерно с февраля планируется запуск информационной системы управления проектами, а в марте мы предложим первый комплексный отчет о статусе проектов. Он будет охватывать и достигнутые результаты по уже пройденным контрольным точкам, и то, что сделано по тем контрольным точкам, которые сейчас в работе у проектных команд», — сказал Слепнев.

Он уточнил, что по первому кварталу этот доклад будет, скорее всего, предварительным, и прогноз по достижениям будет становиться все более точным по мере продвижения проектов.

Слепнев добавил, что проектный подход задает совсем другую мотивацию госслужащих, которые уже понимают, что их карьера и их материальный достаток связаны с тем, насколько эффективно и успешно они реализуют проекты. «Это та среда, благодаря которой незаметно, день за днем, качество кадрового состава госслужбы начинает меняться: все больше должностей начинают занимать люди, которым есть, что предложить, и которые умеют достигать результата», — заключил он. — На мой взгляд, последовательные усилия, которые в нашем случае должны занять около 3-4 лет, дадут качественный системный эффект».

#### на траекторию устойчивого роста. Какие возможности открываются в связи с этим перед нашим регионом?

— Главной задачей антикризисного плана являлось сохранение экономики и социальной сферы в стабильном положении, в начале 2015 года была поставлена задача-максимум — заложить в антикризисную программу фундамент для дальнейшего развития и ввести элементы роста.

Сейчас, когда экономическая ситуация стабилизируется, мы можем больше внимания сосредоточить именно на развитии. А это значит, что с 2017 года мы вовлекаемся в процесс реализации Стратегии–2030 и долгосрочных проектов, ее формирующих.

#### — Будучи руководителем департамента стратегического планирования области, могли бы вы дать нашим предпринимателям советы, полезные для стратегического развития их бизнесов? Например, какие экономические ниши им стоит занимать в ближайшее время, на какие возможности обратить свое внимание, над какими слабыми местами поработать и т. п.?

— Основные направления развития, которые будут в зоне пристального внимания власти, отражены в неоднократно упомянутой Стратегии–2030. Именно

под них будет «сфокусирована» вся система государственной поддержки.

Важнейшим источником экономического роста на ближайшие годы станет сам человек — как потребитель, как работник, как предприниматель. Кроме того, регион будет двигаться к развитию современной высокотехнологичной промышленности, преодолевать технологическое отставание, повышать качество вологодской продукции.

Крайне важной является задача запустить систему эволюции региональных компаний из сегмента МСП в сегмент крупных компаний. В рамках промышленной и инвестиционной политики приоритеты отдаются тем компаниям, которые способны укрупнять производственные цепочки, обеспечивать рост добавленной стоимости, влияющей на ВРП, локализовывать производство на нашей территории. Это участники целого ряда кластеров: машиностроительного, лесопромышленного, биотехнологического, текстильного, газохимического, кластера домостроения и кластера «Металлургия, полимеры и композиты». В Стратегии–2030 также обозначен агропродуктовый кластер, состоящий из пяти подкластеров: молочнопродуктового, мясопродуктового, рыбопродуктового, овощеводства, льноводства. **BB**

Продолжение темы на с. 62.

# УФАС: ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ В ПРИОРИТЕТЕ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА БАЛАЕВА. ФОТО: ИЗ АРХИВА ВОЛОГОДСКОГО УФАС

**Чтобы определить свои цели и задачи на предстоящий год, необходимо подвести промежуточные итоги, осмыслив успехи и просчеты года минувшего. О результатах работы антимонопольного ведомства в 2016 году мы беседуем с руководителем Вологодского УФАС России Наталией МЕРЗЛЯКОВОЙ.**



— **Наталья Валерьевна, в 2016 году вступил в силу так называемый «четвертый антимонопольный пакет», в течение года был принят еще ряд законов в сфере антимонопольного права. Как это изменило работу антимонопольного органа?**

— Изменения, о которых мы говорим, направлены на либерализацию антимонопольного законодательства и снижение административной нагрузки на бизнес. Сегодня в приоритетах антимонопольной службы — качество расследования дел, а не количество возбужденных. В результате, пожалуй, впервые за историю существования УФАС мы фиксируем снижение количества возбужденных дел по многим направлениям нашей деятельности. Так, в три раза снизилось количество дел в сфере контроля недобросовестной конкуренции. В 2016 году по этим статьям было возбуждено

всего 12 дел (в 2015 году — 37 дел). Уменьшение их количества обусловлено вступлением с 4 июня 2016 года в силу поправок в Закон о защите конкуренции. Теперь прежде чем возбуждать дело по признакам нарушения ст. 14, антимонопольный орган сначала выдает хозяйствующим субъектам предупреждение. В 2016 году выдано 45 таких предупреждений, 33 из которых исполнены.

— **Контроль недобросовестной конкуренции: какие нарушения вы бы отметили здесь как наиболее распространенные?**

— В настоящее время идет активная конкуренция в сфере ЖКХ, в частности, на рынке управления многоквартирными домами. В 2016 году в антимонопольный орган поступило 25 заявлений от участников рынка о признаках нарушения ст. 14.8 Закона о защите конкуренции (непередача документации). В семи случаях нарушения были устранены до возбуждения дела. Всего же в отношении управляющих компаний по этой статье в прошлом году было возбуждено пять дел.

Как правило, все эти дела однотипные. Собственники помещений многоквартирного дома на своем общем собрании принимают решение избрать новую УК. В соответствии с ч. 10 ст. 162 ЖК РФ управляющая организация за тридцать дней до прекращения договора управления многоквартирным домом обязана передать техническую документацию на дом и иные связанные с управлением таким домом документы вновь выбранной управляющей организации. Если этого не происходит, антимонопольный орган расценивает действия прежней

управляющей компании как недобросовестную конкуренцию.

— **Как часто Закон о защите конкуренции нарушают монополисты?**

— Сначала уточню, что существует две группы монополистов. Первая — это хозяйствующие субъекты, занимающие доминирующее положение на том или ином товарном рынке. Вторая группа — это субъекты естественных монополий: сетевые компании, субъекты, занимающиеся транспортировкой газа; субъекты, осуществляющие передачу тепло- или водоресурсов.

Если говорить именно о субъектах естественных монополий, в основном их нарушения квалифицируются ст. 9.21 КоАП и заключаются в несоблюдении недискриминационного доступа и установленного порядка подключения к тепловым, электрическим, газораспределительным сетям, а также к сетям горячего и холодного водоснабжения и водоотведения. В связи с активным индивидуальным жилищным строительством в УФАС регулярно поступают обращения граждан с жалобами на сетевые энергетические компании, затягивающие сроки подключения частных домов и дачных участков граждан к электросетям. В 2016 году к нам поступило более 50 таких заявлений от физических лиц. По результатам проверок общая сумма штрафов, наложенных на сетевые компании, составила 1,2 млн руб.

В 2016 году дела в отношении естественных монополистов возбуждались по следующим видам нарушений: установление, поддержание монопольно высокой цены товара; навязывание невыгодных условий договора; необоснованное

сокращение или прекращение производства товара; необоснованный отказ от заключения договора; нарушение порядка ценообразования. В целом за прошлый год управлением было возбуждено 16 таких дел. Как правило, все они являются социально значимыми, заканчиваются привлечением к административной ответственности. Общая сумма наложенных административных штрафов на субъекты естественных монополий составила 6 млн 141 тыс. руб.

— **Много ли нарушений антимонопольного законодательства допускают органы власти?**

— В отношении органов власти рассмотрено 55 заявлений, возбуждено 16 дел, это более чем в два раза меньше, чем в 2015 году, что также связано с изменениями в антимонопольном законодательстве.

Законодательство устанавливает запрет на ограничивающие конкуренцию акты и действия (бездействия) органов власти. Ввиду неисполнения этого требования некоторыми органами власти УФАС было выдано 12 предупреждений, в 10 случаях нарушения были устранены до возбуждения дела, по двум неисполненным предупреждениям возбуждены дела. Нарушения выявлены в основном на рынке предоставления услуг по управлению многоквартирными домами, рынке ритуальных услуг, рынке строительства жилья, рынке детского отдыха в лагерях.

— **Как часто выявляются нарушения в действиях органов власти при проведении торгов на предоставление земельных участков, при выборе управляющей компании?**

— В сфере контроля соблюдения антимонопольных требований к торгам управлением было возбуждено всего семь дел. По ст. 18.1 (порядок рассмотрения жалоб на нарушение процедуры торгов и порядка заключения договоров) рассмотрено 78 жалоб, из них признано обоснованными 15.

Основными нарушениями организаторов торгов являются: проведение процедуры не в электронной форме; неправомерный отказ в допуске заявителя к участию в торгах; не размещение на торговой площадке требуемых документов (договора задатка, договора

купли-продажи и т.д.); указание в сообщении о проведении торгов недостоверной информации (номера расчетного счета для перечисления задатка и т.д.).

— **Одно из ведущих направлений деятельности УФАС — контроль за соблюдением контрактного законодательства в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд. Много поступает жалоб на заказчиков?**

— В 2016 году поступило 303 жалобы от участников закупок (что примерно соответствует уровню 2015 года), из них обоснованными признана только треть.

В результате проведенных внеплановых проверок при рассмо-

**В 2016 году в федеральный бюджет взыскано 2 млн 136 тыс. руб. Общая сумма наложенных штрафов составила 10 млн 577 тыс. руб., из них более 6 млн руб. — на субъекты естественных монополий.**

трени жалоб в 25% случаев были выявлены нарушения при проведении закупок. Чаще всего участники закупок жалуются на нарушения в части установления требований в документации о закупках, влекущие за собой ограничение количества участников закупок, а также на нарушения порядка отбора участников закупок. Часто в результате проведения внеплановой проверки при рассмотрении жалобы претензии участника закупки к заказчику признаются необоснованными, в то же время выявляется ряд других нарушений.

Если говорить по сферам деятельности, то наибольшее количество жалоб участников закупок приходится на закупки лекарственных препаратов и медицинских изделий, а также на закупки при проведении строительных работ (капитальный ремонт).

В 2016 году планово было проверено 337 закупок, нарушения выявлены в 18% случаев. Наиболее распространенными являются нарушения в части размещения информации в ЕИС, нарушения порядка заключения контракта, нарушения в части установления требований в документации, влекущие ограничения количества участников закупок. Всего по результатам проведенных проверок и рассмотренных жалоб антимонопольный орган

выдал 77 предписаний, 99% из них исполнены.

Хочется отметить, что, являясь органом превентивного контроля, мы стараемся вести с заказчиками конструктивный диалог, направленный на повышение профессионализма контрактных управляющих и совершенствование проведения процедуры закупок.

— **Как в 2016 году обстояли дела с контролем соблюдения рекламного законодательства?**

— По признакам нарушения Закона о рекламе в прошлом году специалистами управления было рассмотрено 105 обращений, возбуждено 47 дел (для сравнения: в 2015 году было возбуждено 72

дела), выдано 41 предписание об устранении нарушений рекламного законодательства. Снижение количества возбужденных дел связано с тем, что в 2016 году не было серьезных изменений в Законе о рекламе, после которых обычно и происходит рост нарушений.

Наибольшее количество возбужденных дел (17) приходится на печатные СМИ, забывающие маркировать рекламные материалы пометкой «реклама». На втором месте находится такое нарушение, как неуказание возрастной категории рекламной продукции, — возбуждено 6 дел. Третье место поделили между собой такие нарушения, как превышение объема рекламы на радио и размещение недостоверной рекламы (по 4 дела по каждой из этих статей).

В сфере контроля за соблюдением рекламного законодательства в прошлом году также произошли изменения, связанные со вступлением в силу поправок в КоАП. Так, с 4 июля 2016 года субъектам малого предпринимательства за впервые совершенное административное правонарушение антимонопольный орган заменяет наказание в виде штрафа на предупреждение. Как следствие — рост предупреждений и снижение количества наложенных штрафов в 2016 году по сравнению с 2015 годом. ■

# ТРЕНД НА УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА. ФОТО: ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

Чтобы добиваться успеха, нужно не просто следовать трендам, а создавать их. Особенно актуально это для такой динамичной отрасли, как телекоммуникации. О том, что происходит сейчас в телекоме и как меняются вкусы клиентов, особенно в корпоративном сегменте, мы беседуем с директором Вологодского отделения компании «МегаФон» Константином ГУЛЕЙКОВЫМ.



**Еще более четкий голос, еще более быстрый мобильный интернет** — это те результаты, которые сразу видны пользователям и становятся основой для продуманного выбора своего оператора.

— Каковы главные тренды сегодняшнего телеком-рынка?

— Один из главных — постоянное повышение доступности телеком-услуг. За двадцать лет ведущие игроки телеком-рынка

создали мощные сети. А конкуренция привела к заметному снижению цен, что для экономики в целом можно считать уникальной ситуацией, особенно в период кризиса.

Но, на мой взгляд, более интересный тренд заключается в том, что сегодня уже нельзя предлагать просто связь — людям необходимо решение многих коммуникационных задач. К примеру, в прошлом году «МегаФон» представил банковскую карту, эмитированную ООО «банк «Раунд». Ее счет — это счет мобильного телефона. То есть ее владельцы могут распоряжаться «телефонными» деньгами так, как если бы они находились на обычной банковской карте. В каком-то смысле телефон стал еще и кошельком — это как раз в русле «тренда на универсальность».

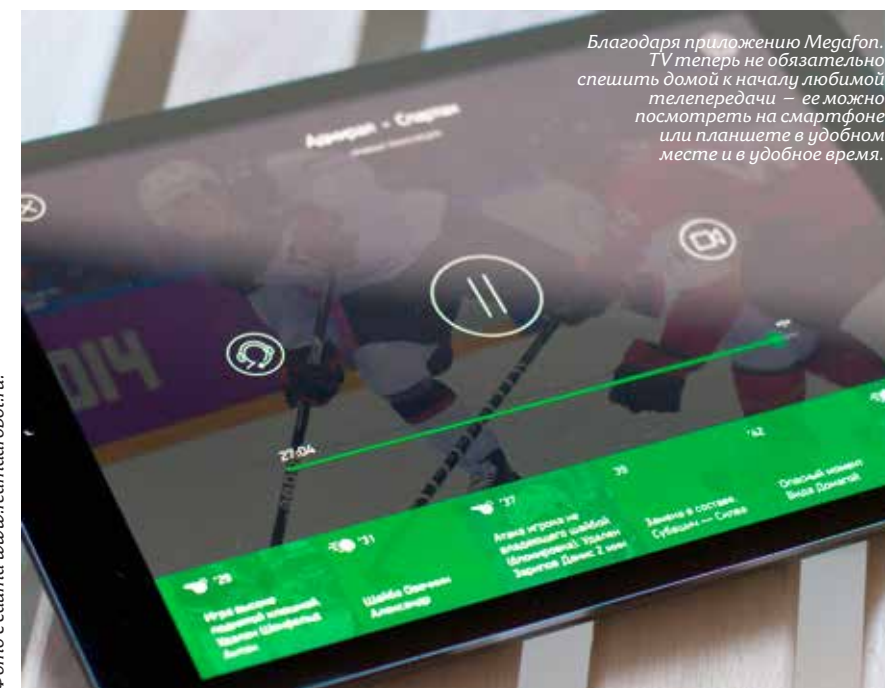
На рынке вообще становятся все более востребованными пакетные предложения, когда клиент получает целый комплекс услуг.

— Люди стали требовательнее к качеству связи; это накладывает дополнительные обязательства с точки зрения инфраструктуры и технологий?

— Да, требования растут, именно поэтому в 2016 году мы продолжили работу над расширением покрытия региона. Абоненты в районах часто выбирают «МегаФон» в силу доступности нашего мобильного интернета — это как раз следствие работы по развитию сети. Все больше людей, причем не только в больших городах, понимает, что будущее в области передачи данных отнюдь не за проводами.

Новые мобильные технологии помогают по-новому взглянуть практически на все, к чему мы привыкли. Так, теперь не обязательно спешить домой к началу любимой телепередачи — ее можно посмотреть на смартфоне или планшете в удобном месте и в удобное время.

Фото с сайта www.redmadrobot.ru.



Благодаря приложению Megafon.TV теперь не обязательно спешить домой к началу любимой телепередачи — ее можно посмотреть на смартфоне или планшете в удобном месте и в удобное время.

У нас есть, например, приложение Megafon.TV, которое интегрировано еще и в Smart-TV, чтобы владельцы «умных» телевизоров с Wi-Fi тоже могли смотреть фильмы и популярные сериалы на комфортных условиях (см. на сайте megafon.tv — прим. ред.).

Растущие требования абонентов — повод для развития и более привычных мобильных услуг. Так, в конце 2016 года на базовых станциях третьего поколения мы запустили технологию HD Voice — «голос высокой четкости». Она улучшает восприятие человеческой речи, особенно в шумных местах, и делает голоса более узнаваемыми за счет передачи более широкого диапазона частот.

Мы ежегодно реализуем крупные технические проекты в интересах абонентов. Сейчас решили подойти к этой работе более масштабно — активно работаем над проектом модернизации сотовой сети по всей Вологодской области. В результате на сотнях базовых станций будет установлено новое, более современное оборудование, что позитивно отразится на надежности сети и качестве услуг, которые мы предоставляем клиентам.

Если говорить точнее, замена оборудования позволит создать в нашей области «однородную» сеть, работающую на оборудовании от одного производителя. Еще более четкий голос, еще более быстрый мобильный интернет — это те результаты, которые сразу видны

пользователям и становятся основой для продуманного выбора своего оператора.

— А каким образом к вам приходят клиенты? Пользуется ли популярностью услуга перенос мобильного номера, MNP? Или прирост идет в основном за счет покупки SIM-карт?

— Уже в момент, когда MNP только появилась, было понятно, что большого прироста на массовом рынке она не даст. А вот в корпоративном сегменте мы действительно в 2016 году зафиксировали прирост за счет перехода к нам клиентов от других операторов.

Мы говорили, что абоненты стали более требовательными; на корпоративном рынке это тем более актуально. Чтобы удовлетворить все запросы, нужно изучать производственные помещения, подключать дополнительное оборудование, чтобы сигнал сотовой связи на определенной территории был уверенным в каждом закоулке, изучать деятельность компании, чтобы формировать предложения, «заточенные» конкретно под нее. Только за счет такой индивидуальной работы и готовности решать для клиента задачи любой сложности можно добиться успеха в корпоративном сегменте.

— Какие услуги пользуются наибольшим спросом у корпоративных клиентов?

— Многие. Например, «Виртуальная АТС», «М2М-мониторинг», «Мобильное информирование» и «8-800».

Кстати, совсем недавно мы обновили линейку тарифных планов «Легкий старт» в рамках сервиса «8-800». Раньше подключение стандартного номера обходилось клиенту в 2500 руб., теперь оно стало бесплатным. Услуга «8-800» популярна среди многих наших корпоративных клиентов. Если раньше легко запоминающиеся номера приобретали крупные компании для организации федеральных колл-центров, то сейчас продолжает расти спрос со стороны среднего и малого бизнеса, индивидуальных предпринимателей. Поэтому мы и решили запустить обновленную линейку тарифных планов «Легкий старт», чтобы сделать номера 8-800 максимально доступными небольшим организациям.

— На какую группу B2B-клиентов, на ваш взгляд, имеет смысл делать ставку в первую очередь?

— Бизнес-сегмент очень неоднороден как по сфере деятельности компаний, так и по их масштабу. Поэтому вряд ли нужно искать себе «любимчиков» и сосредотачиваться на какой-то одной группе. Важно продвигать продукты во всех сегментах — и небольшим компаниям, и крупным корпорациям. Диверсификация услуг в современных экономических условиях — лучшая страховка.

Могу сказать, что крупным заказчикам интересны решения, которые помогают оптимизировать операционные расходы. В первую очередь это M2M-решения, VPN-сети. У малого и среднего бизнеса в основном востребованы решения, которые помогают привлекать и удерживать клиента, — SMS-рассылки, мобильные АТС и т. д. Но это не означает, что названные сервисы предназначены для бизнеса строго определенного уровня. Наши услуги — это «конструктор», из деталей которого можно собрать именно то, что нужно клиенту. Вот на такую универсальность и есть смысл делать сейчас ставку. ■

Подробную информацию об услугах «МегаФона» можно получить на сайте компании [www.megafon.ru](http://www.megafon.ru).



# 50 ОТТЕНКОВ РАЗВИТИЯ

ТЕКСТ, ФОТО: ПЦ «SV-КЛАСС»

**«Однажды мы вышли со встречи, на которой велись переговоры о проведении бизнес-форума, и получили отказ. Именно в тот день прозвучала фраза: «Значит, у нас будет свой форум», — рассказывают генеральный директор ПЦ «SV-класс» Ольга ЗИМОВА и его директор по развитию Татьяна КОШУТИНА о том, как начался их совместный проект два года назад. — Мы знали: если есть цель, то найдутся и возможности».**

## Главное — постановка цели

Когда амбициозные девушки начинали работу над новым проектом, они поставили перед собой цель создать в Вологде еще одну массовую и эффективную площадку для развития и получения новых актуальных знаний. «Наши клиенты — руководители, владельцы бизнеса, они приходят с совершенно разными запросами: решить какую-то проблему или задачу, выйти на качественно новый уровень, улучшить работу персонала, — говорит Татьяна Кошуткина. — Задача нашей компании — дать нужные инструменты

для работы, переключить мозг руководителя. Сделать так, чтобы руководитель задумался, сколько он может зарабатывать сегодня при имеющихся ресурсах. Он начинает видеть свои проблемы и понимает, над чем нужно работать».

При этом руководители ПЦ «SV-класс» подчеркивают, что для них важно, чтобы люди получали ощутимые результаты от посещения проводимых мероприятий. «Мы работаем с лучшими бизнес-тренерами России, которые способны дать четкие инструменты для решения тех или иных задач», — говорят они.

Их компания выступает как организатор встреч на темы маркетинга, продаж, рекламы, переговоров. В 2015—2016 годах были успешно организованы и проведены такие мероприятия, как конференция «Клуба директоров» с участием Степана Демуры, мастер-класс Ирины Хакамады, тренинг Александра Левитаса, «бизнес-баттл» отца и сына Алибасовых, выступление Игоря Манна, тренинг Михаила Галейченко и др. «Мы собираем опыт экспертов, которые завоевывают сердца сотен тысяч людей в России и за рубежом, чтобы открыть для нашего города мир публичных выступлений в деловом формате», — добавляет Ольга Зимова.

## Почему важно развивать культуру бизнеса в России

В компании «SV-класс» исходят из того, что каждое общество, каждая деловая культура, каждый предприниматель проходит (или может пройти) несколько основных этапов своего развития. Проходит время, и приходят сомнения. Понимая, что все не так просто, человек начинает исследовать, изучать действительность, создавать новые теории, адаптировать их под меняющуюся обстановку, экспериментировать, ошибаться, последовательно приближаясь при этом к собственной концепции видения ситуации, в которой для решения проблем можно предложить собственные способы и методы: «На наш взгляд, российская деловая культура в настоящий момент находится на той стадии развития, когда мы исследуем экономические законы, экспериментируем, ошибаемся, учимся находить свой путь вхождения в цивилизованный рынок, — считает Татьяна Кошуткина. — В это же время более развитые в экономическом и технологическом отношении общества живут на более высокой ступени».

И в этом для вологодских бизнесменов есть свои плюсы, уверены

организаторы ПЦ «SV-класс»: «Мы свободны от лишних условностей и предрассудков. Мы делаем бизнес, не особо огорчаясь, если что-то не получается. Нас подталкивает азарт, а не расчетливость. Недостаток знаний мы восполняем энтузиазмом, качество — количеством, делая при этом головокружительные скачки... Неважно, есть ли у вас любимое дело либо вы планируете им заняться, умение убеждать людей — это искусство, которым должен обладать каждый! Поэтому мы уверены, что развитие и получение новых, актуальных знаний от известных специалистов своего дела будет по-настоящему полезно».

## О пользе знаний

В наше время важно уметь говорить и доносить свою мысль, важно правильно делегировать полномочия и быть постоянно в курсе последних событий в профильной сфере.

«Многие важные события в истории произошли потому, что один человек нашел правильные слова — будь это Мартин Лютер Кинг и его знаменитая речь «У меня есть мечта» или Джон Кеннеди с его «Не спрашивай, что страна должна сделать для тебя, но спрашивай, что я могу сделать для страны». Каждый из этих примеров — начало больших социальных преобразований в жизни целой нации, а, возможно, и всего мира, — рассуждает Ольга Зимова. — Постоянно узнавать что-то новое, изучать, читать, исследовать, искать — это природа человека. Посмотрите на маленьких детей, они находятся в постоянном непрерывном процессе обучения, и это им нравится. Скорость, с которой они изучают и усваивают все новое, поражает. Что же случилось с взрослым человеком? Его способности только выросли, а желание узнавать что-то новое, учиться исчезло?»

Если человек постоянно повышает уровень своих знаний, он более интересен для современных компаний. Он более конкурентоспособен на рынке труда, соответственно оплата его труда вырастает в разы. «Знания расширяют человеческий кругозор. Это помогает воспринимать мир, людей, события с другой стороны, так как восприятие трансформируется с усвоением нового, — делятся опытом основатели ПЦ «SV-класс». — Сейчас существует огромное количество разных источников, откуда можно почерпнуть новые знания:

## Пять причин, которые не дают останавливаться в обучении

Татьяна Кошуткина и Ольга Зимова убеждены: бизнес-тренинги нужны любому деловому человеку, как начинающему предпринимателю, так и опытному руководителю.

### 1. Необходимо всегда стремиться быть лучшим, первым в своем деле.

Чтобы оставаться на плаву и не дать своему делу или идее зачахнуть, нужно постоянно быть информированным, вдохновляться новыми идеями развития в выбранном направлении. Чтобы вас не сместили конкуренты, нужно лидировать в своей области. А для этого надо много знать, и уметь применять это на практике.

### 2. Всегда делайте что-то чуточку лучше, чем могли бы. И это вознаграждается.

Нужно всегда прилагать больше усилий, чем обычно. Это закон всех успешных людей. Они не сидят сложа руки, они постоянно рискуют, не боятся и даже приветствуют новые проблемы. Решение сложных задач становится постоянной практикой в их жизни. Люди добиваются в жизни высот только тогда, когда не боятся преодолеть себя, свои страхи и делать больше, чем хотелось бы, приложить больше усилий, чем обычно.

Однако для того чтобы не бояться трудностей и препятствий, нужно обязательно иметь представление о результате, знать, что будет впереди. А чтобы себе в этом помочь, всегда требуются знания. Поэтому, подготовившись к своему важному шагу, изучив и поняв, к какому результату придете, можно смело шагать вперед.

### 3. Будьте здоровым долгожителем.

Разные исследования по всему миру показали, что если человек постоянно ведет активную умственную деятельность, то это становится ключевым фактором на пути к продолжительной и здоровой жизни. Нужно уяснить для себя, что только приложив усилия и выделив на собственное развитие какое-то время из абсолютно каждого дня, можно добиться результата.

### 4. Будьте счастливым и получайте удовольствие от знаний.

Это тоже важная причина не останавливаться и идти тропой знаний вперед по пути своего развития. Ведь любое дело, которым человек занимается, должно приносить результат, и от того, какой он будет, станет ясно, помогли ли приобретенные знания или нет.

Если результат превосходит все ожидания, то это счастье.

### 5. Повысьте самооценку в разы.

Самообразование и обучение любому человеку придают уверенности в своих силах. Ведь цепочка, которая начинается с обучения, далее приводит к работе на основе полученных знаний и в итоге дает хороший результат — приносит также не только прекрасное настроение, но и помогает подняться в собственных глазах и в глазах окружающих нас людей — коллег, друзей, родных и близких.

интернет, книжные магазины, библиотеки, всевозможные курсы, тренинги, семинары. Нужно не бояться открывать новые горизонты и расширять свои границы. К тому же время не стоит на месте, технологии постоянно развиваются, появляется потребность в квалифицированных кадрах. Базовые знания становятся недостаточными для крупных фирм, поэтому их работникам следует совершенствовать свои навыки и приобретать новые. Это позволяет многим стать успешными и востребованными профессионалами».

В настоящее время проект «SV-класс» обрел узнаваемость

и оказался востребован не только среди вологодских бизнесменов, но и в других городах: под его эгидой проводятся мероприятия в Ярославле, Череповце, Москве.

В ближайших планах ПЦ «SV-класс» — «Диалог о власти, мировой элите и долларе с Михаилом Хазинным» (12 апреля), а также визит в Вологду известного спикера Максима Батырева («45 татуировок менеджера», 11 мая). Подробнее о готовящихся мероприятиях продюсерского центра можно узнать на его сайте: sv35.ru. **Р**



**Татьяна Кошуткина и Ольга Зимова:**

**«Понятно, что всего знать мы не можем, но никогда нет предела совершенству. Ведь знания открывают нам удивительный мир, мир в котором мы живем, и мы можем хоть немного приоткрыть его завесу и увидеть все его великолепие. Учиться и развиваться никогда не поздно, нужно только захотеть».**

# СВИСТАТЬ ВСЕХ В ОНЛАЙН

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР МАКАРОВ. ФОТО: ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАТОРОВ

**Этим летом в жизни российской торговли произойдет историческое событие: раз и навсегда она перейдет на онлайн-кассы, которые обеспечат прямую связь торговых точек с налоговой инспекцией. В бизнес-сообществе царит ажиотаж: нужно успеть не только поменять всю кассовую технику, но и научиться с ней работать. Основной массив изменений в законодательство вступит в силу с 1 июля, но часть норм уже действует.**



## Государственный вопрос

О введении онлайн-контроля за оборотом российской торговли говорили давно. Таким образом российские чиновники решили начать широкомасштабное наступление на так называемую «теневую экономику». Отнюдь не секрет, что власти до сих пор не контролируют розничного оборота и даже не имеют представления о его объемах. В администрации Вологды неоднократно обсуждали эту тему, но бессильны были сделать что-то на местном уровне: была нужна поддержка федерального законодателя.

Перед глазами у российских чиновников есть примеры стран ближнего и дальнего зарубежья. Онлайн-кассы используют такие страны, как Швеция, Канада и Хорватия. Работают с похожими системами и партнеры России по Таможенному союзу — Казахстан и Беларусь. В нашей стране проблема осложняется огромными территориями, где

ведется торговля, но отсутствует интернет.

Инициатором перехода на онлайн-кассы в России стал Минфин. Еще три года назад была начата подготовка: с 1 августа 2014 года по 1 февраля 2015-го Федеральная налоговая служба проводила эксперимент по внедрению новой системы. Он прошел в четырех регионах: Москве, Татарстане, Московской и Калужской областях. Участниками эксперимента стали крупные торговые сети, представленные также и в Вологодской области: «Дикси», «М.видео», «Спортмастер», «X5 Retail Group».

Предполагалось, что система заработает по всей стране в 2016 году, но эксперимент отложили на год. Среди его промежуточных итогов значилась недостаточная защита данных. Кроме этого, затраты на внедрение новых технологий оказались несколько выше, чем было анонсировано изначально. Как сообщил РБК, федеральные структуры спорили о том, насколько серьезные

технологии необходимо применять при шифровании данных — от этого зависит цена самого оборудования, а также его дальнейшее обслуживание.

Закон «О применении контрольно-кассовой техники...» был доработан, и 9 января 2016 года правительство внесло поправки на рассмотрение в Госдуму. Они стали одними из тех, которые принимаются без лишних проволочек, и в конце весенней сессии, 29 июня того же года, проект был утвержден в третьем чтении. Уже 3 июля его подписал президент.

## Титаническая задача

В России насчитывается 2,4 миллиона экземпляров кассовой техники. Из них 16,4 тысячи приходится на Вологодскую область. К 1 февраля в регионе было зарегистрировано лишь 300 онлайн-касс — по сути, процесс перехода еще не начался.

Сама реформа разбита на три этапа, два из которых должны быть пройдены уже в этом году. С 1 февраля прекращена регистрация касс старого образца, которые не смогут работать по новой системе. Все кассовые аппараты старых образцов будут автоматически сняты с учета после начала второго этапа.

С 1 июля этого года на онлайн-кассы должны перейти все те торговые точки, которые и сейчас ее обязаны применять — в этом и состоит второй, основной этап реформы. Одновременно вступают в силу все положения, касающиеся системы контроля за оборотом алкоголя (ЕГАИС). 1 июля 2018 года на онлайн-кассы должны перейти те виды бизнеса, которые сегодня освобождены от необходимости использовать

кассовую технику — это сфера услуг, а также пользователи патентной системы и плательщики ЕНВД.

## Опорный пункт

Попытку простимулировать бизнесменов, чтобы реформационный процесс прошел как можно более массово и при этом мягко, предприняла «ОПОРА РОССИИ». 9 февраля в Вологде общественная организация провела крупную конференцию по вопросам внедрения кассовой техники, работающей в режиме онлайн.

«Предприниматели часто думают, что закон будет отменен или будут отодвинуты сроки его вступления в силу, — говорит председатель регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ» Алексей Логанцов. — Мы решили сработать с опережением, чтобы вологодские предприниматели вспомнили об этом не в июне, а уже сейчас и максимально безболезненно прошли этапы установления онлайн-касс. Хочется, чтобы было как можно меньше рисков. Для меня, как предпринимателя, нововведение не очень приятно, но закон есть закон: я у себя тоже поставлю онлайн-кассу и буду выполнять его требования».

Кроме усиления ажиотажа может возникнуть проблема соответствия спроса предложению. То есть не во всех регионах есть достаточное количество онлайн-касс, которые можно купить здесь и сейчас. В России не так много заводов, которые производят необходимые для них электронные блоки.

Зато целый ряд бизнесменов сможет рассчитывать на налоговый вычет в размере стоимости приобретенной кассовой техники. «Индивидуальным предпринимателям, которые находятся на ЕНВД и патентной системе налогообложения, будет предоставлен налоговый вычет в части произведенных расходов на приобретение онлайн-касс при условии ее регистрации в 2018 году», — подтвердила во время конференции начальник контрольного отдела ИФНС по Вологодской области **Нина Кокарева**.

## Просто о сложном

Грядущие изменения обещают быть настолько заметными, что у большинства предпринимателей уже вызывают чувства сродни одновременно недоверию и изумлению. Нужно ли печатать чек каждому покупателю? нужна ли онлайн-касса



при продажах через интернет? как быть, если магазин находится в местности, куда еще не пришел интернет? Более четырехсот участников конференции засыпали экспертов как типовыми, так и самыми неожиданными вопросами.

Один из самых важных нюансов работы онлайн-касс — это кому и какой чек нужно выдавать. «Если я пришел, купил товар и до момента оплаты попросил электронный чек, в отправке на электронную почту вы как продавец можете мне отказать. Например, потому что у вас нет клавиатуры, чтобы вбить электронный адрес. Но вы не можете мне как покупателю отказать в отправке на абонентский номер», — разъяснил руководитель направления Фискальные регистраторы АСПД ТД «Штрих-М» Антон Толстоколов.

Отдельная тема — это продажи через интернет при помощи платежных агентов. К их числу, к примеру, относится «Яндекс.Касса». В этом случае платежный агент должен обеспечить связь с налоговыми органами, а предпринимателя эта проблема коснуться не должна.

При расчете наличными потребитель, скорее всего, ничего не заметит. Но у него появится право получения чека в электронном виде — либо в виде sms-сообщения, либо на e-mail. Об этом продавца нужно будет уведомлять перед оплатой. В разных случаях необходимая информация может быть получена из разных источников: к примеру, она может быть привязана к дисконтной карте магазина. Отнюдь не факт, что все покупатели

отнесутся с доверием к этой возможности, но ее наличие все же лучше, чем отсутствие.

Где бы ни находился кассовый аппарат, в нем не должно быть не отправленных в налоговую чеков. Если это не делать хотя бы раз в месяц, то кассовый аппарат будет автоматически заблокирован. Одно дело, если возникнут технические сбои — это обычный вопрос, который решается вместе с интернет-оператором. Но если интернета в округе нет совсем, то раз в 30 дней его нужно вывозить туда, где можно установить соединение и переправить всю накопившуюся информацию.

Данные поступают не напрямую в налоговый орган, а через промежуточное звено — оператора фискальных данных. В этом кроется плюс: данные можно будет установить удаленно. «Отдавать данные в налоговую — отдавать их в черную дыру, она их не сможет вернуть для восстановления, у нее нет таких инструментов», — объяснил Антон Толстоколов.

Нерешенным до конца остается вопрос с точным перечнем территорий, где не обязательно постоянное соединение кассовой техники с интернетом. Как было отмечено во время конференции, сейчас под федеральные критерии обязательного подключения попадает лишь девять городов Вологодской области, население каждого из которых превышает условную планку в 10 тысяч жителей.

«На сегодняшний день разработан целый ряд проектов, соответствующих критериям Минкомсвязи,

но ни один из этих проектов не устраивает те или иные стороны», — прокомментировал после конференции начальник управления торговли областного департамента экономического развития **Дмитрий Антонов**. — Сейчас идет активное обсуждение, надеемся, что будут какие-то комментарии на уровне министерства и налоговых органов. Нами подготовлены и направлены запросы в соответствующие структуры. Но пока мы имеем то, что у нас есть в законе». Несмотря на все трудности, Дмитрий Викторович отмечает: большая часть участников конференции готова исполнять новый федеральный закон.

Все поступившие вопросы будут проанализированы, а задавшим их дадут ответы. Кроме этого, будут подготовлены предложения по изменению законодательства, они будут направлены в Госдуму и областное Заксобрание. Аналогично «ОПОРА РОССИИ» действует и в других регионах.

«Мы готовим протокол по итогам конференции, а также продолжаем принимать вопросы и предложения по внесению изменений в обсуждаемый закон на сайте [opora35.ru](http://opora35.ru), — рассказала нашему журналу исполнительный директор вологодского отделения общественной организации **Светлана Куликова**. — В первую очередь нужно решить вопрос с компенсациями, которые должны затрагивать не только стоимость касс, но и программного обеспечения. Это должно распространяться не только на ИП, но и на ООО из числа тех, кто до сих пор работал без касс. В последнее время сильно увеличивается неналоговая нагрузка на бизнес. Оснащение торговых мест оборудованием, подключенным к ЕГАИС, онлайн-кассы, тахографы, чипирование... И все это за средства, которые обязан найти и вложить бизнес. Мы считаем это несправедливым. Если государство хочет администрировать деятельность предпринимателей, то оно должно взять на себя финансовую нагрузку по компенсации затрат бизнеса на внедрение всех предлагаемых новаций. Также важно, чтобы в переходный период налоговая инспекция не штрафовала по результатам первой проверки по Федеральному закону № 54, а объясняла, как исправить недостатки, и давала на это разумные сроки».




# 15 лет

успешной работы

# 450 ТЫС.+

предпринимателей со всей России

# 100+

отраслевых союзов, ассоциаций, гильдий



Вологодское региональное отделение

# «ОПОРА РОССИИ»

# 85

региональных отделений



# 400+

местных отделений



# 15

представительств в 8 странах мира

## ВСТУПИТЬ В «ОПОРУ РОССИИ» - ЭТО ЗНАЧИТ:



Стать частью большого сообщества единомышленников



Воспользоваться преимуществами Карты предпринимателя - системы бонусов для членов организации



Участвовать в выработке принципиальных решений в предпринимательской сфере



Получать правовую защиту



Быть в информационном потоке

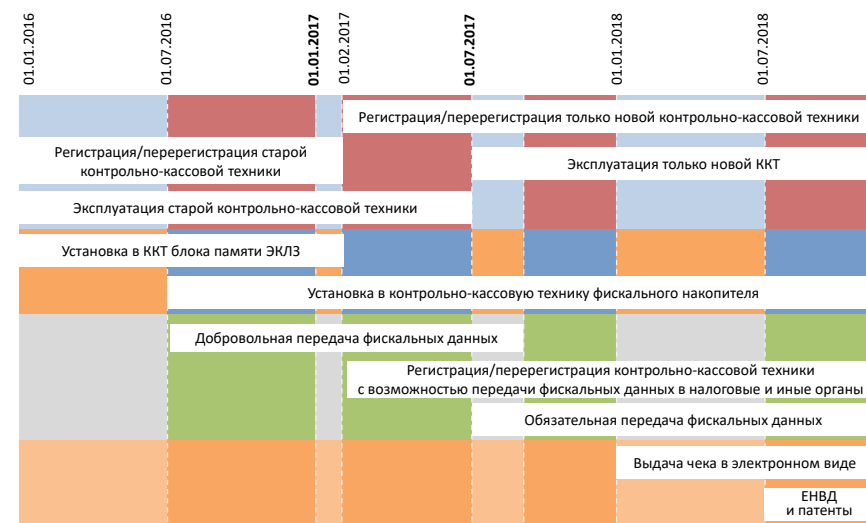


Найти деловых партнеров во всех регионах России и за рубежом



Заслужить право воспользоваться «социальным лифтом» организации

### Онлайн-кассы в России: этапы внедрения





# НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ЛЕНТИНА. ФОТО: ИЗ АРХИВА ООО «БИЗНЕС НА ЭКСПОРТ»

**Год назад в Вологде при поддержке департамента экономического развития области, регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ» и РЦПП стартовал проект «Бизнес на экспорт». Его главная задача — помощь малому и среднему бизнесу в продвижении на зарубежных рынках.**

«Проект «Бизнес на экспорт» — это живое общение с торговыми представителями разных стран на разных континентах, бизнес-консультации и бизнес-миссии, обмен актуальной информацией, — говорит руководитель проекта **Юлия Балашова**. — За этот год в рамках проекта

на разных площадках мы рассказывали об опыте вологжан в продвижении бизнеса за рубежом, их успехах и трудностях. Участники проекта работали в различных бизнес-миссиях, это не только поездки, деловые переговоры и встречи, но и дальнейшая системная работа. В прошлом

году регулярно выходила в эфир передача «Бизнес на экспорт» на волнах радиостанции «10/69», где мы общались напрямую с экспертами и представителями зарубежных компаний».

Подводя итоги работы проекта в 2016 году, и.о. начальника департамента экономического развития области **Юрий Сенько** также отметил его актуальность: «Мы давно говорим о том, что нужно искать новые пути по сокращению дистанции между нашим малым и средним бизнесом и зарубежными партнерами. Зачастую у наших предпринимателей нет достаточных ресурсов, чтобы самим решать эти вопросы, и проект «Бизнес на экспорт» в этом плане стал очень удачной новацией». Он отметил также, что принимал участие в одном из первых мероприятий проекта — аудиомосте с США, когда не только вологодские предприниматели, но и представители департамента смогли напрямую получить ответы на свои вопросы от торгового представительства РФ. Этот год показал, что проект востребован, многие компании в нем активно участвуют, поэтому мы со своей стороны будем в дальнейшем его поддерживать».



## Михаил ЮНУСОВ, ООО «ГолдПеллетс»:

— В рамках проекта в составе бизнес-миссий в прошлом году мы побывали в Финляндии. Поездка была для нас очень информативной и полезной. Удалось пообщаться со специалистами таких компаний как VAPO, VTT, и сейчас мы продолжаем наше сотрудничество.

К примеру, в ближайшее время мы ожидаем приезда специалиста компании VTT

на наше предприятие, договоренность об этом уже достигнута. Он будет консультировать нас по вопросам стандартизации производственных процессов. Рассчитываем, что уже в этом году у нас пойдут первые поставки продукции в Финляндию. Проект помог нам стать на шаг ближе к нашим европейским партнерам, мы нашли общие точки соприкосновения и понимание того, что нам необходимо для того, чтобы выйти на западный рынок.

## Сергей ДРУЖИНИНСКИЙ, ООО «Профэксперт»:

— В 2016 году мне удалось принять участие в бизнес-миссии в Голландию. Я познакомился с представителями европейских компаний, которые работают на рынке пеллет. С собой мы брали образцы продукции, и они очень устроили наших потенциальных покупателей по качеству.

С нами были готовы начать работу, но самая главная проблема, без решения которой не выйти на экспорт, — это сертификация. У нас уже есть договоренность о поставках продукции в Финляндию, и сейчас, с открытием в Череповце Центра международной сертификации, который будет осуществлять помощь в получении международного сертификата, осуществлять экспорт в Финляндию станет намного проще. В целом проект «Бизнес на экспорт» оправдал себя на 100%, поскольку это действительно реальная помощь, благодаря которой мы сможем развивать свой бизнес в этом направлении.



## Игорь ЯКОВЛЕВ, ПК «Лес»:

— Мы присоединились к проекту «Бизнес на экспорт» относительно недавно, но за этот небольшой отрезок времени удалось, на мой взгляд, многое. Благодаря проекту мы познакомились с нашей продукцией — чаем из чаги — немецких потребителей. Отзывы о чае очень хорошие, есть заинтересованность в том, чтобы развивать



сотрудничество и начать поставки. Благодаря проекту нам удалось рассказать о своей продукции представителям крупнейших финских компаний, работающих в сфере освоения лесов и переработки леса, которые также выразили готовность более подробно изучить нашу продукцию и оказать консультации по продвижению на финском рынке. Надеюсь, этот год для нас будет продуктивным и принесет новые знания, расширит наши деловые контакты, которые в будущем выльются в реализованные контракты.



## Геннадий ЯРОШЕНКО, ООО ПК «Стандарт»:

— Проект полезен в первую очередь тем, что помогает расширить наше региональное видение своего бизнеса. Это взгляд со стороны, в результате которого многие вопросы открываются по-новому, так как критерии в зависимости от географии совершенно разные.

Все это позволяет «тюнинговать» свой бизнес, делать его более универсальным, повышать качество своей продукции. И в этом самая главная польза проекта. А конкретные результаты и контракты будут позже, но они обязательно будут.

Хотелось бы подчеркнуть, что такая практика, когда предприятие не просит у государства конкретных денег, а околосударственные структуры дают ему возможность показать себя на других площадках, — очень эффективная форма взаимодействия власти и бизнеса. Я благодарен проекту «Бизнес на экспорт», РЦПП, региональному отделению общественной организации «ОПОРА РОССИИ» и департаменту экономического развития области за такую конструктивную и полезную работу с бизнесом.

## Дмитрий БЛЮДОВ, ООО ПКП «Завод молочных машин и емкостного оборудования»:

— В рамках проекта в прошлом году мы приняли участие в бизнес-миссии в Казахстан. И хотя мы уже работаем на этом рынке, для нас это была возможность заявить о себе другим его участникам. Интерес и, главное, желание работать с российскими производителями оборудования со стороны казахстанских бизнесменов, безусловно, есть.

Если говорить о проекте «Бизнес на экспорт» в целом, он полезен и важен для бизнеса, позволяет выстраивать системную работу. Не стоит ждать мгновенного результата, путь на экспорт — непростой и длительный. Но любая возможность общения с зарубежными партнерами, экспертами, участие в бизнес-миссиях и другие мероприятия — это конкретные шаги к цели, и они в будущем принесут свои плоды. ■

Вологодское региональное отделение  
«ОПОРЫ РОССИИ»

Комитет по экспорту:  
тел.: 8-981-500-65-84

E-mail: opora-vologda@mail.ru



АНО «Центр гарантийного обеспечения малого и среднего предпринимательства»

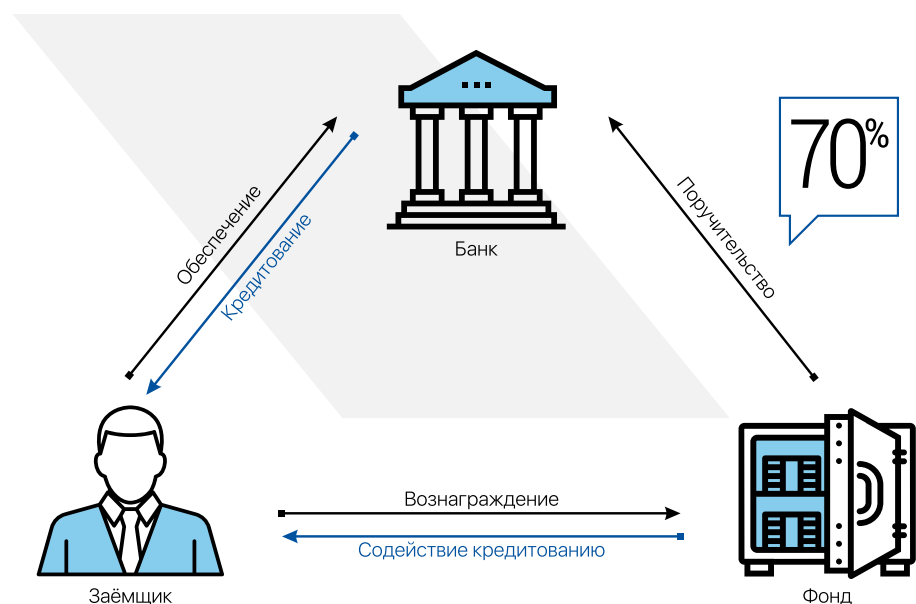
# ПОРУЧИТЕЛЬСТВА

для малого и среднего бизнеса  
по кредитам и банковским гарантиям

**Не хватает залога? Мы поручимся за вас!  
Нам доверяют банки, а мы доверяем вам!**

АНО «Центр гарантийного обеспечения МСП» реализует государственную программу «Гарантийный фонд» на территории Вологодской области.

География работы Центра гарантийного обеспечения — все районы Вологодской области.



## КАК ПОЛУЧИТЬ ПОРУЧИТЕЛЬСТВО ЦЕНТРА?



Выбрать банк и кредитный продукт (из списка партнеров на портале [www.agr-city.ru](http://www.agr-city.ru)).



Подать заявку в банк о возможности получения кредита или банковской гарантии.



В случае положительного решения кредитной организации совместно с банком предоставить заявку и пакет документов в Центр гарантийного обеспечения МСП.



Величина поручительства Центра не может превышать 70% от суммы заемных средств.



Размер поручительства – до 25 млн рублей.



Договор должен быть заключен на срок до 5 лет\*.

\* Для инвестиционных проектов — до 10 лет.

## ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА О ПРОГРАММЕ «ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД»

**АНДРЕЙ САУТИН,  
ДИРЕКТОР ООО «ВОЛОГДАТОЧМАШ»:**  
«У нас не хватало залогового обеспечения, поэтому банк посоветовал взять поручительство в Гарантийном фонде. Все процедуры заняли небольшое количество времени, и нужный результат был достигнут. Полученные средства будут направлены на ремонт нежилого помещения, приобретенного нами ранее, и перенос туда производства».

**АЛЕКСЕЙ КЛИМОВ,  
ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ:**  
«Мы собрали все необходимые документы, и помощь нам была оказана довольно оперативно. Полученные финансовые ресурсы будут направлены на пополнение оборотных и приобретение основных средств».



8 (8202) 20-19-29



[vd@agr-city.ru](mailto:vd@agr-city.ru), [ak@agr-city.ru](mailto:ak@agr-city.ru)



онлайн-приемная [www.agr-city.ru](http://www.agr-city.ru)

Центр гарантийного обеспечения малого и среднего предпринимательства —  
Ваш надежный партнер в финансировании собственного дела.

Все программы поддержки бизнеса на [www.agr-city.ru](http://www.agr-city.ru)



**ГАРАНТИЙНЫЙ  
ФОНД** Вологодской области



Учредители НП «Агентство  
Городского Развития»:



Учредители Центра гарантийного обеспечения:

Департамент экономического развития Вологодской области, Агентство Городского Развития

# «СЕВЕРГАЗБАНК» СНИЖАЕТ СТАВКУ ПО ИПОТЕКЕ

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА

Наметившаяся в 2016-м тенденция снижения банками ипотечных ставок продолжает развиваться и в этом году. Если в 2015 году средняя ставка колебалась в районе 14%, то в 2016-м — уже около 12,5%. Сегодня банки готовы опустить планку еще ниже. Так, в начале марта «Севергазбанк» объявил об очередном снижении ставок по ипотечным кредитам, сделав стоимость ипотеки одной из самых низких на рынке.

Ставка в размере 10,4% годовых распространяется на покупку жилья в новостройках; приобретая жилье на вторичном рынке, заемщик может рассчитывать на предложение ипотеки по ставке 10,75% годовых. Таким образом, снижение ставок составило от 0,5 до 2,35 процентного пункта.

Условия ипотеки в «Севергазбанке» содержат ряд преимуществ. Данные ставки едины и не зависят от первоначального взноса, срока кредитования и площади приобретаемой квартиры. Также ставки распространяются на все категории граждан независимо от того, является ли заемщик зарплатным клиентом банка.

Сейчас есть возможность оформить ипотечный кредит на погашение действующего, полученного в иной кредитной организации.

В данном случае ставка будет составлять 10,75% после регистрации ипотеки в пользу «Севергазбанка». Программа действует

уделяется большое внимание. Принятое в банке решение о снижении ставки до минимальных рыночных уровней призвано сде-

**«Принятое в банке решение о снижении ставки до минимальных рыночных уровней призвано сделать получение ипотеки и покупку жилья для граждан более доступными».**

во всех регионах присутствия банка (см. «Нашу справку»). Срок кредитования составляет от 3 до 30 лет, сумма — от 300 тыс. до 20 млн рублей. При отсутствии личного страхования ставки возрастают на один процентный пункт.

«Ипотека является одним из наших приоритетных продуктов, поэтому его развитию

дать получение ипотеки и покупку жилья для граждан более доступными», — прокомментировал данное событие заместитель председателя правления, начальник департамента розничного бизнеса и регионального развития банка СГБ Сергей Тишко.

Добавим, что данное решение банка — не единичное. Например, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию также заявило о снижении ставок по всем ипотечным кредитам на 0,5 п.п. — теперь ипотечный кредит АИЖК можно оформить по ставкам от 11,25—11,5% годовых.

Аналитики прогнозируют в 2017 году рост спроса на жилье, что связано не только с неудовлетворенными в предыдущие годы потребностями россиян, но и с падением ставок по депозитам: ожидается, что доходность по банковским вкладам почти к концу 2017 года сравняется с доходностью от вложений в недвижимость. При этом «в ближайшее время ждать большего падения ставок [по ипотеке] не стоит. Только к концу года есть вероятность преодоления барьера в 10% годовых», — отмечает эксперт по кредитным продуктам портала «Банки.ру» Дина Орлова. 

## Наша справка

«Севергазбанк» (ПАО «БАНК СГБ») — универсальный коммерческий банк, предоставляющий широкий спектр услуг для частных лиц, корпоративных клиентов и государственных структур. Он обслуживает более 500 тыс. физических и 18 тыс. юридических лиц. Банк имеет рейтинг от «Эксперт РА» — «Высокий уровень кредитоспособности», прогноз «Стабильный».

Банк был основан в 1994 году. Офисы организации работают в Вологодской, Архангельской, Новгородской, Ярославской, Ивановской, Волгоградской областях, Республике Коми, Санкт-Петербурге и Москве.

В начале 2017 года было объявлено о ребрендинге банка: изменилось полное наименование, логотип и фирменный стиль. Новое полное наименование — публичное акционерное общество «Севергазбанк» — должно отразить новый этап в жизни организации, связанный с новой стратегией развития, модернизацией ключевых банковских процессов и с более тесным сотрудничеством с негосударственным пенсионным фондом «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления». По словам председателя правления «Севергазбанка» Максима Филатова, опираясь на достигнутые ранее результаты, банк стремится развивать новые компетенции, заметно улучшать качество и технологии обслуживания розничных и корпоративных клиентов.

Подробнее о банке: [www.severgazbank.ru](http://www.severgazbank.ru).

# «ТРИ В ОДНОМ», или ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОРЫВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ И РЕМОНТЕ

ТЕКСТ: ЭДУАРД СУХИН, ДИРЕКТОР ООО «ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ «ПОЛИФАСАД». ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ


Строительный рынок Вологодчины стремительно завоевывает новый декоративно-облицовочный теплоизоляционный материал. Его использование существенно повышает качество строительства и ремонта, при этом заметно понижая их себестоимость.



ПОЛИФАСАД представляет собой двухслойную монолитную плиту размером 50 x 50 см и толщиной от 6 см и более. Один ее слой отвечает за тепло- и шумоизоляцию, его толщина рассчитывается исходя из климатических условий эксплуатации. Второй слой — декоративно-защитный: он одновременно выполняет эстетические функции и сохраняет термоизолирующий слой от внешних воздей-

ствий. В процессе производства оба этих слоя срабатываются между собой по специальной запатентованной технологии.

Таким образом, ПОЛИФАСАД — это «три в одном»: сочетание индивидуальности дизайна, теплоизоляции и шумоизоляции. По данным параметрам его эффективность значительно — порой в несколько раз — выше, чем у других традиционных стеновых и фасадных материалов от кирпича до клинкерной плитки. Стоит же инновационный материал существенно дешевле.

Эта облицовочная термопанель применяется в России относительно недавно — с 2008 года, однако уже обрела постоянно растущую популярность. Сегодня она активно используется при строительстве и реконструкции индивидуальных и многоквартирных жилых домов, дач, административных, производственных и торговых помещений, офисов. Ее можно устанавливать на каркасно-щитовые здания, здания из бетона, газобетона, пенобетона, кирпича, шлакоблоков, арболита и т. п., а при соблюдении ряда условий — и на деревянные строения. Она идеально подходит для утепления угловых квартир, гаражей, цокольных этажей, балконов и т. д. 



Тел. отдела продаж: (8172) 70-64-70, [полифасад35.рф](mailto:полифасад35.рф)

## ПОЛИФАСАД: основные преимущества

**1. Хорошие эксплуатационные характеристики.** Термопанель обладает высокими морозостойкостью, влагостойкостью и устойчивостью к ультрафиолету. Она не горюча и не подвержена коррозии.

**2. Надежность и простота монтажа.** Прочность здесь значительно выше, чем у иных панелей, винилового и металлосайдинга, «мокрого» фасада, декоративной штукатурки и даже клинкерной плитки. Это подтверждают проведенные в 2016 году лабораторные испытания и сертификат качества. Применяемые технологии обеспечивают надежность конструкции и простоту монтажа (при желании его может осуществить сам клиент). Поверхность, облицованная плитами ПОЛИФАСАД, легко ремонтируется в случае необходимости.

**3. Комфортность и экономичность.** Конструкция системы и применяемые материалы обеспечивают комфортный микроклимат в доме и экономят клиенту немалые деньги на коммунальных платежах.

**4. Эстетичность и индивидуальность.** Для декоративного слоя предлагается 19 различных фактур: «греческий камень», «римская кладка», «гранит», «гладкий кирпич», «мраморный камень» и т. д. Комбинируя различные фактуры и краски, клиент может легко обеспечить своему дому индивидуальность, оригинальность и неповторимость.

**5. Гарантия качества.** Панели производятся по специальной запатентованной технологии компанией «ПОЛИФАСАД ВОЛОГДА», которая является единственным лицензированным их производителем на территории области.

В начале 2016 года вся продукция компании прошла испытания и получила сертификат соответствия Международной ассоциации качества № SSAQ.1.4.1426. При производстве используются только качественные и безопасные для здоровья материалы (например, такие как белый датский цемент), а все работники прошли спецобучение и обладают необходимой квалификацией.

Гарантия производителя составляет 10 лет, а минимальный срок службы плит — 30 лет.

# ВСК: ПУТЬ ЛИДЕРСТВА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ. ФОТО: МАРИНА МУРЗИНА

**Страховой Дом ВСК отметил свое 25-летие «Форумом лидеров», который состоялся в Москве 9—10 февраля. Его участниками стали топ-менеджеры, директора филиалов, лучшие сотрудники компании и приглашенные эксперты. Приняли участие в масштабном мероприятии и представители Вологодского филиала ВСК. Мы попросили его руководителя Михаила МАЦОЛА поделиться впечатлениями, рассказать о перспективах развития компании и страхового рынка в целом.**



менеджмента и инновации в страховании. Акционеры компании, известные бизнесмены и представители финансовой индустрии обсуждали становление компании на фоне истории современной России, формирование философии лидерства как такового, новые подходы в регулировании страховой индустрии и многое другое. Одним из наиболее ярких моментов программы стало выступление главы Сбербанка Германа Грефа о современных принципах эффективного развития финансовой компании.

Во второй день форума прошла Первая олимпиада практиков страхового бизнеса ВСК.

Участники форума были разбиты на команды

и разрабатывали идеи по развитию розничного и корпоративного бизнеса ВСК, которые в ближайшее время будут реализованы в компании. Интересных предложений было достаточно много, в основном они касались усовершенствования различных сервисов компании, работы с крупным и средним бизнесом, взаимодействия с клиентами — физическими лицами. Сегодня это основные направления развития ВСК.

— **Какие тенденции рынка вы бы назвали в первую очередь?**

— Одна из основных тенденций сегодняшнего времени — активное внедрение IT-технологий. Выбор и покупка страховых продуктов клиентом «под себя» через сайт или приложение для смартфона — это уже реальность. В скором времени и урегулирование убытков можно будет осуществлять без посещения офиса компании. Первые шаги в этом направлении уже сделаны. Так, например, практикуется онлайн-осмотр транспорта в автостраховании, также подать документы об урегулировании страхового события можно через интернет-сайт. Агентская сеть тоже уже работает вне офисов. Там, где есть ноутбук и связь, там и офис агента.

Хочу отметить, что, несмотря на общие трудности в экономике, интерес к страхованию не пропадает. Стали уже обыденностью ипотечное страхование, автострахование, страхование при выезде за границу... Люди все больше заботятся не только о своем имуществе, но и о себе и своем здоровье. Например, если раньше ДМС было ориентировано на работодателей, которые хотели поддержать своих работников, то теперь мы предлагаем около десятка продуктов непосредственно для физических лиц. Качество «обычных» медицинских услуг многих не устраивает, поэтому люди приходят за страховой защитой и даже интересуются возможностью лечения за рубежом, которую мы также предоставляем. Сегодня ВСК предлагает более 150 страховых продуктов — от традиционных обязательных видов страхования до относительно новых, таких как инвестиционное страхование жизни. Клиентам есть из чего выбрать с учетом индивидуальных потребностей.

— **Михаил, на «Форум лидеров ВСК» съехались более 450 человек из 83 регионов России. Какие вопросы вы обсуждали с коллегами?**

— Программа форума была насыщенной и тематически делилась на две части. Первый день мероприятия прошел на площадке стратегического партнера ВСК — в центральном офисе Сбербанка России в Москве. В этот день обсуждались тенденции рынка, современные принципы эффективного

— **Эксперты называют страхование жизни драйвером роста страхового рынка. Справедливо ли это утверждение?**

— Безусловно. Страхование жизни уже несколько лет является драйвером роста всего страхового рынка России, показывая существенные темпы роста. В 2016 году этот сегмент вырос более чем в полтора раза, а его рыночная доля, по данным Банка России, уже составляет более 18%.

Финансовая грамотность вологжан, как и россиян в целом, растет, они постепенно приходят к пониманию выгоды этого вида страхования. Активно сегодня набирает популярность и инвестиционное страхование жизни. Доходность по банковским депозитам ограничена ставкой ЦБ, и она не так высока. Поэтому инвестиции в жизнь становятся реальной альтернативой вкладам, при гарантии сохранности вложений они в 2—3 раза прибыльнее.

Инвестиционное страхование жизни интересно еще и тем, что клиент сам может участвовать в выборе стратегии инвестирования, определяя степень рисковости (и, соответственно, доходности) своих вложений в те или иные фонды. Среди прочих выгодных преимуществ — льготное налогообложение доходов по продукту и страховая защита жизни и здоровья клиента.

— **Какие еще изменения происходят на страховом рынке?**

— Продолжается реформа ОСАГО. В ближайшее время Госдума может принять поправки в закон, которые введут приоритет натурального возмещения убытков по ОСАГО. Сегодня потребитель сам определяет, в какой форме получить возмещение ущерба от ДТП — в виде денежной компенсации или ремонта. Но такая практика во многих регионах буквально «раздевает» страховщиков, создавая почву для работы посредников, так называемых автоюристов, в результате деятельности которых значительная доля страховых случаев урегулируется через суд. Их доходы уже измеряются миллиардами рублей.

Установление приоритета ремонта машины над денежными выплатами позволит разрешить эту проблему, при этом автомобилист будет получать то, что ему

необходимо в первую очередь, — восстановленную машину.

В ВСК уже полтора года реализуется проект по ремонту автомобилей по договорам ОСАГО, поэтому налажены связи со СТОА. В результате не возникает споров, обе стороны — страховщик и страхователь — довольны.

В целом во многом страховщики сегодня зависят от политики регулятора. Центробанк предъявляет высокие требования к участникам рынка, поэтому за последние годы количество страховых компаний уменьшилось в разы. Рынок целенаправленно очищается от тех, кто несет финансовые риски, не подкрепленные капиталом. И этот процесс еще далек от завершения.

— **Как в таком случае вести себя клиентам? Как понять, что завтра та или иная компания не уйдет с рынка?**

— В первую очередь стоит обращать внимание на финансовое положение страховщика. На сайте компании, которая соблюдает требования регулятора, можно легко посмотреть аудиторское заключение, где отражено финансовое состояние компании. Важно только, чтобы оно было выдано уважаемой аудиторской компанией. Важен и рейтинг надежности. ВСК, к примеру, ежегодно подтверждает высший национальный рейтинг A+ + «Исключительно высокий уровень надежности» по версии рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА»). А международное агентство Fitch Ratings присвоило компании долгосрочный рейтинг финансовой устойчивости на уровне «BB-» по международной шкале. Это для российского рынка очень хороший показатель, т.к. далеко не все отечественные финансовые организации соответствуют таким высоким требованиям международных рейтинговых агентств.

— **Недавно стало известно, что Аналитический центр НАФИ присвоил ВСК оценку «Знак качества» на уровне А1 — «Наивысший уровень качества услуг». Что это в практическом плане означает для клиентов Вологодского филиала?**

— «Знак качества» — оценка уровня финансовой устойчивости компании, качества и удобства клиентского сервиса. ВСК удалось получить наивысшую оценку, в том числе благодаря широкой региональной

сети, хорошей репутации, высоким финансовым показателям. Наш филиал придерживается тех стандартов качества, которые приняты в компании по всей стране. В Вологодской области в прошлом году филиал вошел в топ-5 страховых компаний. Сегодня наша доля составляет 5,5% рынка, это выше доли ВСК в целом по стране. Не случайно, на «Форум лидеров» отправилось сразу 8 специалистов нашего филиала — победителей конкурса «Лидер ВСК» в различных номинациях.

Мне сложно говорить о каких-то особых преимуществах нашего филиала. Лучше меня об этом скажут цифры: за два последние года наш портфель вырос на 200%. Это означает, что клиенты, которые однажды пришли к нам, остаются довольны качеством услуг, уровнем сервиса, размером выплат. И поэтому они возвращаются к нам снова и снова. Приведу только один пример: с 2007 года мы работаем с холдингом «Вологодские лесопромышленники». Мы начинали с договоров в несколько тысяч страховых премий, а сегодня, доказав, что мы надежный партнер, предоставляем этой группе компаний широкий спектр самых разных услуг.

— **Расскажите, как получается выращивать таких успешных и эффективных работников?**

— Коллектив — это живой организм, главное — задать определенный настрой, когда все одинаково четко видят общую задачу, каждый чувствует себя звеном в общей цепочке и несет ответственность за результат.

ВСК уделяет большое внимание обучению своих сотрудников всех уровней. Ежегодно проводятся выездные сессии, регулярно в различных форматах проводится обучение на местах: тренинги, конкурсы и т.д. Все 100% штата вовлечены в этот процесс. Часто наши ребята участвуют во внутрикорпоративных спортивных соревнованиях и добиваются неплохих результатов.

В августе следующего года наш филиал отметит свое 25-летие. Все эти годы мы поступательно двигались вперед, завоевывая лидирующие позиции на рынке. Думаю, мы достойно отметим этот юбилей. И, конечно, порадуем наших клиентов новыми идеями и продуктами, чтобы придать им еще большей уверенности в завтрашнем дне. **Р**

# ИННОВАЦИИ В АГРОСЕКТОРЕ

## РЕЗУЛЬТАТЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИСПЫТАНИЙ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ БИОПРЕПАРАТОВ ВДОХНОВЛЯЮТ

ТЕКСТ: ЕКАТЕРИНА КОРОЛЕВА

**Вологодская область стала одним из первых регионов России, где приступили к промышленным испытаниям отечественных пробиотиков и биоконсервантов. Каковы промежуточные итоги эксперимента, начатого два года назад, мы попросили рассказать Ирину РОМАНОВУ, директора БУ ВО «Вологодский информационно-консультационный центр агропромышленного комплекса».**

— Ирина Юрьевна, об отечественных биопрепаратах для агросектора говорят все больше, поскольку мы пока зависим от импортных сельхозрешиений на 90%. Как вы думаете, начнут ли в России чаще использовать свои препараты?

— Препаратов на рынке сейчас очень много, и все разного качества. Для того чтобы проверить их эффективность, и должны проводиться промышленные испытания. Отмечу, что для реализации генетического потенциала коров по продуктивности необходима существенная кормовая база, сбалансированная по всем необходимым элементам. Согласно статистике, молочное поголовье у нас в стране снижается, но становится высокопродуктивным. Это происходит как раз за счет грамотных подходов к заготовке кормов, к составлению рационов.

На мой взгляд, за последние два-три года использование отечественных препаратов растет. Это не такие интенсивные темпы, как хотелось бы, но все-таки они есть.

— Расскажите, пожалуйста, как Вологодская область стала «пионером» в сфере промышленных испытаний отечественных препаратов?

— Наш регион — это практически молочный бренд России. Мы обладаем высоким потенциалом в племенном животноводстве: большой массив племенных заводов и репродукторов, присутствие на территории области шести молочных

пород крупного рогатого скота, более 52 сельхозпредприятий и крестьянских хозяйств области демонстрируют среднегодовые надои на одну корову более 6000 кг. Думаю, именно эти показатели привлекли организаторов испытаний.

Второй момент, почему именно наша область и наш центр попали в эту экспериментальную «орбиту», это правильная оценка ситуации руководством области и, самое главное, присутствие в штате нашего Центра сельскохозяйственного консультирования высококлассных и ответственных зооветеринарных специалистов, имеющих высшее профильное образование и ученую степень и неравнодушных к судьбе животноводческой отрасли Вологодчины.

— Охотно ли откликнулись хозяйства на предложения поучаствовать в испытаниях?

— Честно говоря, в начале у хозяйств было больше сомнений, чем энтузиазма. За хлопотами с задачей, контролем за скормливанием пробиотика, предоставлением данных и отбором анализов можно было что-то упустить. Но начиная с 2016 года у предприятий появился интерес, так как мы озвучили результаты проведенных ранее исследований, организовали совещания со специалистами хозяйств по вопросам кормления и использования пробиотиков. Провели семинары с ведущими учеными из профильных вузов и НИИ страны. Дело пошло активнее, а трудности решались в рабочем порядке.

— Какую поддержку вы оказываете хозяйствам в ходе проведения испытаний и после них?

— Предоставление всех расходных материалов, пробиотиков, консервантов, проведение анализов во время испытаний бесплатно осуществляются организаторами — Инжиниринговым центром «Промбиотех» и компанией «Алтбиотех». То же касается консультаций научных экспертов по вопросам кормления, содержания и лечения животных. Со своей стороны Центр сельскохозяйственного консультирования всегда на связи с хозяйствами по любым вопросам. Этот комплексный подход к опытам — самая главная поддержка.

— Регион сейчас все чаще называют передовым в области внедрения биотехнологических решений. Насколько это, на ваш взгляд, справедливо?

— На данный вопрос можно ответить языком цифр: по результатам работы за 2016 год в отрасли животноводства среди сельхозпредприятий Вологодской области средний надой на одну корову составил 6666 кг (+254 кг, или 104% к уровню 2015 года), производство молока — 451,2 тыс. тонн (+17,2 тыс. тонн, или 104% к 2015 году). Мы постоянно растем, в том числе благодаря постепенному внедрению биопрепаратов.

Уверена, что благодаря общим усилиям и имеющимся знаниям, мы оправдаем статус инновационного региона в агросфере.

# ИНТЕРЕС К БИОТЕХНОЛОГИЯМ РАСТЕТ

**О том, какие биотехнологические препараты для животноводства сейчас пользуются наибольшей популярностью в Вологодской области и насколько информированы о новинках вологодские хозяйства, рассказал Денис ШЕСТАКОВ, главный специалист отдела сельхозконсультирования ВИКЦ АПК, кандидат сельскохозяйственных наук.**

— Для приготовления силоса и сенажа сельхозпредприятия области используют консервант только в 30% случаев. Остальные 70% заготавливают их традиционным способом. Используются в основном импортные консерванты компании SCHAUMAN, но есть и отечественные, представленные компанией «Биотроф», например.

Для кормления животных в основной рацион включают минеральные добавки, премиксы, дрожжи, БАДы, которые способствуют улучшению обмена веществ и восполняют потребность животных в микро-, макроэлементах и витаминах.

Биопрепараты используют, к сожалению, в единичных случаях, и статистики по их применению пока нет.

— Как вы оцениваете уровень осведомленности хозяйств о новых решениях в области кормления животных, составления рационов. Насколько животноводы склонны доверять инновациям?

— Все инновации — это хорошо, это прогресс, но они должны быть многократно проверены в полевых условиях, а не только в лабораториях. Предприятия готовы идти на их применение с условием, что от них будет получен эффект, который положительно впишется в себестоимость производства готовой сельхозпродукции.

В целом же осведомленность хозяйств об основных поставщиках комбикормов, зерна, добавок имеется в достаточном количестве — спасибо интернету. А вот об использовании новых, апробированных, доступных и конкурентоспособных отечественных биопрепаратов хозяйства знают, увы, немного.

— Вы курируете вопросы проведения промышленных испытаний в животноводческих хозяйствах

региона. Какие задачи вам нужно было решить в ходе эксперимента?

— С конца 2015 года наш центр курирует и сопровождает промышленные испытания пробиотических кормовых добавок и биоконсерванта. В 2015 и 2016 годах на базе восьми хозяйств мы провели 12 опытов.

Нам нужно было определить степень влияния отечественных пробиотиков на продуктивность и качество молока, на показатели неспецифического иммунитета животных и на интенсивность роста телят. Важнейшей задачей был просчет экономического эффекта. К эксперименту, помимо самих хозяйств и нашего центра, подключилась и Вологодская областная ветеринарная лаборатория.

— Какой пробиотик вы испытывали?

— В сельхозпредприятиях проводились испытания пробиотиков «Энзимспорин» и «Лактоамиловорин», а также биологического консерванта «Фермасил». В частности, «Энзимспорин» создан на основе спорообразующих бактерий рода Bacillus. Его отличительная особенность — высокое содержание жизнеспособных спор: не менее 5x10<sup>9</sup> КОЕ/г.

Технологическую поддержку осуществляли представители Инжинирингового центра «Промбиотех» и компания-производитель — ООО «Алтбиотех». Научное сопровождение испытаний осуществляет Всероссийский институт животноводства им. академика Л.К. Эрнста, руководители и специалисты хозяйств, а также сотрудники нашего центра.

— Можете подробнее рассказать о методике проведения испытаний?

— В ходе опыта в хозяйствах были сформированы три группы

коров в начале лактации (12-30-й день после отела) и 3 группы телят (в возрасте 20-24 дня). В каждой было по 10 голов.

Коровам первой группы давались корма по рациону кормления, принятому в хозяйстве, вторая и третья опытные группы получали пробиотик на основе спорообразующих бактерий в смеси с концентрированной частью рациона ежедневно в утреннее кормление. Его суточная доза составила 6,0 и 12,0 г/гол.

Телята первой группы также питались по схеме кормления, принятой в хозяйстве, остальные ежесуточно получали пробиотик с молоком во время утреннего кормления.

Дозы препарата были рекомендованы разработчиком.

### Восемь смелых

Хозяйства, согласившиеся принять участие в эксперименте с пробиотической добавкой:

- СХПК «Новленский» (Вологодский район),
- СХПК «Племзавод «Майский» (Вологодский район),
- СПК Агрофирма «Красная звезда» (Вологодский район),
- АО «Союз-племзавод» (Сокольский район),
- СПК «Сокол» (Сокольский район),
- СПК «Анохинский» (Грязовецкий район),
- ООО «Покровское» (Грязовецкий район),
- ООО «Нива» (Тотемский район).

Кроме того, в пяти сельхозпредприятиях поставлены опыты по закладке силосной массы с биоконсервантом «Фермасил»: СХПК «Племзавод «Майский», ОАО «Заря», СХПК «Племзавод «Пригородный», СХПК «Передовой» (все — Вологодский район), СПК «Сокол» (Сокольский район).



# ХОРОШО НАКОРМИШЬ — ХОРОШО ПОЛУЧИШЬ

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ПРОБИОТИКОВ

**Ведущий эксперт-консультант по биотехнологической продукции Инжинирингового центра «Промбиотех» Дмитрий КАШИРИН, кандидат сельскохозяйственных наук, — о том, насколько пробиотики, которые испытываются в Вологодской области, способствуют росту молочной продуктивности коров и увеличению массы у телят.**

— Думаю, для наглядности лучше привести конкретные примеры.

Например, в агрофирме «Красная звезда» Вологодского района, где опыты продолжались 106 дней, скармливание «Энзимспорина» в количестве 12 грамм на голову в сутки обеспечило увеличение среднесуточных удоев 3,4-процентного молока на 8,67%. Включение в рацион лактирующих коров из опытной группы пробиотика привело к снижению затрат кормовых единиц, сухого вещества, переваримого протеина соответственно на 15,6%; 15,3%; 15,3% по сравнению с животными контрольной группы.

Экономическая эффективность составила плюс 4213,69 руб. на голову за период опыта.

Другой пример — хозяйство «Покровское» Грязовецкого района. Здесь скармливание «Энзимспорина» коровам продолжалось 103 дня и обеспечило увеличение среднесуточных удоев на 6%. Использование пробиотика позволило увеличить эффективность производства молока, обеспечив

дополнительный эффект в размере плюс 2823,50 руб. на голову.

— Можете привести пример действия пробиотика на телят?

— Да. Племзавод «Майский» продемонстрировал хорошую эффективность пробиотика «Энзимспорин» на группах телят. Среднесуточный привес в этом хозяйстве составил в первой опытной группе плюс 5,59% к контролю, во второй — плюс 6,52%. Зафиксировано снижение затрат кормов на 1 кг прироста массы тела теленка на 3,1%, а молодняк из опытных групп превосходил в конце опыта

своих сверстников по живой массе из контрольной группы на 5,2 и 5,4 кг соответственно.

Здесь дополнительный экономический эффект на одну голову составил 258 руб.

— Как хозяйство может принять участие в программе промышленных испытаний?

— Для участия в испытаниях отбираются хозяйства, соответствующие двум базовым критериям. Во-первых, требуется поголовье, позволяющее отобрать необходимое количество животных для опытной и контрольной групп (обычно не менее чем по 20 голов «контроль» и «опыт» для новотельных коров и не менее чем по 20 голов «контроль» и «опыт» для телят).

И во-вторых, готовность обеспечить прозрачность и своевременное предоставление данных зоотехнического учета в рамках опыта.

А самое главное, необходима заинтересованность руководства и специалистов хозяйства в испытании и его результатах. Поверьте, от этого зависит очень многое, если не все.


Хозяйство же, в свою очередь, помимо оценки зоотехнических показателей и экономической эффективности применения препарата, получает

**Ирина Сулова, главный зоотехник СХПК «Племзавод «Майский»:**

**— Мы испытывали «Энзимспорин» на телятах 104 дня. По итогам опыта решили закупить пробиотик на все поголовье. Будем инвестировать в будущее молочное стадо. Сейчас проводим опыты на молочном поголовье с захватом двух стадий лактации.**

анализ кормов и рационов, анализы крови и кала по микробиологическим, биохимическим и иммунологическим параметрам, рекомендации и консультации ведущих НИИ.

— Дмитрий Владимирович, насколько биопрепараты, по вашей оценке, способны повысить общую эффективность АПК области?

— При массовом использовании биотехнологических препаратов валовые цифры могут быть очень впечатляющими. Я оцениваю, что общее производство молока в Вологодской области может вырасти на 5%, или в натуральном выражении, примерно на 22 тыс. тонн. 

### Наша справка

Спорообразующие пробиотики обладают следующими доказанными свойствами:

— они способны повышать неспецифическую резистентность организма хозяина;

— обладают антагонистической активностью к широкому спектру патогенных и условно-патогенных микроорганизмов;

— обладают высокой ферментативной активностью;

— устойчивы к литическим ферментам, что обуславливает их высокую жизнеспособность на протяжении всего желудочно-кишечного тракта; технологичны в производстве;

— экологически безопасны и стабильны при хранении.



# КАРТОЧНЫЙ РАСЧЕТ

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

**Сегодня по крайней мере в крупных городах очень редко можно встретить торговую точку, в которой не установлен терминал для приема платежей по банковской карте. О преимуществах безналичных расчетов в розничной торговле мы поговорили с начальником отдела торгового эквайринга Вологодского отделения ПАО Сбербанк Анатолием КАЗАКОВЫМ.**



— На ваш взгляд, в чем основная причина, по которой вологодские предприниматели активно выбирают эквайринг?

— Безусловно, главная мотивация для предпринимателя — это получение дополнительной прибыли. Согласно маркетинговым исследованиям, клиент совершает больше покупок, если оплачивает их картой. Размер покупки в этом случае не ограничен суммой наличных денег, которые находятся в кошельке у покупателя. Также эквайринг — это увеличение скорости обслуживания покупателей и появление дополнительного канала продаж, такого как кредитная банковская карта. Затраты на подключение эквайринга компенсируются потоком клиентов и увеличением среднего чека.

— Какие технические требования предъявляет банк к торговым точкам для подключения эквайринга? Насколько это удобно для небольших магазинов?

— Сбербанк предоставляет современное оборудование и может предложить сразу несколько возможных вариантов. Например, мобильное подключение: терминал подключается к беспроводному каналу связи

с помощью wi-fi, bluetooth или sim-карты. Такие терминалы чаще всего используются в ресторанах и службах доставки. Для крупных сетей Сбербанк предлагает особую систему подключения, которая интегрируется в электронную систему магазина. Это решение, при котором терминал подключается к кассовому аппарату и работает синхронно с бухгалтерской программой, установленной на этом оборудовании. Основное преимущество такого решения в том, что исключаются ошибки ввода суммы операции. Это решение позволяет использовать как собственные программы лояльности, например, систему скидок, так и программы лояльности банка, например, бонусы «Спасибо».

Услугу эквайринга можно подключить в любой точке нашей области — для этого у банка есть все соответствующие ресурсы и технические возможности. На сегодняшний день Сбербанк является лидером среди поставщиков подобных услуг в Вологодской области. Например, если в 2014 году банк поставил эту услугу в 5,5 тыс. точек, то, по данным на 1 января 2017 года, их число увеличилось до 8,3 тыс. В прошлом году через POS-терминалы банка на территории Вологодской области прошло более 37 млрд руб.

— Насколько в целом надежна технология совершения платежей через банковскую карту?


— Эквайринг значительно снижает вероятность приема фальшивых купюр и ошибок в расчетах с покупателями. Если же покупатель взял не тот товар или кассир ошибся и это выяснилось на кассе, можно моментально провести отмену операции. Когда же необходимость возврата товара обнаружилась позднее, покупатель сможет вернуться в магазин и сделать возврат покупки. У Сбербанка есть единый круглосуточный центр обслуживания обращений, специалисты которого

решают все вопросы, возникшие у клиентов при оплате покупки картой.

— Сравнительно недавно появилась возможность расплачиваться в магазинах банковской картой бесконтактным способом. Расскажите, как это происходит, и требуется ли установка специального оборудования?

— Оплатить покупки бесконтактным способом могут все держатели так называемых «бесконтактных» банковских карт. Такие карты сегодня предлагают многие банки. Например, в Сбербанке можно выбрать классическую международную карту Visa Classic или MasterCard Standard — в них уже встроен дополнительный чип для бесконтактной оплаты. Суть ее состоит в том, что карту не нужно никому передавать в руки и вставлять в терминал оплаты. При покупке до 1 тыс. руб. достаточно лишь поднести ее к терминалу, при этом можно даже не вынимать карту из кошелька. Если сумма покупки больше, то потребуются ввести ПИН-код с целью исключения рисков со стороны торговой точки.

Отмечу, что на сегодняшний день почти 65% терминалов, установленных Вологодским отделением Сбербанка, готовы принимать банковские карты с дополнительным чипом для бесконтактной оплаты. К концу этого года мы планируем все POS-терминалы, установленные банком, перевести на бесконтактную технологию, которая позволяет сократить скорость транзакции до 4 секунд. Это удобно и для предпринимателей, и для клиентов.

Динамично развиваются и бесконтактные технологии оплаты с помощью мобильных приложений, такие как Apple Pay и Samsung Pay. С их помощью через терминалы Вологодского отделения Сбербанка уже совершено более 30 тысяч операций на общую сумму почти 20 млн рублей. 

# «АКВАРЕЛИ»: КРАСОЧНЫЙ ОТДЫХ – ЯРКИЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ

ТЕКСТ: ВИТАЛИЙ ЦВЕТКОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

**За 15 лет туристическая компания «Акварели» прошла путь от небольшой рядовой фирмы до одного из крупнейших туроператоров Вологодской области. О том, что помогает компании успешно развиваться в непростом и изменчивом бизнесе, рассказала гендиректор ТК «Акварели» Татьяна ГУСЕВА.**



удобной и для клиентов, и для организаторов отдыха. Так, предприятиям не нужно оформлять самостоятельно договора с многочисленными санаториями и детскими лагерями, а можно заказать все услуги в туристической компании по такой же цене.

Детский оздоровительный туризм стал новым направлением в работе в 2004 году. Спустя два года открылся Детский оздоровительный центр «Акварели», в который вошли два загородных лагеря области — «Искра» и «Лукоморье» (второй сейчас находится на консервации). В 2015 году в управление компании перешел лагерь «Жемчужина Мологи». На сегодняшний день «Акварели» является ведущим оператором детского отдыха в Вологодской области, ежегодно отправляя на отдых более 4500 детей в лагерь региона и России.

— Детский оздоровительный отдых — наш главный продукт, мы ставим задачу сделать его лучшим в регионе, — говорит Татьяна Гусева. — В 2017 году основное внимание будет нацелено на безопасность и здоровье детей. В этом сезоне мы кардинально меняем систему медобслуживания, создаем в «Искре» и «Жемчужине Мологи» медико-санитарную часть. Система организации питания у нас отлажена, мы на протяжении нескольких лет работаем с надежными провайдерами. Создать в лагерях атмосферу гостеприимства, сделать ребенка счастливым — вот конечная

цель в направлении детского отдыха. Ставится задача не только развлекать детей, но и образовывать, повышать их интеллектуальную планку. Дети едут к нам с радостью. А это значит, что у нас все получается.

В 2016 году лагерь ДОЦ «Акварели» были высоко оценены на всероссийском и региональном уровнях. «Жемчужина Мологи» вошел в топ-5 лучших загородных лагерей у водоема. Рейтинг был составлен компанией «Мосгортур» и институтом образования НИУ ВШЭ. В него вошло 800 лагерей из 69 регионов России. «Жемчужина Мологи» занял третью строчку рейтинга. Среди критериев оценки — условия размещения и проживания детей, состояние инфраструктуры лагеря, возможность проведения творческих и спортивных занятий, качество медицинского наблюдения, организация питания и купания, обеспечение безопасности, наличие собственной школы вожатых. Также пляж лагеря «Жемчужина Мологи» по заключению МЧС России был признан самым безопасным и комфортным в Вологодской области. Еще один любопытный факт: в феврале этого года



в Кировской области прошел всероссийский фестиваль игрового короткометражного кино, на котором был представлен снятый в «Жемчужине Мологи» фильм-комедия «Вий». Жюри отметило его дипломом 2-й степени и дипломом за лучшую мужскую роль второго плана.

ДОЛ «Искра» в 2016 году стал победителем ежегодного областного конкурса «Горизонты лета» в номинации «Лучшая программа организации отдыха детей, реализованная в условиях загородного лагеря» среди лагерей свыше 300 детей. В лагере реализуются уникальные языковые программы: в английских отрядах с детьми работают носители языка — волонтеры из Германии, Франции, США, Великобритании, Китая, Индии и других стран. Иностранному языку дети изучают в игровой форме, а повседневное общение с волонтерами является лучшим способом изучения языка и помогает отлично подтянуть уровень английского за короткий период, мотивирует на дальнейшее изучение иностранного языка. Для ребят, которые знают английский язык на продвинутом уровне, есть возможность начать изучать второй иностранный — китайский, немецкий или французский на английском. Программа называется «Билингвистика» и успешно реализуется второй год. Радует, что клиентами «Искры» становятся дети не только из Вологодской области, но и из других регионов России и зарубежья. Для удобства приобретения путевки открыто онлайн-бронирование на сайте компании, и оформить путевку можно не выходя из дома.

В прошлом году в компании были созданы методический отдел и педагогический отряд. В лагерь поедут не просто люди на временную подработку, а заинтересованная молодежь, профессионалы. Подготовка педагогического отряда к летнему сезону началась еще осенью 2016 года, занятия школы вожатых проходят в Череповце и Вологде. Одна из задач педагогического отряда — воссоздать забытый образ вожатого, поднять его профессиональный статус. Туристическая компания «Акварели» также выступила с инициативой утверждения в Вологодской области 10 октября профессионального праздника — Дня вожатого.

Детские лагеря — собственный продукт компании «Акварели», который позволяет компании расти



**«Мы ставим задачу не только развлекать детей, но и образовывать, повышать их интеллектуальную планку. Дети едут к нам с радостью. А это значит, что у нас все получается.»**

и выделяться среди других турфирм. Именно в реализации своего уникального продукта и видит перспективу руководство компании.

Привлекательным направлением для родителей, желающих дать ребенку европейское образование, является обучение в Чехии. Пять лет туркомпания «Акварели» является официальным представителем в регионе Чешского центра языковой подготовки. Закончив 11 классов, юноши и девушки могут пройти там стажировку и получить возможность поступить в вузы Праги и других городов Чехии.

— Перспективным направлением сейчас становится и корпоративный отдых. Вне летнего сезона мы предлагаем проведение корпоративных мероприятий на базе детских лагерей «Искра» и «Жемчужина Мологи», — отмечает Татьяна Владимировна. — Так, на территории города-гавани «Жемчужина Мологи» к услугам туристов есть гостиница «Алые паруса», в которой можно отдохнуть с сентября по апрель. На сегодняшний день у нас обсуждается более 400 предприятий Вологодской области и других регионов.

Отдельным направлением работы компании является экскурсионное обслуживание организованных групп и индивидуальных туристов. С каждым годом увеличивается

интерес к путешествиям ознакомительно-познавательного характера. По городам России ежегодно организуются экскурсионные туры. Их география — от Вологды до Волгограда. Компания разрабатывает и обновляет различные экскурсионные программы: обзорные и тематические, пешеходные и с использованием различных видов транспорта, производственные экскурсии, экскурсии в музеи, на выставки, в заповедники, а также культурно-зрелищные, событийные, профессиональные. Экскурсионная деятельность осуществляется квалифицированными работниками, знающими технологию создания экскурсионных услуг, и затрагивает широкие слои населения.

Благодаря долгосрочной стратегии развития, умению найти более перспективное направление работы, туристическая компания «Акварели» успешно работает на рынке туризма уже 15 лет. «Акварели» всегда открыта к сотрудничеству с новыми партнерами и готова к позитивным переменам. Комплексный подход к организации работы с клиентом и собственные уникальные турпродукты делают компанию узнаваемой на рынке туризма и служат гарантией того, что клиент получит от красочного отдыха самые яркие впечатления! **Р**

# ДОЛГИ И ПЛАТЕЖИ

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН. ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА УФССП ПО ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

**В феврале была опубликована официальная статистика Федеральной службы судебных приставов: общая сумма просроченных долгов россиян в 2016 году превысила 9 трлн руб., что больше аналогичного показателя 2015 года почти на 20%, а всего на исполнении у судебных приставов находилось 70,2 млн дел. Руководитель Управления ФССП России по Вологодской области главный судебный пристав Дмитрий РОДИОНОВ рассказал о ситуации с долгами в нашем регионе, как служба строит отношения с должниками и какие новые полномочия она реализует.**

— **Дмитрий Алексеевич, расскажите, как влияет нынешняя экономическая ситуация на деятельность ведомства в регионе?**

— В ушедшем году на исполнении у судебных приставов области находилось около 1,1 млн производств. Необходимо отметить увеличение суммы, поступившей на исполнение, на 12 млрд руб. Заметен рост задолженности граждан в пользу предприятий ЖКХ и кредитных учреждений, а также увеличение задолженности по страховым взносам в пользу Пенсионного фонда РФ со стороны юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

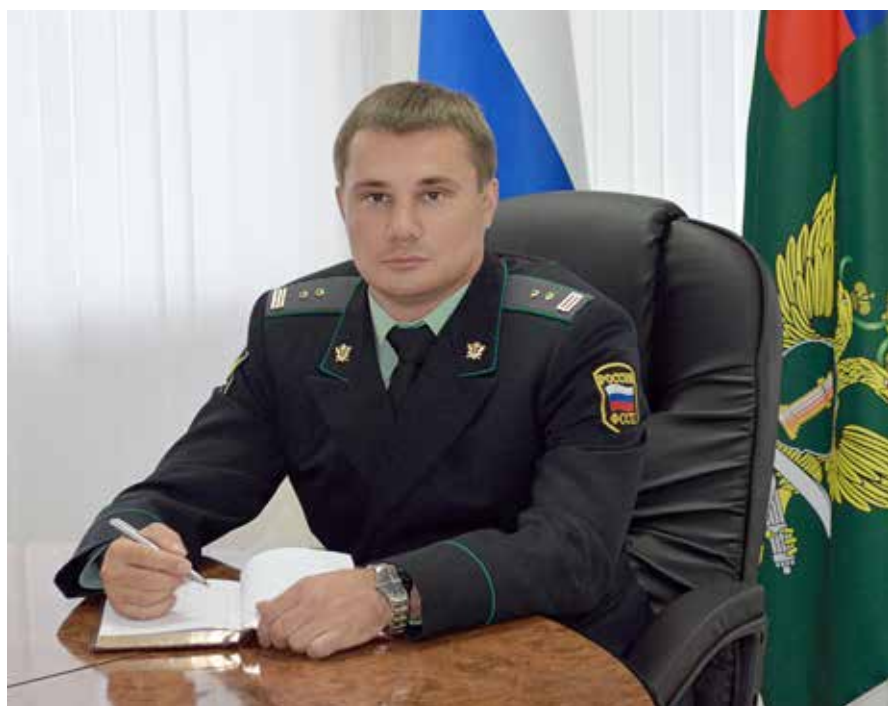
Особое внимание по-прежнему уделялось исполнению судебных решений о взыскании налоговых платежей, заработной платы и алиментов. В то же время нагрузка на судебных приставов-исполнителей области превышала среднероссийский уровень.

По результатам деятельности взыскателям перечислена сумма в размере 6,4 млрд руб. Сумма, взысканная в консолидированный бюджет, — более 1,7 млрд руб.

— **Управление недавно переехало в Вологде на ул. Петрозаводскую, 3. С чем это связано?**

— С первого дня работы на территории Вологодской области мною была поставлена задача размещения службы судебных приставов в достойных условиях. Раньше ряд подразделений находился в разных частях города, аппарат Управления и городские подразделения — в здании делового центра, неудобство доставляли несколько входов в здания, зависимость от лифтов и т. д.

Сегодня ситуация изменилась: аппарат и семь подразделений улучшили условия работы, а граждане получили возможность



при обращении в службу судебных приставов экономить время. У здания оборудована остановка по требованию. На прилегающей к зданию территории планируется обустройство стоянки для автотранспорта посетителей. В планах — организация зоны ожидания для граждан с детьми, т. е. частыми посетителями судебных приставов являются женщины, обратившиеся в службу за взысканием алиментов.

— **Какие вопросы граждане могут решить только непосредственно по новому адресу, а какие — удаленно?**

— В территориальных отделах в рамках личного приема судебного пристава можно решить все вопросы, касающиеся исполнительного производства. Но в настоящее время

комплекс мероприятий Управления стратегически сориентирован на применение электронных сервисов.

Так, например, на нашем сайте работает «Личный кабинет стороны исполнительного производства», при помощи которого можно осуществить переход на «Единый портал государственных услуг» и не выходя из дома получить информацию по находящимся на исполнении производствам, включая сведения о наложенных ограничениях (запретах).

В 2016 году 609 тыс. жителей области узнали о своих долгах при помощи информационного сервиса «Банк данных исполнительных производств», также расположенного на интернет-сайте управления. Сервис позволяет навести справки о себе, своих близких и партнерах,

а также удаленно оплатить имеющуюся задолженность при помощи банковской карты либо денежными средствами со счета мобильного телефона.

Новшеством прошлого года явилось обеспечение беспрепятственного доступа граждан к информации посредством номеров бесперебойной телефонной связи. За 2016 год наши структурные подразделения приняли более 66 тыс. телефонных звонков. С перечнем выделенных номеров также можно ознакомиться в разделе «Контакты» официального сайта.

В режиме опытной эксплуатации действует сервис «Электронная очередь записи на личный прием». Данный интернет-сервис позволяет гражданам отправить электронную заявку на личный прием к заместителю главного судебного пристава Вологодской области, сотрудникам аппарата Управления, старшим судебным приставам и их заместителям. Записываясь на прием, вологжане могут выбрать наиболее удобное для себя время.

— **СМИ то и дело пишут про скандальные истории с должниками, которые не смогли из-за действий приставов получить деньги с зарплатной карточки на лекарства или уехать за границу, несмотря на отсутствие долгов. Есть ли общая причина таких проблем или это все частные случаи?**

— Проблема неправомерности наложения судебными приставами-исполнителями ареста на расчетные счета должников, блокирования банковских карт, а также незаконного списания денежных средств граждан, являющихся в том числе социальными выплатами, актуальна.

В соответствии с Законом об исполнительном производстве порядок обращения взыскания на денежные средства строго регламентирован. Информационная система ФССП при возбуждении исполнительного производства в автоматическом режиме направляет в банки запросы о наличии зарегистрированных за должниками счетов. В случае обнаружения таких счетов и наличия на них денежных средств по истечении срока для добровольного исполнения требований исполнительного документа должником судебный пристав-исполнитель выносит постановление об обращении взыскания на денежные средства должника.

Денежные средства, поступающие на счет клиента банка, являются единой денежной массой и специальным образом не идентифицируются. В соответствии с ч. 3 ст. 845 ГК РФ банк либо иное кредитное учреждение не вправе определять и контролировать направления использования денежных средств клиента, т. е. кредитные учреждения не могут сообщить судебному приставу-исполнителю о том, какие денежные средства поступают на счет. Следовательно, среди имеющихся у должника счетов могут оказаться открытые для получения детских пособий и алиментов, которые вероятно будут арестованы. В таком случае необходимо незамедлительно сообщить судебному приставу назначение счета и предоставить сведения о поступающих на данный счет денежных средствах.

Что касается вопросов двойного списания: действительно, граждане обращаются к судебным приставам-исполнителям, обнаружив, что у них повторно списана сумма со счета. В то же время должники забывают о своей обязанности уведомить судебного пристава о погашении задолженности и предоставить копию документа, подтверждающего оплату. В этом заключается и причина неснятого ограничения права на выезд за пределы страны.

Относительно лекарственных препаратов, практике работы нашего управления в ушедшем году был один случай, когда в результате совершения исполнительных действий судебные приставы добились обеспечения женщины дорогостоящими лекарственными препаратами для лечения заболевания, угрожающего ее жизни.

Более того, мы идем навстречу должникам, отменяя ограничение права выезда за пределы РФ по ходатайству и при наличии веских доводов: необходимость экстренного лечения за границей (при невозможности лечения на территории России) или необходимость сопровождения близких родственников, смерть или тяжелая болезнь близких родственников должника.

— **Контроль за коллекторской деятельностью — новая функция ФССП. Будут ли наши судебные приставы бороться с нелегальными методами работы компаний, базирующихся в других субъектах федерации?**

— Действительно, с 1 января 2017 года в полную силу вступил

Закон о защите прав и законных интересов физлиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности. Теперь ФССП уполномочена вести государственный реестр юридических лиц, занимающихся возвратом просроченной задолженности, и осуществлять госконтроль за их деятельностью.

На сегодняшний день в наше Управление не поступало заявлений о включении в данный реестр, но на территории области уже действует представительство колллекторской организации, зарегистрированной в Москве. Отсутствие претензий на включение в реестр объясняется серьезными требованиями к коллекторам, которые предъявляет законодатель, а также диктуемыми законом условиями осуществления способов взаимодействия с должником.

В Управлении выделена специальная телефонная линия: (8172) 57-20-00, на которую можно обратиться для получения консультации по вопросу работы коллекторов. Законодательно определены должностные лица, уполномоченные составлять протоколы об административных правонарушениях при осуществлении надзора за деятельностью коллекторских компаний. За нарушение требований закона установлена ответственность — штрафы до 2 млн руб. с возможностью дисквалификации.

— **Какие еще изменения в вашей работе произошли в последнее время?**

— Законодательство постоянно модернизируется, и судебными приставами широко используются эти новшества. И именно они находят широкий общественный резонанс. Напомним, что год назад вступил в силу Федеральный закон № 340, в соответствии с которым судебные приставы-исполнители имеют право выносить постановления о временном ограничении на пользование должником правом на управление всеми видами транспортных средств. Данное ограничение касается лиц, имеющих задолженность по уплате алиментных платежей, штрафов ГИБДД, неоплаченную назначенную судом компенсацию вреда, причиненного здоровью, на сумму свыше 10 тыс. руб.

По итогам работы за 2016 год работниками Управления вынесено более 6 тыс. постановлений о временном ограничении водительских прав должников. **55**

# КАДРОВЫЙ РЫВОК

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР БЫКОВ, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ДИРЕКЦИИ СОЮЗА ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

**Вот уже более 25 лет мы говорим о проблеме качества подготовки кадров для нашей экономики и необходимости модернизации существующей системы профессионального образования. Сегодня в диалоге крупного и среднего бизнеса с властью есть позитивные сдвиги. Но нужен качественный рывок.**



Вопросами качества подготовки будущих специалистов озабочены все: родители, студенты, учебные заведения, общественные организации. В наибольшей мере они волнуют две стороны: государство и работодателей с их амбициями оставаться конкурентоспособными и успешными.

Конечно, движение вперед есть. Принимаются институциональные решения, создаются новые профессиональные (а на их основе — образовательные) стандарты и программы, регионы начали принимать активное участие в международном движении «Worldskills», заявлен переход на новую систему профессиональных квалификаций... Но все время в этом движении вперед, по моему острому ощущению, мы опаздываем.

Работодатель как тратил свои средства на переподготовку выпускников


и получение ими востребованных навыков и квалификаций по месту конкретной работы, так и продолжает это делать. В лучшем случае средства работодателя идут на переманивание уже готового специалиста с успешным портфолио с другого предприятия.

В Вологодской области по вопросам частно-государственного партнерства сегодня ведется достаточный деловой и творческий диалог между региональным Союзом промышленников и предпринимателей, департаментом образования, департаментом труда и занятости населения, предприятиями и учебными заведениями профессионального образования. Главный и основной принцип этого диалога — озвучивать все проблемы, которые невозможно решить в одиночку. Сложилась целая когорта организаций: «Северсталь», «ФосАгро», ВПЗ, ЧЛМЗ, СКДМ и ряд других — являясь базовыми предприятиями, они определяют для себя нужную им кадровую политику, основанную на договорных взаимоотношениях с вузами и колледжами, они участвуют в проектах с использованием собственных промплощадок для создания образовательных полигонов. Идет при этом и активный поиск экспериментальных инноваций в этой сфере с использованием творческого потенциала бизнес-сообщества.

К сожалению, не все предприятия озаботились этой проблемой, привычно надеясь в нужный момент просто переманить ценные кадры. Это усложняет очень многие процессы, связанные с прогнозной оценкой рынка труда, перестройкой системы профессионального образования на бюджетной основе, тормозит создание активного делового климата в регионе.

Эту задачу поэтому и призваны решать общественные организации, представляющие интересы бизнеса. Прежде всего, это объединения работодателей. Например, Союз промышленников и предпринимателей Вологодской области активно занимается структурированием бизнеса по работодателю и на отраслевом, и на территориальном уровне.

С вступлением в силу Федерального закона «О независимой оценке квалификации» у отраслевых объединений работодателей сегодня появляется возможность вместе со специалистами кадровых служб начать очень важную и важную работу по созданию центров оценки квалификаций. Этот закон будет распространяться на работодателей и наемных работников, по желанию которых специалист, владеющий профессиональными навыками, вне зависимости от формы получения образования сможет иметь сертификат соответствия.

Государство намерено уделить особое внимание нужным умениям и навыкам, а не формальной сдаче экзаменов. Задача предприятий — мобилизовать усилия для улучшения ситуации в кадровой сфере. 

**Союз промышленников и предпринимателей Вологодской области (Региональное объединение работодателей)**

Вологда,  
ул. Машиностроительная, 19  
Тел.: 8-921-716-57-86  
sppvo.rspp.ru

## Алексей МЕЛЬНИКОВ, директор ЗАО «Вологодский подшипниковый завод»:

— Вопросы подготовки кадров для нашего предприятия являются ключевыми. Мы регулярно обсуждаем их с коллегами по СПП Вологодской области и представителями власти. Мы заключили четырехсторонний договор с администрацией города Вологды, департаментом образования области и Вологодским промышленно-технологическим техникумом, в рамках которого уже несколько лет оказываем содействие техникуму в развитии материально-технической и учебной базы. Также мы работаем с учащимися, организуем их производственные практики на нашем предприятии, и многие из них после окончания учебного заведения приходят к нам работать уже на постоянной основе.

Считаю, что обеспечение промышленных предприятий квалифицированными кадрами — одна из важнейших стратегических задач, которую нужно решать сообща бизнесу, чиновникам и образовательным учреждениям. От этого зависит наше будущее!



Продюсерский центр «SV-класс»

## Впервые в Вологде ЗАКРЫТАЯ БИЗНЕС-ВСТРЕЧА

# МИХАИЛ ХАЗИН

- ▶ Глава фонда экономических исследований
- ▶ Глава департамента Минэкономки
- ▶ Радио и телеведущий
- ▶ Теоретик концепции глобального кризиса экономики в планетарном масштабе



## ДИАЛОГ О ВЛАСТИ, МИРОВОЙ ЭЛИТЕ И ДОЛЛАРЕ С МИХАИЛОМ ХАЗИНЫМ



ФИНАМ



12 апреля, 18:30-21:30

Ресторан Монблан, Торговая площадь, 17

+7 (8172) 50-70-75 | +7 (921) 140-95-97 | +7 (953) 518-44-81

ПАРТНЕРЫ

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ

ГИК  
СТУДИЯ WEB-РАЗРАБОТК

Промсвязьбанк

ОПОРА РОССИИ



# ВОЛОГОДСКАЯ ИЗБИРАТЕЛЬНАЯ АНОМАЛИЯ

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР ПЕШКОВ. ФОТО: ИГНАТ КРИВЧЕНКО

**Выборы на Вологодчине проходят без подтасовок результатов, но и здесь встречаются «аномалии», часть из которых аналитики никак не могут объяснить. Сокрушительная победа «партии власти» на парламентских выборах в сентябре 2016 года может оказаться пирровой, а оппозиционным партиям нужно научиться извлекать верные уроки из своего поражения. Федеральные политические тренды и региональные особенности — этой теме был посвящен доклад известного политолога Александра КЫНЕВА, приехавшего в конце декабря в Вологду по приглашению областного отделения общественной организации «Комитет гражданских инициатив».**



## Зри в корень

На последних выборах в Государственную Думу «аномальных» голосов в Вологодской области эксперт насчитал всего 12 тыс. — на 4 тыс. меньше, чем в 2011 году, — поэтому он не склонен говорить о фальсификациях. «Есть небольшая аномальная часть, но, скорее всего, это сельские районы. С точки зрения общих результатов эти голоса не сильно сказались», — отметил Кынев.

Интересное наблюдение делает эксперт по поводу волеизъявления в день голосования вне избирательных участков. «Голосование за «Единую Россию» во многом коррелирует с голосованием на дому, — говорит он. — Если мы посмотрим рейтинги, то пики голосования на дому и пики голосования за эту партию, в принципе, совпадают». Единственное, что не вписывается в эту схему, — это Череповец. По количеству голосований на дому город металлургов оказался на последнем месте среди районов области (1,12%

против, например, Кичм.-Городецкого района, где данный процент — 26,32), а вот по итогам голосования Череповец дал 40,96% за «Единую Россию» (против 37,21% в среднем по Вологодской области). «Моя гипотеза состоит в том, что это связано с отсутствием контрэлита или их консолидированного поведения», — заключает эксперт.

В нашем регионе, в отличие от общероссийской тенденции, самовыдвиженцы имеют гораздо больше шансов зарегистрироваться. Отсев на федеральном уровне составляет 63%, в Вологодской области — 55%. А вот отсев среди партий, вынужденных собирать подписи, у нас выше: 90% против 77%.

Вологжане не следуют федеральным трендам и в своих партийных предпочтениях. К примеру, областная столица не так активно голосует за КПРФ, как другие аналогичные города. Результаты выше среднероссийских в регионе стабильно показывают ЛДПР, «Справедливая Россия» и «Яблоко».

## Метод Шпилькина

Данные по «аномалиям» Александр Кынев приводит по материалам исследования Сергея Шпилькина. Российский физик впервые наложил друг на друга данные по явке и результатам голосований друг на друга в 2011 году. Оказалось, что в большинстве случаев результаты «Единой России» примерно соответствуют проценту явки как по отдельным участкам, так и по региону. В тех случаях, когда процент «партии власти» оказывается больше процента явки, он говорит об «аномальном голосе». Считает их фальсификациями или нет — дело вкуса каждого эксперта в отдельности.

Александр Кынев не склонен так характеризовать всякое отклонение: в каждом случае нужно разбираться отдельно.

«У нас же конкурируют не только партии, но еще и регионы внутри партсписков за количество мандатов, — объясняет он. — Совершенно очевидно, что у кого больше явка, тот получает больше шансов получить свои мандаты. Мы получили в сентябре 2016 года абсолютно скособоченное представительство в пропорциональной части за счет известных субъектов федерации. Если брать регионы с явкой ниже 54% — а таких примерно 65, — то по ним средний процент явки получается 42, а результат «Единой России» — 46,7%».

К регионам с аномально высокой явкой (т.е. свыше 69%) обычно относят республики Северного Кавказа (за исключением Адыгеи), Татарстан, Башкортостан, Тюменскую и Кемеровскую области, а также ряд других субъектов федерации. Составляя 12,8% избирателей РФ, эти регионы дали 21,8% всех проголосовавших и 30,6% всех голосов за «Единую Россию».

## Сам себе режиссер

Два самых главных тренда прошедшей думской кампании — это ее удлинение за счет предварительного голосования, организованного «партией власти» в мае, а также резкое снижение качества реализации политтехнологий. «Несомненно, важным фактором стала депрофессионализация выборов, но это, скорее, фактор экономического кризиса, — считает Кынев. — С одной стороны, у партий стало меньше денег. С другой же много лет разрушается рынок политтехнологий за счет «единого дня голосования»: в условиях,

когда политтехнолог работает в лучшем случае несколько месяцев в году, оставаться в профессии ему становится невыгодно. Поэтому многие кампании 2016 года в стране были чудовищными и шли по принципу «сам себе режиссер». Эксперт убежден: наличие профессионального рынка политического консультирования — залог в том числе и качества работы самих выборных органов власти, адекватного учета ими интересов избирателей, а радоваться деградации рынка политического консалтинга со стороны его нелюбителей — глупо.

Еще один вывод, который можно сделать из анализа думской кампании-2016: решающим фактором победы любого кандидата стала реально действующая сеть агитаторов на местах. Ее не может заменить ни известность, ни узнаваемость кандидата. «Почти все проигравшие «федералы» — это люди, которые не вели никакой кампании, положившись на то, что их знают через телевизор. Но люди-то мобилизуются благодаря конкретной сети. Если ее нет, голосов не будет», — говорит политолог.

Примером крайнего непрофессионализма Александр Кынев считает кампании «Партии роста» и ПАР-НАСа, которые так и не смогли найти общего языка со своим избирателем. Не повезло «Патриотам России» — они как-то неожиданно для самих себя утратили свою идеологическую нишу: «Сложно быть каким-то обособленным патриотом, когда главный патриот — само государство». Нечто похожее произошло и с «Родиной».

А вот «Единая Россия» хотя и провела довольно скучную агитацию, «хотя бы понимала, что она делает». При этом эксперт отмечает как «вполне хорошую» кампанию ЛДПР — к заслугам партийного руководства он относит регулярные кадровые чистки в регионах и привлечение молодых политиков в свои ряды: «Избиратель хочет видеть новые лица».

В целом же Кынев развенчивает миф о том, что в России нет выборов. Больше того, он убежден, что чем больше этот миф пропагандируется, тем хуже это влияет на поведение избирателей. Большой же отрыв победившей партии связан в первую очередь с вышеуказанными факторами, нежели с административным давлением и фальсификациями. «У нас же тут не Дагестан, не Кузбасс, у вас действительно нормальные конкурентные кампании», — сказал он вологжанам.

## Потенциал изменений

2016 год наглядно показал кризис с селекцией кандидатов, в том числе у «Единой России». «Когда выяснилось, что избираться некому, то кого выдвигали? Бывшего мэра, местного оппозиционера, бизнесмена, который в состоянии сам оплатить свою кампанию. В итоге мы получили в лице «Единой России» «пылесос», который по многим регионам за счет «прайм-риза» всосал все более-менее привлекательные кадры независимо от того, кто они по взглядам. С одной стороны, есть результат, а с другой цена этого результата — внутренняя дефрагментация», — констатирует эксперт.

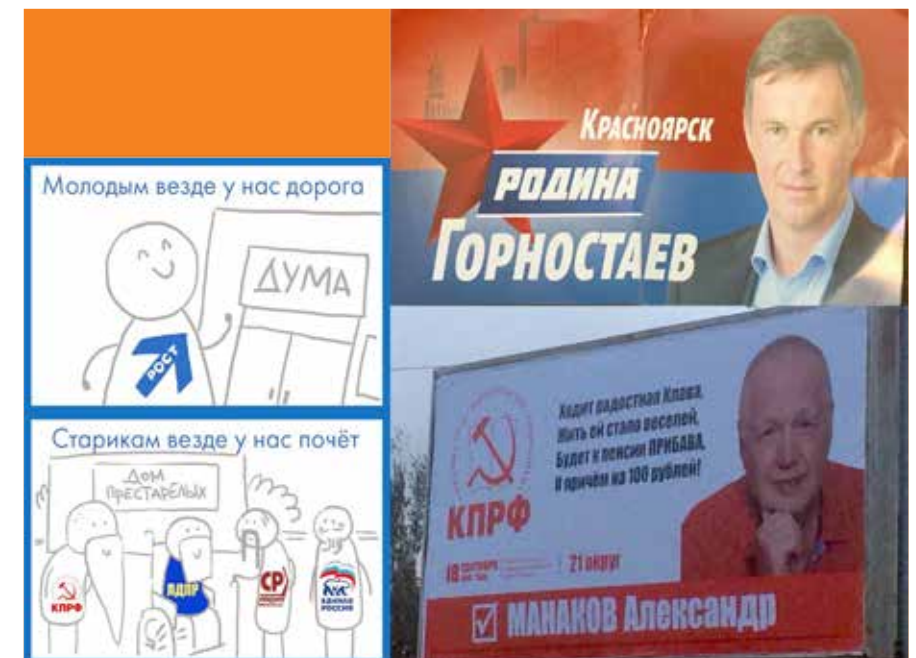
По его оценке нынешний состав Государственной Думы знаменует создание «почти однопартийной системы». Но цена такого укрепления позиций «Единой России» — нарастающие противоречия внутри самой партии. В реальности «конституционное большинство» делится на несколько обособленных групп: в его составе оказалось 34 бывших глав муниципалитетов, 57 выходцев из бюджетной сферы, 74 крупных бизнесмена, 43 человека представляют интересы руководства

различных регионов. У этих групп совершенно разные интересы и, скорее всего, они будут их отстаивать при любой возможности.

Таким образом, у новой Думы, по мнению Александра Кынева, есть огромный потенциал для изменения самой себя. Причем их источником может стать сама «Единая Россия» — но только в случае, если изменятся внешние условия и депутаты получат реальную свободу действия. Впрочем, и внутренние предпосылки тоже есть: к слову, сейчас депутаты обязаны бывать на всех заседаниях от начала до конца. Связано это с персоной нового председателя Вячеслава Володина, который заинтересован в улучшении имиджа вверенного ему органа власти.

«Если среда вдруг изменится, то Дума окажется совсем не той, какой она кажется по партийному раскладу, — объясняет политолог. — Внутри себя она гораздо плюралистичнее и ярче, чем предыдущие. Но если внешние условия не изменятся, то мы никогда не узнаем, какой она могла бы быть. В противном случае Дума может очень многих удивить». ■

**А. Кынев: «Российская политическая реклама в 2016 году во многом перестает отличаться от рекламы товаров и услуг, форма полностью заменяет содержание. Место политических месседжей занимает имиджевый эпатаж, ставка на юмор, яркие, но бессодержательные идеологические действия».**



## Вологодские выборы-2016: что это было?

Политтехнолог и депутат Законодательного собрания области Антон Холодов не считает результаты сентябрьских выборов неожиданными и находит им вполне логичное объяснение в ходе самой кампании:

— «Единая Россия». Несмотря на то, что все одномандатники получили желаемые мандаты, самой партии в Вологодской области повезло меньше. Причем это не неудача, а именно результат отсутствия командной работы. На сегодня новый руководитель регионального отделения Андрей Луценко уже учел ошибки, сменил руководителя исполкома, выстроил новый порядок работы внутри партии и депутатов с избирателями.

КПРФ. Вологодские коммунисты сделали основной упор не на агитационную работу, а на юридическую атаку на соперников. Их кампания превратилась в войну штабов и их юристов, но это, как известно, голосов избирателей не прибавляет. Не прекращается череда скандалов внутри регионального отделения КПРФ — на мой взгляд, перспективы на предстоящих муниципальных выборах у партии весьма туманны.

«Справедливая Россия». Своим ярким и ранним началом кампании вологодские эсеры изрядно обеспокоили оппонентов. Красивая и дорогая полиграфия, ненавязчивое начало в виде кулинарных рецептов... Однако дальше дело не пошло, и, завалив почтовые ящики макулатурой, партия получила обратный ожидаемому эффект — отторжение. В 2017 году, скорее всего, региональное отделение партии будет вести слабую латентную кампанию, да и финансирования от Чепы уже не предвидится.

ЛДПР. Понятная идеология, тщательный подбор незапятнанных в грязных историях кандидатов, плюс хорошее финансирование. Именно ЛДПР при поддержке федеральной власти отобрали всю протестную повестку, став партией «второго выбора». Наболевшая для Вологодской области «бензиновая» тема была монополизирована именно ЛДПР, что возымело должный электоральный эффект. Поэтому в новом избирательном цикле у партии есть шансы повторить победу.

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

**Действительно ли институт политтехнологов в России сегодня переживает кризис? В преддверие международного дня политконсультанта, который отмечается 24 февраля, с таким вопросом мы обратились к Олегу МАТВЕЙЧЕВУ, философу и политологу, в 2013—2014 годах занимавшему пост заместителя губернатора Вологодской области.**

— Как и всякий рынок, рынок политтехнологий меняется. Он прошел в своем развитии несколько стадий: одна ситуация была в 1990-е годы, когда спрос превышал предложение, другая — в начале 2000-х, когда, наоборот, предложение превышало спрос. Потом, когда отменили выборы губернаторов и депутатов Государственной Думы по одномандатным округам, рынок схлопнулся.

Прошедшие выборы в парламент показали, что формируется новый политический класс, всяческих «самоходных» политиков все меньше и меньше. Между бизнесом и политикой строится большая стена: либо ты занимаешься бизнесом, либо политикой. Различные ограничения по наличию зарубежных счетов и объектов недвижимости, обязательное посещение заседаний в Госдуме, декларация о доходах и многие подобные вещи отпугивают бизнесменов от власти. Просто так пойти на выборы тоже уже не актуально, необходимо вести партийную карьеру, участвовать в праймериз — это трудно совместить с занятием бизнесом. В связи

с этими причинами представители бизнеса стали меньше инвестировать в политику.

Но в любом случае рынок ожилился по сравнению с теми же нулевыми, но он конечно не такой, какой был в конце тех же 90-х. Но и слава Богу, что не такой.

— **Вы бы могли кого-то назвать вашими учителями в области политической науки и технологий?**

— К сожалению, когда у нас начинались в стране эти технологии, не было никаких учебников. Мы быстро поняли, что западные лекала не подходят. Даже те, что частично подходили, мы модернизировали на наш лад. Поэтому можно говорить, что мы были в большой степени самоучки. С другой стороны, сами создали оригинальные теории и разработали технологии, сами стали учителями для следующих поколений специалистов.

— **Насколько изменились политические технологии за последние пять лет?**



# ПОЛИТТЕХНОЛОГИИ — ДЕЛО ПРОФЕССИОНАЛОВ

— Последние пять лет трудно оценить. Дело в том, что класс основных политических технологов складывался в 90-е годы, тогда действительно многое зависело от креатива, смелости решений. В период, когда выборы в значительной степени отсутствовали, основной задачей технолога стало добраться до заказа. Кто победит и так было понятно, собственно настоящих, «боевых» кампаний было мало, поэтому основным качеством технолога стало быть поближе к получению заказа.

Сейчас в связи с большим количеством технологов на рынке и неокончательным возвращением «боевых» кампаний сложилась ситуация, когда на рынке много специалистов среднего уровня, тех которые научились делать «короткую обязательную программу»: щиты поставить, листовки поклеить, людей на агитацию завести, буклет сносный сверстать. В какой-то степени это напоминает строительный рынок, на котором много тех, кто умеет делать хорошие крепкие панельные пятиэтажки, но если их попросят сделать, к примеру, Исаакиевский собор, Московский Кремль или хотя бы более-менее новое приличное и оригинальное здание, они не смогут.

Исходя из этого клиенты привыкли к такого рода технологам, они не представляют, что можно строить что-то кроме типичных панельных пятиэтажек. И когда им предлагают построить что-нибудь красивое, клиенты отвечают: «это опасно, этого никто не делал». В каких-то случаях это не страшно, т.к. все у них не так плохо. Но иногда без красивого здания, без красивой кампании победить просто невозможно, и здесь приходится хорошим технологам доказывать, что такая кампания — это единственный шанс для клиента.

Некий период застоя в области политических технологий обернулся определенной деградацией, и сейчас стоит задача в новых условиях, в особенности с учетом новых технологий, интернета, заново выработать профессионализм.

— **2017 год — год выборов в некоторых регионах и сотнях**

**муниципалитетов страны, муниципальных кампании пройдут в том числе и в Вологодской области. Что будет влиять на их исход? И как они скажутся на подготовке к президентским выборам в марте 2018-го?**

— На муниципальных, губернаторских и прочих выборах каждая партия и кандидат будут стремиться к своему результату. Про президентские выборы они будут думать в последнюю очередь, будут решать свою конкретную локальную задачу. Поэтому на президентских выборах кампании 2017 года особо не скажутся.

Президент же не держится за местную специфику. Он напрямую коммуницирует с народом. У нас Владимира Путина показывают по телевизору каждый день. Люди знают, кто у нас президент, кто у нас

депутаты Госдумы, но они не знают, кто у них депутат в соседнем районе, часто не знают даже фамилию мэра своего города. Поэтому не зависит от рейтинга местных властей рейтинг президента.

Главная опасность заключается в том, что местные кандидаты могут скатиться на какой-нибудь оголтелый популизм, критику проблем. Понятно, что страна сейчас находится под санкциями, в состоянии экономических, информационных войн, и есть не патриотически настроенные граждане, которые вместо того, чтобы объяснять людям, в какой мы ситуации, наоборот, начинают разжигать.

*Благодарим за помощь в организации интервью политолога Артема Филатова. **BB***

## Творческий подход

Политолог Андрей Патралов не склонен считать, что профессия политтехнолога вырождается. Наоборот, это очень творческий вид деятельности, который претерпевает изменения от одного электорального цикла к другому.

Он вспоминает, как однажды после очередной избирательной кампании встретил известного в 90-е годы вологодского политика Михаила Сурова с начальником его предвыборного штаба: «Они считали ту кампанию самой лучшей и невероятно ей гордились: они развесили везде баннеры, постоянно организовывали взрывные инфоповоды, привели на избирательные участки цыган (которые, как известно, выборы обычно игнорируют). В общем, сделали все «как по учебнику». Но в итоге они проиграли те выборы, значит, гордиться-то было особо не чем».

Вот в этой привычке следования неким «стандартам» и «сценариям» Андрей Владимирович и видит главную угрозу профессионализму. Особенно этому подвержены приглашенные «московские» политтехнологи: «Да, у приехавших из другого региона специалистов есть свои преимущества: у них нет истории длительных отношений с представителями местной элиты, они не обросли привязанностями и деловыми связями, поэтому они могут взглянуть на ситуацию отстраненно, непредвзято. Но у них всегда есть соблазн выдать старое за новое. Просто реализовать отработанную когда-то где-то схему в новом регионе. Не понимая настроений, ментальности местных жителей».

В целом же эксперт видит потенциал развития российских политтехнологий: «До последнего времени мы были учениками Запада, а его, в свою очередь, интересовали только результаты наших выборов. Но неожиданная победа Трампа, Брексит показали, что и у России есть чему поучиться».



# СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «УСПЕХ: ЖЕНСКИЙ ВЗГЛЯД»

Женщине подвластно многое. Она способна найти время на учебу, общение, отношения, воспитание детей, создание уюта в доме и еще на огромное количество других вещей. Порой она успевает строить свою карьеру, руководить проектами, вести бизнес и даже управлять государством. Но так уж сложилось исторически, что мир бизнеса и политики был и остается миром «мужских игр».

Проект «Успех: женский взгляд» нами задумывался для того, чтобы показать, как, играя по мужским правилам, оставаться женщиной: достигая желаемых вершин в карьере, гармонизировать семейные отношения и быть счастливой. Героиня нашего проекта — это современный, стильный, а самое главное, умный и тактичный человек. Она не только верит, но и успешно доказывает то, что возможно организовать буквально все. И делает это с удовольствием и радостью от жизни, не замыкаясь в круге постоянных обязанностей. У такой женщины есть чему поучиться.

Лично меня вдохновляет биография Эльмесхан Хагундоковой — самой титулованной черкешенке XX столетия.

Хагундоковы принадлежали к дворянскому роду уорков, жившему в Кабардино-Балкарии. Отец Эльмесхан принял христианство, чтобы жениться на русской дворянке. Эдыг Исламович стал Константином Николаевичем. Присягнув русскому царю, дослужился до генерала. У Константина Хагундокова было восемь детей. Эльмесхан родилась в 1898 году в Санкт-Петербурге, училась в Смольном институте. Во время Первой мировой войны устроилась сестрой милосердия в госпиталь, где познакомилась со своим будущим мужем Николаем Баженовым.

После 1917 года семья Хагундоковых эмигрировала во Францию, а Эльмесхан с мужем — в Китай. После его смерти она уехала к родным во Францию. Работала манекенщицей в доме моды «Шанель», появлялась на обложках модных журналов. В мире моды была известна под именем Гали Баженова. Содержала всю семью. В 1928 году открыла собственный дом моды «Эльмис». Славилась твердым и жестким характером, но, несмотря на это, всегда оставалась женственной. Медсестрам, работающим с ней в госпиталях, никогда не разрешала одевать брюки. Она считала, что даже во время войны женщина всегда должна оставаться женщиной.

Вторым мужем Эльмесхан стал сенатор Французской республики граф Станислав де Люар. В 1934-м она приняла католичество и взяла имя Ирэн. Во время Второй мировой войны она организовала передвижной госпиталь для тяжелобольных. В 1943 году перед строем I Иностранного полка кавалерии стала крестной матерью полка. После войны развернула в Северной Африке госпитали, которые боролись со вспышками тифа и холеры. После смерти сына, служившего в американской армии, она уехала в Алжир и организовала там дом для бедняков. Умерла эта великая женщина в 1985 году в возрасте 87 лет.

Как любая неординарная личность, естественно Эльмесхан Хагундокова может быть примером если не подражания (каждый из нас индивидуален), то во всяком случае примером человека реализовавшегося, самобытного и самодостаточного.

*Наталья НЕСТЕРОВА, директор журнала «Бизнес и Власть»*

## НАД ПРОЕКТОМ РАБОТАЛИ:

Текст: Дмитрий Соколов, Александр Мальцев, Светлана Марущенко, Мария Жаренкова.

Фото: Светлана Гуз, Сергей Богданов, Роман Новиков и из личного архива.

Куратор проекта: Наталья Нестерова.

# УЛЫБАТЬСЯ МИРУ

## ТАТЬЯНА НЕКИПЕЛОВА

**«Мир — это зеркало, и он возвращает каждому его собственное изображение. Нахмурьтесь — и он, в свою очередь, кисло взглянет на вас; засмейтесь ему и вместе с ним — и он станет вашим веселым милым товарищем». Эта фраза из прочитанной в 15 лет «Ярмарки тщеславия» Теккерея очень точно совпала с мироощущением Татьяны НЕКИПЕЛОВОЙ и сопровождает ее всю жизнь.**

С детства Татьяну интересовала зубная тема: она лечила зубы своей игрушке-обезьяне, любила химию, а стоматологический кабинет в школе ее завораживал, в то время как остальные ученики шли туда как на Голгофу. «Я помню свою мысль: «Когда я буду стоматологом, то буду лечить не больно!», — улыбается она.

И школьница из Архангельска осуществила свою цель. Сегодня профессиональный успех и гордость стоматолога-терапевта Татьяны Некипеловой — то, что она лечит уже третье поколение пациентов: дети первых пациентов приводят к ней своих детей.

«Профессиональная жизнь для меня неотъемлема от семейной, так как у нас семейное предприятие. После окончания института мы с мужем-однокурсником уехали по распределению в Архангельскую область, где он практически сразу открыл частную практику, — рассказывает Татьяна. — Я счастливый человек, потому что люблю и любима, и так было всегда. Мой муж Юрий — мой подарок, опора и вдохновитель. Мы с ним, как нитка с иголкой, все делаем вместе».

Дочь Татьяны Альбертовны, Дарья — стоматолог-ортопед, а зять Сергей — челюстно-лицевой хирург, так что в их семье собрались все стоматологические специальности. Когда было принято семейное решение создать в Вологде клинику «Дентал Дизайн», та с первого же года стала успешной, даже несмотря на то, что открылась в кризис.

«Самое интересное, что мы делали все, не думая о прибыли, а просто вкладывали ресурсы с пониманием того, какой хочется видеть стоматологию: позитивной, гостеприимной, с хорошим балансом цены и качества, честной в плане соблюдения стандартов», — делится Татьяна.

Добиться высоких профессиональных результатов ей помогли несколько качеств. Во-первых, требовательность к себе и другим. Во-вторых, умение организовать свой труд, которое учителя отметили у нее еще в школе. В-третьих, спортивная закалка, приобретенная в детстве во время занятий гимнастикой. И, наконец, любопытство и дотошность на грани с занудством.

Будучи практикующим врачом, Татьяна одновременно является управляющим клиники, занимаясь решением всех организационных вопросов. Это большая ответственность — необходимо постоянно «держат планку» перед собой и коллегами, чтобы всегда обеспечивать пациентам высокое качество услуг. И здесь, как говорится, дьявол кроется в деталях: надо быть трудолюбивой, человеком, который скрупулезно доводит все дела до конца и контролирует результат.

В то же время, по мнению нашей героини, следует избегать и трудоголизма, когда работа заполняет все свободное время и мысли. «Однажды я сама сделала такую ошибку, отказавшись от любимого занятия танцами, но сумела вовремя понять неправильность этого шага, — говорит она. — Нужно уметь перезагружать свой мозг через спорт, танцы, хобби и т. д., так как без эмоциональной подпитки наступит выгорание».

Напоследок несколько деловых советов от Татьяны Некипеловой:

1. Успех — это результат осознанных действий, направленных на достижение конкретной цели. Составьте четкий план, и он привлечет к себе возможности и организует усилия.
2. Не бойтесь ставить самые смелые цели. Нет ничего невозможного, а все препятствия у нас в голове. Невозможно только то, на что вы не можете решиться.
3. Не надо думать о конкуренции: ее нет, если у вас есть жесткие требования к себе.



# ЖАННА ТРОИЦКАЯ: «Я ВЕРЮ В КРАСОТУ»

**Жанна Троицкая верит в красоту — ту самую, которая когда-нибудь все-таки спасет мир. Вот почему на определенном этапе жизни она решила сменить свою карьеру, чтобы помочь людям стать лучше и делать прекрасным мир вокруг них.**

На протяжении 10 лет эта красивая жизнерадостная женщина занимается разработкой и реализацией «под ключ» индивидуальных и корпоративных интерьеров. Дизайн летнего кафе «Монте-Карло», ресторана «Николаевский», кафе «Парижанка», спа-салона «Венеция», магазина «Медведь», салона «Лянеж», бутика свадебной и вечерней моды «Корона» и многих других магазинов, салонов, кафе, офисов — результат работы именно ее студии.

Комплектование помещений мебелью и аксессуарами играет очень важную, часто решающую роль как в быту, так и в бизнесе. Ведь, как и в одежде, аксессуары решают все: формируют индивидуальность объекта, ласкают глаз хозяев и гостей, создают красоту и уют. «Дизайн-студия Жанны Троицкой» успешно решает все проблемы клиента, предлагая именно то решение, которое ему нужно.

Сегодня Жанна — не только дизайнер интерьера, но и консультант по стилю. Она помогает заказчикам найти и развить свой индивидуальный образ, чтобы больше никогда неудачно подобранная юбка или пара брюк не смогли повлиять на их ощущение собственной красоты и уникальности. Ведь стиль — это не только умение хорошо одеваться, но и наличие особого вкуса к жизни. Это умение окружать себя изящными вещами и избранными людьми, способность излучать особый шарм и притягивать окружающих.

Цель работы «Имидж-студии Жанны Троицкой» — обеспечить людям чувство уверенности в себе и своей красоте, подарить радость и весеннее настроение в любое время года. Ведь внешнее преображение всегда влечет за собой внутренние перемены. С помощью одежды можно не только подчеркнуть свою индивидуальность, скрыть недостатки фигуры и высветить ее достоинства, но и решить проблемы личностного характера, улучшить отношения, избавиться от комплексов, продвинуться в карьере, сменить работу и даже завести новых друзей.

— Как только меня не называли в прессе: «посол красоты», «ЖБС — женщина



большого стиля», — улыбается Жанна. — Я всегда была интересна прессе, которая хотела писать обо мне, тем самым делая мне пиар без труда.

Женщине, которая хочет добиться в жизни высоких профессиональных результатов, по ее мнению, необходимо выработать в себе такие качества, как ответственность, честность, деликатность по отношению к клиентам, коллегам и бизнес-партнерам, «прозрачность» в работе и постоянную потребность в новизне. Однако, пожалуй, самое важное, что нужно для профессионального успеха в современном мире «турбулентности», — это гибкая коммуникация. А еще надо любить людей. Ведь, например, каждый заказчик — это новая книга, которую нужно суметь прочесть и понять, а без любви это сделать почти невозможно.

— Самая распространенная ошибка, которую, на мой взгляд, часто делают женщины, пытающиеся сделать карьеру или добиться успеха в бизнесе, выглядит примерно так: приходит домой после «поля битвы» муж, и хочется ему снять доспехи и отдохнуть. И вот он заходит, а дома его встречает женщина — тоже вся в доспехах! Перед тем, как пришел мужчина, надо быстренько снять доспехи и надеть красивый домашний костюм, — считает Жанна.

Она категорически советует женщинам никогда не унывать и не опускать руки. Напротив, надо стараться всегда быть счастливой внутри, транслируя успех и счастье и привлекая их. Это всегда помогает достичь высоких результатов.

# ЛЮДМИЛА ЖУКОВА: ЗНАНИЯ ПОМОГАЮТ РАСКРЫТЬ ПОТЕНЦИАЛ

**Уверенность в себе. Работоспособность. Ответственность за дело, за людей, за результат. Вот основные слагаемые успеха Людмилы ЖУКОВОЙ, директора ЧОУ ДПО «Институт переподготовки и повышения квалификации». 23 года своей профессиональной деятельности она посвятила организации образовательного процесса для специалистов и добилась того, что ИППК сегодня — одно из самых известных учреждений дополнительного образования в регионе.**

Людмила Жукова создала ИППК в 2005 году практически с нуля, однако к этому времени за плечами у нее был накоплен солидный опыт организации обучения специалистов и руководящих кадров агропромышленного комплекса: «17 лет работала в бюджетном образовательном учреждении дополнительного профобразования — от лаборанта кафедры до проректора по учебно-методической работе, — рассказывает Людмила Петровна. — С первых дней до меня было доведено: заработная плата в институте скромная, зарабатывать надо внебюджетные деньги. Это и стало основой моей работы: привлечение внебюджетных средств, организация курсов повышения квалификации».

В 2002 году работники ИПК впервые услышали об объединении института с академией. «Сразу было понятно, что «час X» скоро настанет. 2 августа 2005 года — день рождения моего бизнеса», — вспоминает Людмила.

Уйдя из бюджетной сферы, она построила реально работающий и зарабатывающий учебный центр. «Я убедилась клиентов в том, что частному образовательному учреждению дополнительного профессионального образования можно доверять, качество оказываемых услуг — на высоком уровне, а выдаваемые документы об образовании равнозначны государственным». В настоящее время в ИППК обучается 1300—1600 человек в год.

Почему клиенты и заказчики обращаются именно в ИППК? «Во-первых, мы ценим время и деньги наших клиентов, поэтому для проведения занятий приглашаем лучших преподавателей, практиков и гуру в своей сфере, — считает Людмила. — Во-вторых, мы гибкие: даем выбор и программ, и графика обучения. У нас есть очные курсы, смешанные и полностью дистанционные. И в-третьих, клиенты обращаются к нам, потому что получают результат. Понятный, желаемый и необходимый».

По мнению Людмилы Петровны есть ряд ошибок, которые, часто делают женщины, пытающиеся сделать карьеру или добиться успеха в бизнесе. «Ошибки будут, от них никуда не деться, — рассуждает участница нашего спецпроекта. — Основные из них: ведение бизнеса с большими финансовыми вложениями на начальном этапе, отсутствие понимания проблем потенциальных клиентов («Что я могу дать людям, чтобы они за это заплатили?»), спонтанное ведение бизнеса, отсутствие достаточных знаний в выбранной сфере». Женщины, желающим добиться успеха в своей профессии, она советует, прежде всего, заниматься любимым делом: «Конфуций сказал: «Найди дело по душе и не будешь работать ни дня». Цените время — это невозможный ресурс. Будьте уверенными в себе, создайте команду, которой можно доверять, узнайте своих конкурентов так, как они не знают себя сами. Важно научиться концентрировать усилия на четко поставленных целях, обладать стрессоустойчивостью, входить в круг общения людей, которые идут впереди, не бояться просить помощи. Учитесь на протяжении всей жизни. Это поможет использовать весь ваш потенциал и талант».



# НИНЕЛЬ КОМИНА: ОЩУЩЕНИЕ СВОБОДЫ

История успеха Нинель Коминой, председателя совета директоров АО «Шувалово», владелицы галереи современного искусства «Красный мост», от первого лица.

## О бизнесе

Моя бизнес-биография началась в 1990 году: я зарегистрировала фирму, но тогда побоялась создавать ее самостоятельно и привлекла компаньонов. Мы занимались разными видами деятельности — страховая, банковская, строительство... В 2005 году мы разделили бизнес, и мне неожиданно досталось агропредприятие. Сейчас это большой агропромышленный холдинг, общий оборот которого составляет более 2 двух млрд руб. В бюджетные и внебюджетные фонды мы платили 100 млн руб. ежегодно. Это немалая сумма. В Вологодской области сосредоточена небольшая часть предприятия, основное производство — в Костроме, тем не менее на сегодняшний день мы открыли племенной репродуктор «Слобода» в Грязовецком районе.

Это уникальный для страны репродуктор. К примеру, мы осуществили экспортную поставку животных, что вообще редкость. Работаем по франшизе ирландской компании «Хэрмитаж». Уникальность продукции в том, что это селекционное свиноводство, элитная генетика, смысл которой в конечном счете — качество мяса. Мы производим свиные полутоуши, колбасные изделия, полуфабрикаты — в год более 60 тыс. голов. Свинина нежирная, беконного качества, без сала. Плюс мы кормим животных комбикормами собственного производства и точно знаем, что они едят, проверяем все добавки и гарантируем здоровье животных.

## О достижениях

Главное мое достижение — это создание агрохолдинга. Второе — создание профессиональной, очень грамотной команды: специалисты на ключевых постах работают у нас много лет, а это профессионализм, взаимопомощь и, главное, стремление расти.

## О личных качествах

Главное качество — желание учиться. У меня со школы отношение к учебе трепетное, как у девочки-отличницы. Два высших образования — инженерное и юридическое. Я училась в Швейцарии, Америке. Когда попала в агропромышленную сферу и стала сама себе акционер, два раза училась сельскохозяйственному бизнесу в Германии.

## Женщина в бизнесе

Мне трудно сказать о том, какие ошибки типичны для женщин, пытающихся добиться успеха в бизнесе. Ведь мой бизнес был всегда «мужской», не было «женского бизнеса», салона красоты или, например, швейного дела. Если говорить о своей работе, то я хочу пожелать женщинам уверенно смотреть в завтрашний день, не бояться самостоятельности и в принятых решениях не сомневаться. Если ты знаешь, что это теоретически верно, значит, и практически это будет верно!

Какие советы можно дать тем, кто желает добиться успеха в своей профессии или бизнесе? Изучать глубоко то, что ты делаешь, не бояться доходить до самого нижнего уровня, но не отвлекаться на мелочи. Если бизнес разрастается, надо уметь доверять людям и делегировать полномочия. Не бояться принимать их самостоятельные решения. Сейчас мой бизнес стал семейным, и основные дела взял на себя мой сын.

И обязательно оставлять в жизни место для семьи, для детей, для своего увлечения. Лично для меня большую роль играет современное изобразительное искусство, создание галереи «Красный мост». Хотя она не имеет отношения к бизнесу, это некоммерческий проект, но это счастье, что она есть. Такие вещи дают ощущение свободы, правильности, и это совершенно другой пласт, который возвращается в бизнес новой энергией.

Если есть возможность, надо всегда делать что-то не для денег, не для себя, а для культуры, например, или для спорта. То, что называется благотворительностью. Особенно женщинам в бизнесе стоит обратить внимание на искусство, и это обязательно им вернется красотой, эстетикой и удовольствием!



# ПЕРФЕКЦИОНИСТКА

Надежда Алексикова — личность в Череповце известная. В прошлом — заведующая отделением гигиены питания Роспотребнадзора, депутат гордумы, а ныне — советник мэра, она имеет репутацию человека принципиального, но в то же время умеющего находить общий язык с любым собеседником.

— Поделитесь, пожалуйста, основными этапами своей биографии.

— Я с отличием закончила Медицинскую академию им. Мечникова в Ленинграде и получила распределение в Череповец. Встретила будущего мужа, который работал на металлургическом заводе, влюбилась, да так и осталась здесь. Что касается работы, сначала устроилась врачом в трест, обслуживающий рестораны и кафе города. Под моим началом было порядка 900 точек общепита. Показала себя, и уже через некоторое время меня пригласили работать в череповецкую санэпидстанцию.

— Почему вы выбрали именно это направление деятельности?

— На выбор моей профессии прежде всего повлияла семья. Моя старшая сестра и ее муж были доцентами в медицинском институте, крупными учеными по тем временам. Вот и я захотела стать именно врачом. Еще будучи маленькой играла в куклы и непременно для себя выбирала роль доктора. Раньше именно такие профессии, как педагог и врач, считались самыми почетными, дарящими людям добро, радость и свет. Так что мой выбор вполне очевиден.

— Какое из ваших профессиональных достижений является самым важным, на ваш взгляд?

— Я не оцениваю свои достижения, это должны делать другие люди.

Но могу сказать следующее: когда на улице встречаю знакомых и они по прошествии нескольких лет после окончания карьеры обращаются ко мне как к санитарному врачу или депутату с просьбой помочь, это действительно дорогого стоит. Значит, верят в меня до сих пор, это и есть главное достижение.

— Какие качества помогли вам добиться высоких результатов в работе? Какие из них пришлось вырабатывать специально?

— Я перфекционистка. Мне рассказывали, что один из ведущих политиков Вологодской области однажды сказал: «А вы поручите это Алексиковой, она или все сделает по высшему разряду, или ничего делать не будет». Я люблю делать все хорошо, правильно, так, как должно быть. Да, упрямая, но в лучшем смысле этого слова. У меня есть сила воли, так меня воспитали родители, а потом и я именно это качество в себе развивала. Приехав в Череповец после нормальной уютной питерской жизни, я попала в общежитие, сложно было, но ничего, выдержала. Те годы вспоминаю с удовольствием, девочек-поваров, с которыми делила кров. Считаю, должности не важны, важно, какой человек внутри.

— Какие ошибки часто делают женщины, желающие сделать карьеру? От чего их следует предостеречь?

— Не нужно слишком зацикливаться и гнаться за успехом, как делают мужчины. Женщина — существо отличное. Нельзя воспринимать и требовать от женщины того, что требуется от мужчины и, естественно, наоборот. Очень грустно, когда женщина сосредоточена только на карьере. Ведь наше основное предназначение — это семья, муж, дети. Если женщины начинают это забывать, мы теряем следующее поколение... Всегда после рабочей недели, вернувшись в пятницу вечером домой, я становилась мамой, а не депутатом или врачом. А мама должна купить продукты, приготовить вкусный ужин, выслушать и утешить, если нужно. Я видела много успешных в карьере женщин, которые были крайне несчастны и одиноки. Если же вы остались дома и всю без остатка вкладываете себя



в семью, вы должны стоять на одной ступени с мужем в плане образования, в плане понимания жизни. Я знаю много женщин, которые «сделали» своих мужей. Просто у них было стремление быть на одной волне, смотреть со своим супругом в одну сторону. Недаром сказано: «За спиной великого мужчины, всегда стоит великая женщина».

— Какие бы вы могли дать советы женщинам, которые хотели бы добиться успеха?

— Прежде всего нужно понять, чего вы хотите от этой жизни. Если вам не нужны дом, семья и дети, если вы это действительно поняли, тогда делайте карьеру. А если хотите совмещать, нужно наладить отношения в семье. Объясните, почему вам важно реализоваться в бизнесе или во власти, попросите помощи у домашних. Тогда все члены семьи станут единомышленниками, а недопонимание исчезнет.

# НАДЕЖДА АЛЕКСИКОВА



# ЛЮБИМОЕ ДЕЛО ГАЛИНЫ ТОКАРЕВОЙ

— Я считаю, что нахожусь в самом начале своего бизнес-пути, ведь моему делу чуть больше года. Но за это время я точно поняла, что это мой путь. Анализируя появление в моей жизни собственной косметической компании, я прихожу к выводу, что и высшее филологическое образование, и почти десятилетний стаж в сфере продаж и управления коллективом были лишь подготовкой к работе мечты!

Меня часто спрашивают: откуда появилась идея такого необычного дела? Ответ очень простой: из желания быть красивой, молодой и сохранять здоровье. Интерес к индустрии красоты, желание создать команду вдохновленных профессионалов, потребность в интересном общении, тяга к творчеству и свободной реализации своих идей — вот основа создания «Арцела Вита».

На сегодняшний день я с уверенностью могу сказать, что мое производство косметики — это тандем биотехнологий и креативных идей. Сформирована команда высококвалифицированных специалистов, налажено промышленное производство сертифицированной продукции, и заложен фундамент для перспективного развития. Любимое дело окрыляет! Спрос на нашу продукцию растет, расширяется география, в разработке — новые продукты.

Косметика «Арцела Вита» — действительно натуральный живой продукт с уникальными косметическими свойствами. Многофункциональный уход за кожей лица и тела по достоинству оценили и специалисты ведущих салонов красоты, и их клиенты. Я рада, что реализация моей идеи приносит красоту и здоровье женщинам.

С удовольствием рассказываю о секрете живой косметики на основе водоросли спирулина. Опыт публичных презентаций и индивидуальных консультаций, управленческие навыки, умение мотивировать и заряжать оптимизмом коллектив помогают в моем деле. В процессе развития предприятия постепенно осваиваю организацию и контроль бизнес-процессов: общение с органами власти, контролирующими органами, бухгалтерия, юридическое сопровождение и т. д.

Этот новый опыт и профессиональное развитие приносят огромное удовольствие. Но, несмотря на многоплановость деятельности, для меня «Арцела Вита» — это прежде всего любимое дело. Я убеждена, что успех и реализация женщины — не в работе, а в творчестве. Вдохновение — лучшая мотивирующая сила, а вдохновляют меня и восторженные отзывы о нашей продукции, и азарт создания новых продуктов, и потрясающие женщины, с которыми я знаколюсь каждый день! Борьба — это мужская история, мы же, по моему мнению, должны получать удовольствие от процесса и лучезарно улыбаться. Тогда все получается.

# СОБЛЮДАТЬ БАЛАНС

Галина Телегина возглавляет одну из самых авторитетных общественных организаций нашего региона — Вологодскую торгово-промышленную палату. Предложение возглавить эту структуру поступило ей в 1992 году: «Мне дали приказ и сказали: «Иди», — вспоминает она.

«Я не очень хорошо представляла себе, что такое торгово-промышленная палата, поэтому начинать пришлось практически с нуля. Было трудно. Но сегодня я искренне благодарна Его величеству Случаю, что все так произошло», — говорит Галина Дмитриевна.

В 2017 году Вологодской ТПП исполняется 25 лет, так что сегодня это одна из старейших и по-прежнему наиболее влиятельных некоммерческих организаций нашей области. Ее миссия — помогать региональному бизнесу, содействовать созданию рабочих мест и формировать образ области как привлекательной для предпринимательства территории. Организация оказывает деловому сообществу широкий спектр услуг: занимается экспертизой, сертификацией и оценкой товаров, проводит презентации предприятий и их продукции, организует выставки и деловые миссии в другие регионы России и за рубежом, осуществляет поиск надежных бизнес-партнеров и делает многое другое.

«В настоящее время членами ТПП являются более 300 предприятий и предпринимателей, — рассказывает Галина Телегина. — Мы заключили более 60 соглашений о сотрудничестве с органами власти, региональными и международными ТПП и бизнес-организациями». На базе палаты действуют третейский суд для разрешения экономических споров, центр субконтракции, помогающий предприятиям области развивать кооперационные связи, а также выставочный центр «Вологда EXPO».

Вологодская торгово-промышленная палата участвовала в разработке проекта закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Вологодской области», является соорганизатором конкурсов «Лучший экспортер года», «Серебряный Меркурий», «Мы выбираем, нас выбирают» и других. Также она занимается внедрением новых направлений бизнеса, активно сотрудничает с региональными институтами поддержки предпринимательства и областными отделениями других общественных бизнес-организаций.

«Когда мы начинали, то все вокруг постоянно менялось. Было очень сложно, ведь не зря китайцы говорят: «Не дай вам бог жить в эпоху перемен», — делится Галина Телегина. — Однако я считаю, что эти перемены пошли мне только на пользу — заставляли все время учиться, изучать законы, читать специальную литературу, получать новые знания, повышать свой профессиональный уровень. Согласитесь: ведь любому человеку необходимо постоянно развиваться».

Глава Вологодской ТПП считает одним из слоев фундамента для долгосрочного и успешного существования любой компании внимательный подход к выбору своих деловых партнеров, сотрудников и окружения вообще, а также тщательную оценку своих возможностей. При поиске новых ниш для предпринимательства следует помнить, что часто новое — это хорошо забытое старое.

Галина Дмитриевна не разделяет бизнес на женский и мужской. Она считает, что если женщина выбрала данное направление как свой путь, то должна идти по нему, не требуя жалости к себе и неся ответственность за свои действия. Но женщина не должна



допускать излишней ориентации на бизнес и карьеру в ущерб семье: по ее мнению, здесь следует соблюдать баланс: «Женщина в первую очередь должна стремиться быть женщиной: красивой, доброй, умной и олицетворять все хорошее вне зависимости от того, какой работой она занимается».

## ГАЛИНА ТЕЛЕГИНА

# ВРЕМЯ КРАСОТЫ

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН. ФОТО: ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАЦИИ

**Весна — пора пробуждения и цветения природы. В это время года женщины хотят быть особенно красивыми и привлекательными. Помочь им могут специалисты в области эстетической медицины и косметологии. Семейная клиника №1 предлагает большой выбор разнообразных процедур по уходу, оздоровлению и омоложению кожи лица и тела.**



## Лицо — как в юности

Массаж лица (классический, пластический, лечебный, лимфодренажный, вакуумно-вибрационный) стимулирует крово- и лимфообращение, улучшает питание мышц лица и повышает их тонус.

Различные виды пилинга (механический, ультразвуковой, ферментативный, химический) очищают эпидермис от ороговевших мертвых клеток, под которыми скрывается здоровая молодая кожа. Может быть проведен комплексный пилинг в соответствии с индивидуальными особенностями кожи. Процедура дает быстрый визуальный эффект.

Микроволновая терапия — весьма эффективный способ лечения кожи лица от морщин, прыщей и других неприятностей. Процедура способствует укреплению эпидермиса и возобновлению производства коллагена. Состав и состояние волокон эпидермиса улучшаются, что в свою очередь восстанавливает здоровый цвет лица и его эластичность.

Мезотерапия — одна из самых популярных на сегодняшний день методик омоложения стареющего



Надежда Ерина

лица. Подкожное введение активных препаратов оказывает мощное стимулирующее влияние на клеточные процессы в мезодерме.

Биоревитализация — доставка в клетки кожи путем инъекций гиалуроновой кислоты, которая, взаимодействуя с рецепторами клеток, стимулирует регенерацию тканей.

«Эта кислота является натуральным составным элементом кожи и вырабатывается нашим организмом, — поясняет косметолог Надежда Ерина. — Однако с течением времени данный процесс существенно замедляется. Кожа лица увядает, появляются морщины. Процедура биоревитализации восполняет дефицит гиалуроновой кислоты, стимулирует выработку собственных коллагеновых и эластиновых волокон».

Биореволюметрия — введение в средний слой эпидермиса специального раствора, увеличивающего объем определенных участков лица. В этой процедуре совмещаются контурная пластика лица и биоревитализация, поскольку происходит не только увеличение объемов, но и стимуляция эпидермиса к полному обновлению.

Филлеры, или так называемые «уколы красоты» — методика устранения возрастных изъянов лица без помощи пластической хирургии. Инъекции специальных препаратов восполняют недостающие объемы, устраняя таким образом морщины, в том числе и глубокие морщины — складки.

## Лазер — для пользы тела

В кабинете физиотерапии Семейной клиники №1 применяются низкоинтенсивная магнитно-лазерная терапия (НИЛТ), вакуумный аппаратный массаж лица и тела, лазерно-вакуумный массаж, лазерный лифтинг.

«Лазерное излучение благодаря активации микроциркуляции, улучшению процессов метаболизма в коже, антиоксидантному эффекту делает кожу более упругой, укрепляя и защищая от внешних воздействий, — рассказывает врач-физиотерапевт «Семейной клиники №1» Владимир Пастухов. — Стимулирование свободного движения

молекул коллагена, являющегося основным протеином нашей кожи, благоприятно воздействует на ее структуру, препятствуя процессу фрагментации. В результате происходит сглаживание мелких мимических и уменьшение более выраженных морщин».

Перечисленные эффекты НИЛТ позволяют получать выраженные эффекты при лифтинге кожи лица, зоны декольте, лечении целлюлита, оказывают ярко выраженный противоотечный, обезболивающий эффект при реабилитации после пластических операций на лице.

Аппаратный вакуумный массаж подразумевает ряд манипуляций, направленных на избавление от излишков жировых отложений.

**Семейная клиника №1 в марте-апреле этого года проводит акцию по контурной пластике тела. Стоимость операции снижена на 50% и составляет всего 4 тыс. руб. за одну зону.**

Вследствие аппаратного воздействия жировые клетки разрушаются и выводятся из организма естественным путем, улучшается кровообращение, приходят в норму сосуды. Приток и отток лимфы и межклеточной жидкости нормализуется, благодаря чему уменьшаются проявления целлюлита и объем талии. «Сочетание лазерного и вакуумного воздействия приводит к развитию функционального синергизма, взаимному усилению лечебных эффектов в связи с однонаправленностью



Владимир Пастухов



Илья Малошенко

их биологического действия и взаимодополняющим влиянием на разные звенья одних и тех же патогенетических механизмов заболеваний и дисфункций организма, приводящих к развитию косметических дефектов», — замечает Владимир Пастухов.

## Когда актуальна пластика

Более радикально улучшить внешность можно при помощи пластических хирургов. В клинике функционирует мощный оперблок, и спектр операций, которые проводят пластические хирурги Илья Малошенко и Николай Муравьев очень широк.

Это операции по изменению формы и размеров молочных желез (маммопластика), по омоложению лица (блефаропластика, фэйслифтинг), улучшению контуров тела (абдоминопластика, липосакция) и множество других.

Так, например, одной из самых популярных операций в современной пластической хирургии является липосакция. Она направлена на уменьшение нежелательных жировых отложений в определенных участках тела. «Особенно заметен эффект в тех местах, откуда жир не уходит даже при регулярных физических нагрузках и при соблюдении диеты. Липосакция — самый эффективный способ удаления жировой

ткани из так называемых «жировых ловушек», — комментируют врачи-специалисты.

Распространена эта операция не только среди женщин, но и среди мужчин. Первые, как правило, делают ее, чтобы избавиться от «галифе» (липосакция бедер), ягодиц, боковых отделов брюшной стенки (улучшение контуров талии), второго подборodka, задней поверхности шеи. Мужчины же чаще всего хотят убрать жировые отложения на груди, шее, спине и животе.

Эстетическая медицина Семейной клиники №1 сочетает последние научные достижения в различных медицинских областях, эффективные методики и высокотехнологичные аппараты. Врачи клиники, объединяя в одну программу несколько методик, увеличивают эффективность каждой из них в несколько раз. И помните: каждое направление современной эстетической медицины и косметологии имеет свои «плюсы» и «минусы», показания и возможности. Подобрать ту или иную процедуру поможет опытный врач-специалист, который учтет возраст пациента и его общее состояние здоровья. **Р**



Николай Муравьев

**СЕМЕЙНАЯ  
КЛИНИКА**



г. Вологда, ул. Некрасова, 39  
тел.: (8172) 54-35-29, 70-58-00  
www.clinicfamily.ru

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



# МАЛЫЙ БИЗНЕС: НОВЫЕ ФОРМЫ ГОСПОДДЕРЖКИ

ТЕКСТ: ИВАН ДЬЯКОНОВ

**Журнал «Бизнес и Власть» продолжает знакомить начинающих и действующих предпринимателей Вологодской области с новыми формами поддержки малого и среднего бизнеса в России.**

## Единый реестр МСП

Сегодня предприниматели, которые хотят получать государственную поддержку и участвовать в госзакупках, должны числиться в Едином реестре малого и среднего предпринимательства. В противном случае в получении помощи от государства им будет отказано. Свою работу Единый реестр МСП начал еще с 1 августа 2016 года. Компании и индивидуальные предприниматели, включенные в него, могут не только претендовать на получение финансовой помощи, но также избегают от необходимости подтверждать право на участие в госзакупках бумажными документами.

Единый реестр размещен на сайте Федеральной налоговой службы РФ по ссылке [ofd.nalog.ru](http://ofd.nalog.ru) и формируется автоматически на основании сведений, занесенных в ЕГРЮЛ, ЕГРИП, а также данных налоговой отчетности.

Найти в нем свою компанию или себя как ИП довольно просто. Для этого нужно зайти в сервис, затем в поисковой строке ввести на выбор: ИНН, ОГРН, ОГРНИП, наименование организации или ФИО индивидуального предпринимателя.

Кроме того, владелец малого бизнеса может самостоятельно внести в реестр МСП дополнительные сведения о себе, которые помогут найти его заказчикам, в том числе крупным.

Это может быть информация о своей продукции, опыте исполнения контрактов, участии в программах партнерства и т. д. Также здесь можно указать контактную информацию: адрес электронной почты, телефон, сайт.

## Налоговые льготы

В 2017 году расширены возможности малых предприятий по применению специальных налоговых режимов:

— увеличены пороговый размер дохода (до 150 млн руб.), а также предельный размер стоимости основных средств (до 150 млн руб.) для применения упрощенной системы налогообложения;

— до 1 января 2021 года продлено действие системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход (ЕНВД), а также сохранено действующее значение коэффициента К1 для целей расчета указанного налога в 2017 году, что создаст предсказуемые условия для деятельности свыше 2,1 млн налогоплательщиков;

— введены также налоговые вычеты по понесенным расходам в связи с приобретением контрольно-кассовой техники нового образца индивидуальными предпринимателями, применяющими специальные налоговые режимы в виде ЕНВД и патентной системы налогообложения.

## Предупрежден — значит не оштрафован

В законодательство об административных правонарушениях внесены изменения, согласно которым к субъектам малого и среднего предпринимательства за впервые совершенное ими правонарушение применяется административное наказание исключительно в виде предупреждения при условии отсутствия вредных последствий (например, причинения вреда или угрозы причинения вреда жизни и здоровью людей). Цель — снижение штрафной нагрузки на малый бизнес.

Помимо этого, внесены следующие изменения в законодательство о контрольно-надзорной деятельности:

— введен институт предварительной проверки жалобы, иной информации о нарушении обязательных требований, поступившей в орган контроля (надзора);

— обеспечена возможность применения проверочных листов, содержащих систематизированные обязательные требования, при проведении проверок в отношении типовых объектов, деятельность на которых осуществляется субъектами малого предпринимательства.

Для компаний, годовая выручка которых менее 400 млн руб., установлен иммунитет по отдельным антимонопольным запретам (злоупотребление доминирующим положением и заключение отдельных видов соглашений). Одновременно предусмотрена обязательность согласования с органами прокуратуры проведения антимонопольными органами внеплановых проверок в отношении малых предприятий.

## Учебник для начинающих экспортеров

«Российский экспортный центр» выпустил учебное пособие для предпринимателей-экспортеров. «Введение в экспорт» рассказывает об основных этапах экспортной деятельности, первичном анализе внешних рынков, поиске и оценке потенциальных покупателей, знакомит со спецификой подготовки компании и товара к экспорту, организацией валютных платежей, информирует о рисках экспортной деятельности и способах их минимизации, а также перечисляет инструменты государственной поддержки экспорта.

Пособие полезно не только тем предпринимателям, кто только планирует выход на зарубежный рынок, но и уже опытным экспортерам. Оно доступно в электронном виде всем желающим на портале образовательного проекта «Российского экспортного центра» [exportedu.ru](http://exportedu.ru) в разделе «Библиотека».

## Как попасть в торговую сеть

Общественная палата РФ объявила о том, что она намерена следить за доступом российских товаров в торговые сети. По телефону 8 (800) 737-77-66 или на электронную почту [mpr@orgf.ru](mailto:mpr@orgf.ru) предприниматели, в том числе и из Вологодской области, могут сообщить о тех проблемах, с которыми они сталкиваются при взаимодействии с торговыми сетями, а также соответствующими органами государственной власти и бизнес-институтами, высказать свои предложения по улучшению их деятельности и по увеличению объемов российских товаров в отечественных торговых сетях. Звонить можно с понедельника по четверг с 9:00 до 18:00, а по пятницам — с 9:00 до 16:45 по московскому времени.

По самым вопиющим инцидентам члены Общественной палаты намерены оперативно обращаться в профильные органы государственной власти с просьбой провести оперативные проверки. Также они собираются регулярно проводить общественные слушания с привлечением экспертного сообщества для рассмотрения конкретных проблем доступа в торговые сети и выработки решений для их устранения.

Кроме того, Общественная палата РФ напоминает предпринимателям-товаропроизводителям, что поправки к закону «О торговле», вступившие в силу еще 15 июля 2016 года,

ограничили до 5% совокупный размер выплат, которые ритейлеры могут брать с поставщиков за объем закупки (ретробонус), за маркетинговые, рекламные, логистические и другие услуги.

## МФЦ для бизнеса

Многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг включены в перечень организаций, образующих инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства. Поэтому теперь предприниматели Вологодской области могут получить здесь услуги, которые оказывает «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства».

Пока таких услуг три:

— подбор информации о недвижимом государственном и муниципальном имуществе, свободном от прав третьих лиц;

— предоставление информации об участии субъектов МСП в закупках и о конкретных заказчиках товаров, работ и услуг;

— предоставление сведений о формах и условиях финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Подробнее о них можно узнать на сайте [mfcs35.ru](http://mfcs35.ru) в разделе «Услуги», подразделе «Услуги АО «Корпорация МСП».

## Кейсы для решения проблем

Инвестиционное агентство «Череповец» разместило на своем сайте варианты правовых решений для малого бизнеса. Пока вниманию посетителей представлены три кейса, которые могут помочь в решении типовых проблемных ситуаций, возникающих при реализации бизнес-проектов:

- 1) создание юридического лица «не выходя из дома»;
- 2) оказание имущественной поддержки субъектам МСП;
- 3) выбор системы налогообложения малыми и средними предприятиями.

Ознакомиться с кейсами, разработанными АО «Корпорация МСП», можно зайдя на главную страницу сайта [ia-cher.ru](http://ia-cher.ru), затем кликнув по ссылке «Инвестору», а затем найдя в правом нижнем углу открывшейся страницы ссылку «Кейсы правовых решений для МСП».



# ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: ОТ ИДЕИ — К ПРАКТИКЕ

ТЕКСТ: ЮРИЙ ТРУБИЦЫН\*

**Сегодня проектное управление в органах власти становится модным, и это влечет за собой не только положительные, но и отрицательные последствия: все вокруг начинают применять термины и понятия, не понимая их значения. Это один из способов «устоявшейся системы» противодействовать изменениям: яростно согласиться, формально отчитаться, свести к знакомым формам и в конечном итоге «пережить» и эту волну. Нередко это сопровождается искажением смыслов, саботажем и приводит к дискредитации всей идеи.**



## Управление по поручениям

Существует три основные формы организации управления: поручение, процесс, проект.

В настоящее время существует тенденция к демонизации «управления по поручениям», однако поручение продолжает оставаться самой простой и действенной формой управления. Поручения были и будут всегда, в том числе и в проектном управлении, с ними надо не бороться, их нужно правильно применять.

Управление по поручениям позволяет наиболее быстро организовать решение проблемы или задачи с определением сроков, конкретизацией результатов, персонализацией ответственности.

Системные сбои с поручениями случаются в больших организациях и при решении масштабных задач. В больших организациях много начальников, комиссий, рабочих групп и очень много поручений. На исполнителя валится поток поручений, в результате он не успевает осознать их важность, приоритетность и взаимосвязанность. При этом неизбежно возникают конфликты между поручениями по срокам, содержанию и приоритетности — в результате появляются отписки и формальные закрытия.

Когда руководитель пытается решить большую сложную задачу посредством поручения, на следующем уровне это поручение неизбежно распадается на несколько поручений, которые, в свою очередь, еще на несколько, и в результате эти изначально логически связанные между собой шаги вливаются в поток других поручений, где разделяют общую незавидную судьбу. Сильный руководитель с помощью специального аппарата (секретариат, контрольное управление и т. п.) может держать в напряжении систему и добиваться выполнения своих поручений. Но это только усиливает коллапс системы для других руководителей.

## Процессное управление

Это потенциально самый эффективный способ организации деятельности, но только в том случае, если деятельность носит повторяющийся характер.

Характерный пример такой деятельности — оказание госуслуг, когда одну и ту же услугу нужно оказывать тысячам и сотням тысяч клиентов. В этом случае можно описать

и отладить процесс до совершенства, создать необходимую организационную структуру, открыть штатные должности, обучить людей, автоматизировать их взаимодействие. Затраты на улучшение процесса окупаются тем, что потом более эффективный процесс повторяется многие тысячи раз. Все, что можно организовать как процесс, лучше так и организовывать.

Однако если задача носит неповторяющийся характер, тратить большое количество времени, сил и средств на постановку полноценного процессного управления нецелесообразно.

## Проектное управление. Или управление проектами?

Проект — это способ организации решения сложных задач, получения значимых уникальных результатов. Проект — это всегда получение конкретных результатов в конкретные сроки.

Если можно организовать получение нужных результатов в рамках существующих процессов или посредством поручения, не надо затевать проект, поскольку он подразумевает выделение особых средств на его организацию, создание специальных временных должностей (ролей) и временных правил их взаимодействия, изменение полномочий. Это дополнительные сложности, и оправдываться они могут только одним — значимостью целей, достигаемых с помощью этого проекта.

Проект — это всегда персонализация ответственности. Причем не только для руководителя проекта: тот, кто определяет цели проекта, отвечает за обеспечение проекта ресурсами, в том числе

и административными; участники проекта отвечают за свой вклад в результат. В рамках проекта происходит конкретизация и изменение зон полномочий и ответственности для руководителей разного уровня. Именно в этом причины противодействия проектному управлению.

Участники проекта совместно определяют («договариваются»):

- какие результаты следует получить,
- в какие сроки,
- за счет каких ресурсов,
- какие условия необходимо создать для получения этих результатов.

Договоренности фиксируются в паспорте проекта как комплексное решение: результаты — ресурсы/условия. Если меняются ресурсы, условия или требования к результатам, могут пересматриваться все договоренности. Это сильно отличается от жесткой логики принятия решений в «командной системе»: «несмотря ни на что», «любой ценой». Поэтому при внедрении проектного управления крайне важно понимание, согласие и активное участие первого лица организации.

Проектное управление не ограничивается управлением проектами. Есть задачи, которые решаются с помощью инструментов управления программами или управления портфелями проектов и программ. Главная характеристика программы — ориентация на выгоды, которые невозможно достичь в результате выполнения одного проекта. Получение этих выгод часто требует реализации множества связанных проектов и перестройки связанных процессов. Результат проекта (например, строительство перинатального центра) для программы (например, программы снижения детской смертности) является не целью, а промежуточным результатом. Так, в программу снижения детской смертности могут включаться задачи строительства перинатального центра, обучения персонала, реформирования консультационных служб, информирования и просвещения будущих мам.

## Вызов для регионов

Сегодня регионы сталкиваются с множеством разноплановых задач, требующих реализации большого количества проектов и программ. При этом они должны финансироваться из одного бюджета и выполняться силами ограниченного



количества штатных сотрудников. Приходится выбирать, что приоритетней, какие проекты выполнять, в каком объеме. В этом им могут помочь специально созданные инструменты и механизмы проектного управления.

В условиях экономического кризиса жизненно необходимо научиться отбирать наиболее эффективные проекты (управление портфелями), успешно выполнять проекты (управление проектами) и последовательно двигаться к реализации запланированных выгод (управление программами). Поскольку региональные и муниципальные власти должны первыми реагировать на потребности своих жителей, и при этом их бюджетные возможности ниже, чем в центре, необходимо повышения качества управления, в том числе путем внедрения проектного управления, в регионах ощущается наиболее остро.

Такие регионы, как Белгородская область, Приморский край, ХМАО, Пермский край, Ярославская, Ленинградская области, прошли уже достаточно большой путь. Инициатива по построению проектного управления в Правительстве РФ, стартовавшая с создания Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и приоритетным проектам, реально находится еще в стадии запуска. В октябре был принят первый нормативный акт «Положение по организации проектной деятельности в Правительстве РФ», сейчас утверждаются паспорта первых приоритетных проектов. Это может прозвучать странно, но на сегодняшний день регионы-лидеры уже прошли подобный этап, обогнав в этом смысле федеральный центр. Они

накопили значительный опыт, который в том числе говорит, что универсального типового рецепта, который стопроцентно приведет к успеху, не существует. В каждом регионе — свои особенности, и их необходимо учитывать.

В отличие от регионов, где часто на первых этапах удается внедрить только управление проектами, на федеральном уровне сразу внедряется управление проектной деятельностью, то есть управление программами и портфелями. Это очень важно, так как попытка «обойти эти сложности» на практике приводит к тому, что правильные задачи начинают решаться неправильными средствами. И получаются неправильные результаты. Регионам дается шанс более системно посмотреть на свою проектную деятельность и определить шаги по ее модернизации.

Еще одна надежда регионов — на то, что закон о государственной службе будет отредактирован таким образом, чтобы можно было материально мотивировать чиновников за участие в проектах. Сейчас все шаги в этом направлении лежат на грани законности, и их правовая интерпретация определяется доброй волей контрольно-надзорных органов. Необходимо найти системное решение этого вопроса.

Я бы рекомендовал на региональном уровне внимательно отслеживать те работы и рекомендации, которые идут с федерального центра. Но не пытаться их копировать и тем более не переделывать на скорую руку то, что уже сделано и начало работать. А пользуясь представленной возможностью, проанализировать сделанное и выявить зоны для улучшения. **55**

\*Автор — управляющий партнер ГК «Проектная ПРАКТИКА» (prpractice.ru), вице-президент Ассоциации Управления проектами COBNET.

# НАЛОГИ: ОПТИМИЗАЦИЯ ПО-УМНОМУ

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

**Известный налоговый консультант Владимир ТУРОВ по приглашению компании «Альтеза» посетит Ярославль с двухдневным семинаром-практикумом «Как снизить налоги, обезопасить активы и повысить эффективность бизнеса». В преддверие визита мы попросили эксперта рассказать о подробностях.**

«К сожалению, устоялась судебная практика, согласно которой за налоговые долги компании (недоимки, пени, штрафы) своим личным карманом, всем своим личным имуществом отвечает директор. И для этого совсем не обязательно возбуждение уголовного дела. Просто отвечает и все. Аналогичная ситуация по учредителям, — говорит Владимир Туров. — И это не все. Теперь даже на единственное жилье директора, где он живет с детьми и женой, могут накладывать арест, запретив его продавать или кого-либо туда прописывать. А если директор умрет, по его долгам будут отвечать наследники. С 1 февраля 2017 года стали реальностью онлайн-кассы с прямым доступом налоговиков к каждому пробитому чеку, а с конца 2016 года каждая компания обязана раскрывать своих истинных владельцев, а иначе ей придется заплатить штраф до 500 тыс. руб.»

На своем семинаре Туров обещает дать реальную информацию не только о том, как безопасно, и, главное, на законных основаниях снизить налоги и страховые взносы, но и как вообще выстроить правильную стратегию бизнеса. «Практикум проходит под лозунгом «Никакой «воды» — только практические данные», — говорит он. Как бывший военный, Туров четко разграничил на блоки важные вопросы деятельности компании: налогообложение, финансовое планирование, ведение сделок и защита бизнеса. Владимир расскажет о способах уменьшения НДС, даст два десятка вариантов снижения ставки налога на прибыль и путей уменьшения страховых взносов. Некоторые способы позволяют легально снизить страховые взносы в три (!) раза.

Туров подчеркивает, что те знания, которые он дает на практикуме, — это не уход от обязательных платежей или криминальная «обналичка»,

а абсолютно законное уменьшение налогов в соответствии с законодательством РФ, обоснованное успешной судебной практикой. При этом советы сведены в схематичный пошаговый план действий, глядя на который становится очевидно, что оптимизировать налоги на предприятии действительно можно.

А главное, Туров информирует о последних изменениях в налоговом законодательстве, доступно объясняя

## **Владимир Туров:**

**«У нас нет цели обманывать государство, но у нас и нет задачи просто «заплатить налоги и спать на скамейке». В таком случае давайте научимся платить налоги, продолжая преуспевать и процветать».**

суть этих поправок, их применение и взаимосвязь с другими правовыми нормами. Нужно отметить, что в Налоговый кодекс вносятся бесчисленное множество изменений, которые простому бухгалтеру охватить нереально. «Плодовитости налоговых органов можно только позавидовать», — говорит собеседник. Даже полноценных двух рабочих дней, как правило, не хватает на беглое перечисление всех свежих поправок. Эксперт признался, что для семинара он проработал около 6500 страниц нормативных актов.

Он дает наиболее важные для налогоплательщика сведения, знания которых действительно способны облегчить жизнь. Важно, что Туров рассказывает о том, как действуют налоговые комитеты, МВД в различных ситуациях и как можно обезопасить себя от возбуждения уголовного дела, дает практические советы о том, как вести себя в арбитражных судах. С его помощью каждый присутствующий сможет проверить свой бизнес на предмет нарушений Уголовного, Налогового

и Административного кодексов, то есть провести криминальный аудит своего предприятия. И если такие нарушения есть, эксперт даст консультации, как от них законным путем избавиться.

«Тема с виртуальными товарными остатками уходит в прошлое, тема «неоприходования» кэша поживет еще годик-другой и тоже умрет. Темы с векселями, оффшорами, прогоном денег «под услуги» — это все равно,

что ездить на телеге и называть это скоростным транспортом. Времена тупой «оптимизации» быстро проходят, — уверен Туров. — Что приходит взамен? Несколько лет назад у меня спросили: «Что из себя представляет ваш семинар?» Я ответил следующее: «Осмелюсь сделать весьма наглое заявление. Это самый эффективный в России тренинг по оптимизации налогов, защите бизнеса и обеспечению безопасности как личных активов, так и активов компании. Такого объема применимых на практике данных вы не найдете больше ни у кого. Это по-прежнему так».

Владимир Туров разъяснит новые правила проверок, вступивших в силу с 1 июля 2016 года, рассказав, к чему надо быть готовым. А готовиться есть к чему — регламентирующие статьи написаны таким «птичьим» языком, что понять смысл практически невозможно, а вот последствия, которые они несут, могут очень негативно отразиться на деятельности предприятия. Туров поведает и о том, кого и как будут проверять в первую очередь. **BB**

## Семинар Владимира Турова «КАК СНИЗИТЬ НАЛОГИ, ОБЕЗОПАСИТЬ АКТИВЫ И ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА»

Изменения в налоговом законодательстве РФ полностью поменяли систему отчетности, налоговых проверок и штрафов.

Как известно, незнание законов не освобождает от ответственности, поэтому несоблюдение новых требований грозит собственникам бизнеса санкциями, вплоть до уголовного преследования.

- Как законно уменьшить размер «зарплатных» налогов в 2-3 раза?
- Как избежать наказания, если ваш бизнес был связан с компанией, занимающейся криминальной «обналичкой»?
- Как распределить финансы и получить максимальный доход?
- Как быть готовым к любой проверке?

### Аудитория:

- Владелец бизнеса
- Финансовый директор
- Главный бухгалтер
- Бухгалтер

**20–21 апреля 2017 года  
г. Ярославль**

**Регистрируйтесь прямо сейчас:**

**(4852) 333-175**

**[www.alteza.nalogi76.ru](http://www.alteza.nalogi76.ru)**

**АЛЬТЕЗА®**  
экспертная компания



# БАНКРОТСТВО: КОМУ ЭТО ВЫГОДНО — 4

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ПАВЛОВА, АРБИТРАЖНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ. ФОТО: РОМАН НОВИКОВ

**Мы продолжаем разговор о том, как кредитор может защитить свои интересы во взаимоотношениях с руководством должника, арбитражным управляющим и другими кредиторами. Итак, процедура банкротства начата, вы включены в реестр кредиторов. Каковы теперь основные направления приложения ваших сил?**

## Получение и анализ информации о должнике

«Кто владеет информацией — тот владеет миром»: качественные и максимально полные сведения о должнике и о ходе процедуры банкротства — основа для защиты своих интересов. Где же взять эту информацию?

Во-первых, на сайте арбитражного суда можно увидеть поданные заявления, ходатайства, жалобы, судебные решения и другую полезную информацию. Особое значение приобретает Единый федеральный реестр сведений о банкротстве — арбитражный управляющий в обязательном порядке публикует там сведения о собраниях кредиторов, инвентаризации имущества, торгах, полученных требованиях кредиторов. Далее, очень полезными могут быть материалы, подготовливаемые к собранию кредиторов. Арбитражный управляющий обязан предоставить кредиторам возможность заблаговременно ознакомиться с материалами, подлежащими рассмотрению на собраниях кредиторов. Порядок ознакомления указывается в сообщении о собрании кредиторов, направляемом в адрес каждого кредитора и публикуемого в ЕФРСБ.

Ознакомившись с находящимися в арбитражном суде материалами дела о банкротстве, можно получить еще больше информации, в материалы дела попадают требования других кредиторов, документы, не представленные арбитражным управляющим к собранию кредиторов, и масса другой информации.

И, конечно, не стоит недооценивать такой важный источник информации, как собственно сам арбитражный управляющий. Безусловно, далеко не всю информацию и документы он обязан предоставлять по первому требованию кредиторам,

однако действуя разумно и добросовестно, управляющий должен запросить и получить все бухгалтерские документы у руководителя должника, информацию от его контрагентов, государственных органов и т. д. И в теории ничто не мешает ему ознакомить с этой информацией кредиторов.

## Участие в рассмотрении требований других кредиторов

Собрание кредиторов — важный элемент любого дела о банкротстве. Оно выбирает кандидатуру арбитражного управляющего, определяет процедуру, согласовывает порядок продажи имущества и решает другие принципиально важные вопросы.

Соответственно, кто владеет большинством голосов на собрании кредиторов, тот имеет возможность голосовать по принципиальным вопросам максимально выгодно для себя. Ваша задача — постараться не допустить включения в реестр кредиторов тех, чьи цели не совпадают с вашими (возможно, это аффилированные с должником компании, призванные уменьшить ваше влияние на процедуру банкротства).

Как это сделать? Любой кредитор, заявивший требование о включении в реестр кредиторов, получает право совершать процессуальные действия в деле о банкротстве, в частности, получает право обжаловать требования о включении в реестр других кредиторов. Отслеживайте требования о включении в реестр через сайт арбитражного суда и ЕФРСБ, знакомьтесь с этими требованиями, анализируйте их на предмет обоснованности, правильности документального оформления и т. п., заявляйте возражения и участвуйте в соответствующих судебных заседаниях.

## Участие в собраниях кредиторов

По итогам процедуры наблюдения арбитражный управляющий проводит первое собрание кредиторов. Во время внешнего управления и конкурсного производства собрания кредиторов проводятся не реже, чем раз в три месяца.

На собраниях кредиторов арбитражный управляющий отчитывается о проделанной работе, а кредиторы голосуют по важнейшим вопросам: выбору управляющего, применяемой в деле о банкротстве процедуры, утверждению начальной цены и порядка продажи имущества и т. д. Не пренебрегайте возможностью участвовать в решении этих важнейших вопросов. Даже если ваш голос и не является решающим, на собрании вы сможете высказать свою позицию, обратить внимание других кредиторов на важные моменты, понять расклад сил и дальнейшие перспективы.

## Поиск и возврат имущества, оспаривание сделок

Конечно, это обязанность арбитражного управляющего, однако ничего не мешает кредитору обратить внимание первого на имеющееся имущество должника (желательно письменно, в этом случае вы сможете обосновать жалобу на его бездействие), которое арбитражный управляющий «не нашел».

И имейте в виду, что кредитору, обладающему более 10% голосов на собрании кредиторов, предоставлена возможность самостоятельно обжаловать сделки должника. Какие сделки можно обжаловать? Закон выделяет три категории:

— сделки, направленные на причинение ущерба кредиторам (совершенные не более чем за три года до банкротства);

— сделки с неравноценным встречным исполнением обязательств, в том числе сделки по реализации имущества по заниженным ценам (совершенные не более чем за год до банкротства);

— сделки, влекущие предпочтение одному из кредиторов перед другими кредиторами (совершенные не более чем за шесть месяцев до банкротства).

Как мы уже хорошо знаем, все имущество, переданное по оспоренным сделкам, подлежит возврату и продается с торгов.

## Оценка и реализация имущества

Важно понимать: кредитор (собрание кредиторов) с помощью управляющего может выяснить, кому и как должник продал свое имущество, и оспорить эти сделки. А также имеет серьезные рычаги влияния на процесс продажи имущества должника в стадии банкротства.

В первую очередь он может потребовать проведения оценки стоимости имущества независимым оценщиком. Для этого необходимо отследить в Едином федеральном реестре сведений о банкротстве объявление о проведенной инвентаризации имущества и направить требование об оценке арбитражному управляющему. Далее, кредитор (собрание кредиторов) может обязать управляющего привлечь к процедуре определенного оценщика.

Собрание кредиторов также утверждает положение о торгах, и к этому желательно отнестись очень серьезно. Обратите внимание на:

- начальную стоимость реализуемого имущества;
- разбивку имущества по лотам;
- размер задатка для участия в торгах;
- целесообразность привлечения организатора торгов;
- величину и сроки снижения начальной цены.

## Привлечение контролирующих лиц к субсидиарной ответственности

Мы уже касались этой темы в предыдущих статьях. Напомним, что основаниями привлечения к субсидиарной ответственности по долгам компании-банкрота ее руководства могут выступить:

- несвоевременная подача заявления о несостоятельности;
- фиктивное банкротство, т. е. подача заявления тогда, когда должник мог рассчитаться по долгам;
- преднамеренное банкротство, т. е. вывод имущества; сделки, направленные на причинение ущерба кредиторам;
- неправомерные действия при банкротстве. Т. е. сокрытие информации и имущества, непредставление или искажение документов и отчетности, воспрепятствование деятельности арбитражного управляющего,

нарушение очередности удовлетворения требований кредиторов.

Подать заявление о привлечении к субсидиарной ответственности может арбитражный управляющий (по своей инициативе или по инициативе собрания кредиторов) или кредиторы самостоятельно.

Если еще несколько лет назад случаи привлечения к субсидиарной ответственности были экзотикой, то сейчас это реальность.

## Обжалование действий арбитражного управляющего

Если вы считаете, что управляющий не выполняет установленные законом обязанности, действует неразумно, следует жаловаться. Жалобы можно подавать:

- в арбитражный суд, рассматривающий дело о банкротстве;
- в правоохранительные органы (если вы видите состав преступления в действиях арбитражного управляющего);
- в орган по контролю (надзору) деятельности арбитражных управляющих (Росреестр);
- в саморегулируемую организацию арбитражных управляющих.

Ваша жалоба может стать основанием для отстранения управляющего от процедур банкротства, штрафов, дисквалификации, может повлечь другие неприятные последствия. Кроме того, не забывайте, что по закону управляющий обязан возмещать убытки, которые причинены в результате ненадлежащего исполнения его обязанностей...

Часто на практике я вижу, как кредиторы «опускают руки», узнав, что в отношении их должника подано заявление о банкротстве. Это вполне можно понять: по статистике в нашей стране в процедуре банкротства удовлетворяется немногим больше 3% от требований «реестровых» кредиторов. Однако я надеюсь, что приведенные рекомендации помогут кредиторам существенно увеличить вероятность возврата своих средств. **Р**

## Юридический кабинет арбитражного управляющего Татьяны Павловой

г. Вологда,  
ул. Козленская, 15, оф. 105  
Тел.: (8172) 34-00-01,  
8-800-200-16-14 (бесплатный номер для звонков по России)  
E-mail: ptp\_au@mail.ru  
арбитражный-управляющий35.рф

## Надо читать Уголовный кодекс

В случае сомнений в законности действий других участников процедуры банкротства кредитору полезно подать (самому или просить об этом арбитражного управляющего) заявление о привлечении их к ответственности в правоохранительные органы. Некоторые статьи УК РФ могут послужить мощнейшим стимулом для погашения долга:

- ст. 159. Мошенничество.
- ст. 159.1. Мошенничество в сфере кредитования.
- ст. 159.4. Мошенничество в сфере предпринимательской деятельности.
- ст. 160. Присвоение или растрата.
- ст. 173.1. Незаконное образование (создание, реорганизация) юридического лица.
- ст. 173.2. Незаконное использование документов для образования (создания, реорганизации) юридического лица.
- ст. 176. Незаконное получение кредита.
- ст. 177. Злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности.
- ст. 195. Неправомерные действия при банкротстве.
- ст. 196. Преднамеренное банкротство.
- ст. 197. Фиктивное банкротство.
- ст. 199. Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с организации.
- ст. 201. Злоупотребление полномочиями.

# НОВЫЕ ПРАВИЛА ДЛЯ КОЛЛЕКТОРОВ

ТЕКСТ: НИКОЛАЙ ШАЛАЕВСКИЙ\*. ФОТО: ИЗ АРХИВА «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

**Многочисленные скандалы, связанные с активной деятельностью коллекторских агентств, привели к принятию Федерального закона от 3 июля 2016 года № 230 «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности...», накладывающего ряд существенных ограничений на организации, занимающиеся сбором долгов.**



деятельности на сумму не менее 10 млн руб. в год, владение сайтом, включение в реестр операторов, осуществляющих обработку персональных данных. Коллекторами не имеют права работать лица, имеющие неснятую или непогашенную судимость за преступления против личности, преступления в сфере экономики или преступления против государственной власти и общественной безопасности.

Законом установлены значительные требования к поведению коллекторов:

- не допускается взаимодействие с должником (как личные встречи, так и телефонные звонки) в рабочие дни в период с 22.00 час. до 08.00 час., в выходные и нерабочие праздничные дни — с 20.00 час. до 09.00 час.;
- ограничено взаимодействие посредством личных

встреч — не более 1 раза в неделю;

- запрещено общение посредством телефонных переговоров более 1 раза в сутки, более 2 раз в неделю, более восьми раз в месяц;
- не допускается взаимодействие с должником посредством телеграфных, текстовых, голосовых и иных передаваемых по сетям электросвязи сообщений общим числом более 2 раз в сутки, более 4 раз в неделю, более 16 раз в месяц;

- запрещается общение с несовершеннолетними, инвалидами первой группы, лицами, проходящими лечение в стационарном лечебном учреждении, недееспособными, а также должниками со дня признания обоснованным заявления о признании гражданина банкротом и введения реструктуризации его долгов или признания должника банкротом.

Установлен запрет для коллекторов скрывать телефонный номер, с которого ведется общение с должником или отправляются СМС, звонить с номеров, не принадлежащих кредитору или коллектору, а также

установлена обязанность в начале разговора с должником представиться и сообщить фамилию, имя, отчество или наименование кредитора.

Законодательно закреплен запрет на применение коллекторами физической силы, угроз, причинение вреда здоровью или имуществу, оказание психологического давления.

Коллекторам запрещено общаться с членами семьи должника, его родственниками, соседями и иными проживающими с должником лицами без согласия последнего и отсутствия несогласия такого общения со стороны данных третьих лиц; запрещено передавать без согласия должника третьим лицам или делать доступными для них сведения о должнике, просроченной задолженности и ее взыскании и любые другие персональные данные; в любом случае вне зависимости от такого согласия сотрудникам коллекторских агентств запрещено раскрывать любые сведения о должнике для неограниченного круга лиц, в том числе путем размещения их в интернете, на или в жилом помещении, доме, любом другом здании, сооружении, а также по месту работы должника.

В дополнение скажу: должник теперь может по истечении четырех месяцев с даты возникновения просрочки направить кредитору или коллектору через нотариуса или по почте заказным письмом с уведомлением о вручении либо путем вручения под расписку заявления об отказе от общения. В случае получения такого заявления кредитор или коллектор не вправе по собственной инициативе осуществлять взаимодействие с должником иными способами, кроме как по почте.

И в заключение следует отметить, что за свои неправомерные действия кредитор и коллектор (если их действия не подпадают также под административную и уголовную ответственность) обязаны возместить убытки и компенсировать моральный вред должнику и иным лицам. **Р**

С 1 января 2017 года все коллекторские агентства России должны были начать работу по новым правилам.

Прежде всего, занимаясь взысканием просроченной задолженности имеют право только компании, включенные в государственный реестр официальных коллекторских агентств, обязанность ведения которого возложена на Федеральную службу судебных приставов. К числу требований к таким компаниям закон относит государственную регистрацию в форме хозяйственного общества на территории РФ, указание в учредительных документах на осуществление юридическим лицом деятельности по возврату просроченной задолженности в качестве основного вида деятельности, наличие чистых активов в размере не менее 10 млн руб., страхование ответственности за причинение убытков должнику при осуществлении своей

\* Автор — директор юридической фирмы «Шалаевский и партнеры», третейский судья Северо-Западного арбитражного суда, представитель Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Вологодской области.

# ОБЛАКА НА БИЗНЕС-ГОРИЗОНТЕ

ТЕКСТ: СВЕЛАНА ЗАРУБИНА

**Вологодский бизнес как никогда заинтересован решать ежедневные задачи дешевле и комфортнее. Вести бухгалтерию, клиентскую базу, ставить и контролировать задачи, а также организовывать другие бизнес-процессы предприятия без привязки к месту и времени с экономией на закупке «железа» и обслуживании — все это дают облачные сервисы.**

Именно их, а не архаичные IT-системы все чаще выбирают мировые компании. В то же время для многих компаний облачные сервисы пока остаются скорее абстрактным понятием, чем работающим бизнес-инструментом. Мы попросили директора филиала МТС в Вологодской области **Владимира Шевердина** помочь разобраться в вопросе.

— **Владимир Алексеевич, расскажите, что же это за «облака» такие?**

— Под «облаками» понимаются программные продукты, решения, работу которых обеспечивает сторонний сервер. В «облаке» вы можете работать удаленно, не привязываясь к месту и времени, достаточно лишь иметь компьютер или другой мобильный гаджет и интернет.

Облачные сервисы бывают трех типов: инфраструктурные (IaaS, англ. Infrastructure as a Service), платформенные (PaaS, англ. Platform as a Service) и программные (SaaS, англ. Software as a Service). Если максимально упростить, то можно провести аналогию с ситуацией, когда вы захотели пообедать. Вы можете приготовить, скажем, суп самостоятельно: купить продукты, помыть, нарезать, сварить, сервировать и, наконец, съесть. Второй вариант — купить что-то уже готовое, например, нарезанные овощи, бульон и заправку. И все, что вам останется — собрать ингредиенты в кастрюлю, поставить ее на плиту, а затем, проследив за приготовлением, сервировать стол. Такой подход — когда вы используете только «облачную» инфраструктуру — будет примером IaaS. Третий возможный вариант — использовать только собственный

стол для сервировки, а все остальное получить уже готовым, заказав обед с доставкой на дом, — это типичный пример PaaS. И, наконец, иллюстрация, как работают программные облачные сервисы, или SaaS, в нашем примере с обедом — это когда вы, чтобы поесть, приходите в ресторан, где к вашему приходу уже все готово: и еда, и стол со скатертью, и даже прохладительные напитки. От вас же требуется только провести приятно время, не задумываясь о мелочах.

— **А надежно ли хранить данные в «облаке»?**

— Защищенность данных и бесперебойность бизнес-процессов в случае использования облачных сервисов может быть в разы выше, чем у традиционной IT-системы. Малые и средние предприятия снимают с себя риски, которых не видят сисадмины, громоздящие надстройки по мере поступления задач, используя нелицензионное ПО, не принимая во внимание перегрузку сетей и так далее.

Крупный бизнес тоже в выигрыше, так как менеджер получает рычаги управления системой через веб-интерфейс (мобильный и доступный всюду, где есть интернет) и поддержку разработчика.

Кроме того, компания, поддерживающая «облачный» сервис, предусматривает дополнительные источники питания, регулярное резервирование данных на случай их утраты из-за какого-то сбоя, другие решения, призванные минимизировать риски чрезвычайных ситуаций. Для поставщика решение IT-вопросов — профессиональный смысл жизни, а не второстепенная задача.

— **Ну хорошо, представим, что есть компания, которая**

**занимается доставкой товаров. Зачем ей в «облака»?**

— Во-первых, нужно где-то хранить данные о клиентах, рассчитывать логистику, вести административные дела и все взаимосвязано. Если бизнес развивается, то рано или поздно перед руководством встанет вопрос масштабирования выбранной IT-системы: нанимать сотрудников, закупать оборудование, искать под него место.

Если IT-инфраструктура завязана на «облаке», ее можно масштабировать в несколько кликов мышью: заказать для себя больше ресурсов, запросить нужное количество новых подключений для сотрудников, активировать дополнительные услуги. Как и каким образом все пожелания будут реализованы в «железе» и ПО, клиента уже не заботит.

В «облаках» могут работать любые офисные приложения, например Microsoft Office, включая электронную почту, системы управления предприятием — «1С», CRM-системы, решения для безопасности — антивирусы и другие. Сотрудники получают удаленный доступ, руководство — контроль процессов практически с любого устройства, компания — сокращение расходов на поддержку программного обеспечения, закупку оборудования, персонал, а у исполнителей поручений не останется формальных причин для невыполнения заданий, ведь рабочие инструменты доступны из любой точки мира в любой момент — только подключись к интернету. **Р**

**Узнать подробнее об «облачных» сервисах, предоставляемых МТС компаниям Вологодской области, можно на сайте: [b2b.mts.ru/catalog/services](http://b2b.mts.ru/catalog/services).**

# РАСКРЫТ СЕКРЕТ ГОЛЛИВУДСКОЙ УЛЫБКИ

## ВИНИРЫ: ЧТО, КАК, КОГДА

ТЕКСТ: СЕРГЕЙ ЗЯБРОВ, ДИРЕКТОР СЕТИ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИК «ДАНТИСТ»

Виниры — тонкие пластины из фарфора, призванные заместить внешний слой зубов. Чаще всего их используют, когда разрушена эмаль передних зубов или есть изменения ее цвета. Виниры являются альтернативой безметалловым коронкам, но благодаря современным технологиям изготовить и установить их значительно проще и быстрее.



### Преимущества

Фарфоровые виниры отличаются тем, что придают зубу более здоровый цвет, таким образом, цвет зуба становится более естественным. Именно фарфоровые виниры более тонко и точно эмитируют зубную эмаль, поэтому являются одним из наиболее востребованных методов современной стоматологии.

Виниры изготавливаются из материала, который отличается гладкостью, высокой эстетичностью и устойчивостью к воздействию внешних факторов. Виниры не меняют цвет при употреблении кофе, вина и других продуктов. Эмаль же зуба весьма подвержена таким воздействиям.

### Как это делается?

Если вы решились на установку виниров, то будьте готовы как минимум дважды прийти на прием к стоматологу. Во время первого посещения, врач подготавливает нужный зуб. Для этого с него снимается слепок, выбирается цвета винира и устанавливается временная пластина. Во время второго посещения происходит установка собственно фарфорового винира.

Для того чтобы виниры служили вам как можно дольше, за ними необходим тщательный уход, который включает посещение стоматолога. Вот пара советов, к которым стоит прислушаться:

- уход за зубами может и должен быть тщательным, для этого понадобится зубная нить и зубная щетка. Они надежно защищают поверхность зуба от кариеса, к тому же использование стандартных средств гигиены еще никому не приносило вреда;
- по своей сути винир является эстетическим средством защиты



зуба, то есть он не лечит от кариеса. Таким образом, виниры, как и зубы, необходимо беречь.

В итоге получается, что при соблюдении всех норм обращения с винирами, они могут прослужить многие годы, радуя вас и окружающих гармоничной и поистине голливудской улыбкой! **Р**



г. Вологда, ул. Зосимовская, 19,  
тел.: (8172) 720-620;  
ул. Ленинградская, 74,  
тел.: (8172) 515-704

vk.com/dantist\_vologda  
dantist\_vologda

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Атмосфера спокойствия и гармонии, гостеприимство и внимательность — все это объединил в себе велнес-клуб «Седьмое небо», расположенный в самом центре города.

Среди головокружительных водоворотов будних дней мы дарим нашим гостям незабываемое ощущение покоя, легкости, прекрасного настроения, гармонии души и тела.

### Специалисты велнес-клуба «Седьмое небо» готовы предоставить вам:

- Спа-программы по уходу за лицом и телом
- Услуги банного комплекса (римская, русская, турецкая и японская бани/парные)
- Различные виды массажа (классический, тонизирующий, антицеллюлитный, релакс-массаж, гавайский массаж, массаж лица и другие)
- Косметические услуги (аппаратные методики по уходу за лицом и телом, лифтинги, обертывания, чистки, пилинги, биоэпиляция различных зон и другое)
- Аква-зона: бассейн, джакузи
- Услуги по уходу за руками и ногами
- Фито-бар (большой ассортимент элитных чаев, тонизирующих напитков и полезных продуктов)
- Также всегда в наличии подарочные сертификаты и клубные карты от велнес-клуба «Седьмое небо»

### Новинки весны:

- Спа-программа «Курорт для двоих»
- Спа-программа «Миндальное удовольствие»
- Специальная программа для женщин «Only You... Для тебя»
- Ламинирование ногтей



На все программы действует предварительная запись по телефонам: (8172) 720-808, +7-960-296-0808, часы работы ежедневно с 9 до 22 ч. г. Вологда, ул. Лермонтова, 5

Будем рады вас видеть в числе наших гостей. Группа в Контакте: vk.com/wellness\_club\_7nebo www.cent7nebo.ru

# 7 НЕБО

## WELLNESS CLUB

\*Велнес-клуб «Седьмое небо»

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ТРЕБУЕТСЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

# ДЕЛОВОЙ РАЗГОВОР

ТЕКСТ: МАРИЯ КУДРЯКОВА

В феврале этого года на нашем интернет-ресурсе [volbusiness.ru](http://volbusiness.ru) мы запустили новый проект. «Бизнес-Блог» — это онлайн-площадка для обмена полезной деловой информацией непосредственно от ее источников. Предприниматели и те, кто интересуется бизнесом, делятся своими мыслями, инсайтами, опытом. Одними из первых записей в «Бизнес-Блоге» появились публикации о лидерстве, мотивации, ценности бизнеса. Приводим выдержки из наиболее интересных постов.

**Алексей ФАТЕЕВ,**  
кризис-менеджер

## Не кнутом и не пряником

Те компании, во главе которых стоят лидеры, имеют больше шансов выжить в кризис. Некоторые считают, что лидер — это тот, кого назначили на руководящий пост.

Это не совсем так.

Во-первых, лидер — это человек, который может управлять вниманием своих подчиненных, генерировать больше жизненной энергии внутри коллектива, чем это смогли бы сделать сами сотрудники.

Во-вторых, лидер — это тот, кто заботится о своих подчиненных. Он может мгновенно определить, что не так делает его сотрудник. Затем натренировать его, чтобы подчиненный стал более успешным.

Именно за это больше всего ценят подчиненные настоящих лидеров. А когда руководители хлещут «кнутом» своих подчиненных, добиваясь того, чтобы они сильнее крутили педали, лучшие сотрудники от них уходят.

**Татьяна КОРМАНОВСКАЯ,**  
независимый бизнес-консультант

## Что важнее в бизнесе: деньги или ценность?

...Это все рынок с его железными законами конкуренции и маркетингом. В мировой экономике время, когда покупалось все, что производилось, давно кануло в лету. Теперь наш главный источник прибыли — покупатель с его постоянно меняющимися потребностями. А как же? Не создашь ценность для клиента — ничего не продашь! Не продашь — не получишь прибыли!

Проще говоря, теперь крайне трудно стать успешным, производя продукцию с одинаковыми характеристиками в течение десятилетий. Кроме того, чтобы привлечь клиента, приходится идти на всякие ухищрения, развивая технику продаж. Это и отсрочка платежа, и всяческие скидки, и программы лояльности клиентов, и т.д., и т.п.

**Михаил ХОМИЧ,** руководитель Ассоциации менторов бизнес-школы «Сколково»

## В жизни все решает подготовка

Если вы пропустили пресс-конференцию Трампа, очень рекомендую. Мне понравилось, и не только потому, что Дональд Трамп — отличный актер. Понравилось, потому что журналисты ПОДГОТОВИЛИСЬ. И там было «горячо».

Могу сказать, что последняя пресс-конференция с Путиным была гораздо скучнее. И уж точно не из-за Путина. А из-за слабой подготовки очень многих из тех, кто задавал вопросы. Неужели журналисту из Калининграда было нечего спросить, кроме как «Как назвать мост в Крыму?».

Он не мог просчитать ответ заранее? У него не было более важных проблем?

По своему опыту знаю, что лучше проходят переговоры, которые я продумал в цифрах (!): чего хочу добиться, какой результат займет «второе место», и где нижняя граница.

**Денис ДОМБРОВСКИЙ,** директор центра эстетической медицины

## Кризис — время возможностей

История нашего Центра берет начало в старой обкомовской гостинице. Согласовав все необходимые условия, переоборудовав гостиничные номера в процедурные кабинеты, мы открыли один из первых салонов красоты в Вологде. Любой кризис мы рассматриваем как возможность для роста компании, как шанс для своей эволюции, перехода на новый этап развития. И нынешняя нестабильная экономическая ситуация в стране не является исключением.

В разгар кризиса, например, мы купили в клинику два итальянских лазера топ-класса. Взяли кредиты на покупку оборудования, прошли специальное обучение и стали работать! Теперь мы предлагаем клиентам уникальные услуги, пережив таким образом непростые времена. Поэтому кризис — это не повод для экономии, а трамплин для роста.

Для того чтобы стать автором «Бизнес-Блога», необходимо отправить заявку в свободной форме на электронную почту: [volbusiness@yandex.ru](mailto:volbusiness@yandex.ru).



Ростелеком

РЕШЕНИЯ  
ДЛЯ БИЗНЕСА

# ДЕРЖИТЕ БИЗНЕС ПОД ПРИСМОТРОМ

Система видеонаблюдения  
с удаленным просмотром



8 800 200 3000

RT.RU

РЕКЛАМА. УСЛУГА «ВИДЕОКОМФОРТ» для ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ — КЛИЕНТОВ ПАО «РОСТЕЛЕКОМ». В РАМКАХ УСЛУГИ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ВИЗУАЛЬНОГО НАБЛЮДЕНИЯ ЗА РАЗЛИЧНЫМИ ОБЪЕКТАМИ КАК В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ, ТАК И В ЗАПИСИ. ПОДКЛЮЧЕНИЕ — ПРИ НАЛИЧИИ ТЕХНИЧЕСКОЙ ВОЗМОЖНОСТИ. ПОДРОБНОСТИ НА САЙТЕ [WWW.RT.RU](http://WWW.RT.RU) И ПО ТЕЛЕФОНУ 8 800 200 3000.



# МЕБЕЛЬ ДЛЯ ДОМАШНИХ КИНОТЕАТРОВ



КРЕСЛО - КАЧАЛКИ



ЭЛЕКТРОРЕКЛАЙНЕРЫ



Технология  
«COOL&LIGHT»



РЕКЛАЙНЕРЫ

Адреса и телефоны фирменных салонов:  
в г. Вологда в г. Череповец



ТЦ «Аксон»  
Окружное шоссе, 18,  
2 этаж,  
+7 (8172) 58-06-79



ТЦ «Мебель маркет»  
Окружное шоссе, 11А,  
1 этаж, 1 зал  
+7 (8172) 58-10-86



ТЦ «Маяк»  
Фирменный магазин  
Октябрьский пр-т, 36, 1 эт.  
+7 (8202) 62-10-96



ТЦ «Норд»  
Фирменный магазин  
пр-т Победы, 93Б, 1 этаж,  
+7 (8202) 62-09-93



ТЦ «Аксон»  
Фирменный магазин  
ул. Рыбинская, 59  
+7 (8202) 62-09-83

[www.vash-den.com](http://www.vash-den.com)