

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной деловой журнал

№4 (75) 2017 г.

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

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ВОЛОГОДЧИНЫ:

ВЕКТОР РАЗВИТИЯ

МАЛЫЙ БИЗНЕС

ПРОБЛЕМЫ, МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ,
ИМПУЛЬСЫ РОСТА

*Специальный проект
ко Дню предпринимательства*

СКРЫТАЯ УГРОЗА

*Чем опасен вирус «Wanna Cry»
для вологодских организаций*

Виктор Луцкович:

**«ДОСТУПНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА —
ОСНОВА ЭФФЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ»**





КОМПАНИЯ «ПОЛИГРАФ-ПЕРИОДИКА»

ПОЛИГРАФИЧЕСКАЯ ПРОДУКЦИЯ



КАЧЕСТВО
ПОРЯДОЧНОСТЬ
СКОРОСТЬ

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

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



ЖУРНАЛЬНАЯ
ПРОДУКЦИЯ
В ТОМ ЧИСЛЕ
ЦВЕТНАЯ
РАЗЛИЧНОГО
ФОРМАТА
И ОБЪЕМА
**НА МАТОВОЙ
И ГЛЯНЦЕВОЙ**
МЕЛОВАННОЙ
БУМАГЕ
С ОБЛОЖКАМИ
ЛАМИНИРОВА-
ННЫМИ
МАТОВОЙ
И ГЛЯНЦЕВОЙ
ПЛЕНКОЙ
ЛИБО
**С УФ
ЛАКИРОВАНИЕМ**



КНИЖНАЯ
ПРОДУКЦИЯ
ВКЛЮЧАЯ
КНИГИ
И БРОШЮРЫ
В ТВЕРДОМ
И МЯГКОМ
ПЕРЕПЛЕТАХ
ИЗ БУМАГИ
И ПЕРЕПЛЕТНЫХ
МАТЕРИАЛОВ
С ПРИМЕНЕНИЕМ
ЛАМИНАЦИИ
УФ ЛАКИРОВАНИЯ
И ТИСНЕНИЯ
ФОЛЬГОЙ



ОПЕРАТИВНАЯ
ПЕЧАТЬ
НА ЦИФРОВОЙ
МАШИНЕ
НА РАЗЛИЧНЫХ
ВИДАХ БУМАГ
ВКЛЮЧАЯ
ДИЗАЙНЕРСКИЕ
С ПРИМЕНЕНИЕМ
ЛАМИНИРОВАНИЯ
И ФОЛЬЖЕНИЯ
В ТОМ ЧИСЛЕ
С БИГОВКОЙ
И ПРУЖИННЫМ
ПЕРЕПЛЕТОМ

Содержание

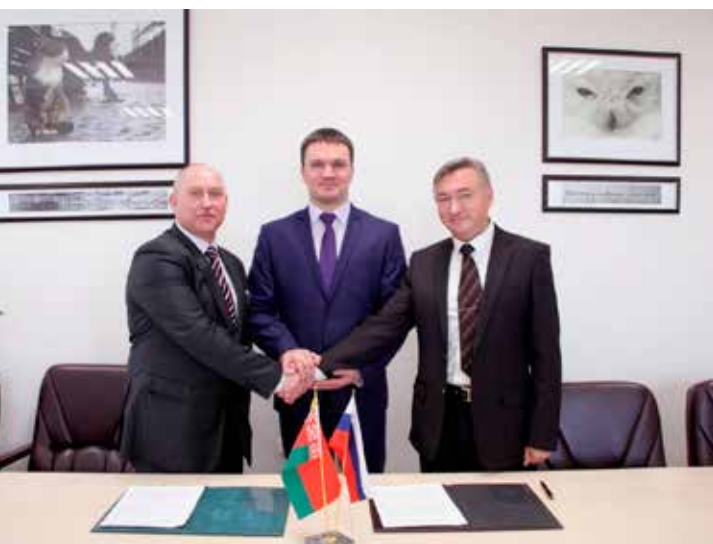
5 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

9 ТЕМА НОМЕРА

НАШИ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Промышленность области развивается медленнее своих потенциальных возможностей. Заместитель губернатора Алексей Кожевников — о том, как ускорить ее развитие.



СОЮЗНАЯ ГЕОПОЛИТИКА

На фоне очередного ухудшения риторики между Россией и Беларусью Вологодчина укрепляет кооперационные связи с белорусскими машиностроительными предприятиями.

КОНСТРУКТИВНЫЙ ДИАЛОГ

Союз промышленников и предпринимателей Вологодской области начал работу по налаживанию продуктивного общения с властью.

20 **БИЗНЕС НА ЭКСПОРТ ПЛОЩАДКА ДЛЯ РАЗВИТИЯ**

Бизнесмены региона объединились в областной «Клуб экспортеров», чтобы помогать друг другу в освоении зарубежных рынков.

МОСТЫ В ЕВРОПУ

Делегация вологодских предпринимателей отправляется с бизнес-миссией в загадочную Бельгию.

СЛОМАТЬ СТЕРЕОТИПЫ

Деловое сотрудничество Вологодской области с Чехией — каковы его потенциальные возможности и выгоды?

24 **ОПОРА И ПОДДЕРЖКА С ОПОРОЙ НА IT**

Сотрудничество регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ» с ИТ-отраслью: успехи, цели и задачи.

ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД: НА БЛАГО ПРОИЗВОДСТВА

Требования банков к предприятиям-заемщикам становятся все более жесткими. Но на помощь вологодскому бизнесу приходит областной Гарантийный фонд.

28 **B2B**

ЭКВАЙРИНГ: В ПОМОЩЬ БИЗНЕСУ

Предприниматели не должны упускать из виду большой потенциал банковских карт.

30 **IT**

СВЯЗАННЫЕ ОДНОЙ СЕТЬЮ

О настоящем и будущем телекома, о тактике и стратегии на этом высоко технологичном рынке рассуждает директор Tele2 Сергей Эмдин.

СКРЫТАЯ УГРОЗА

Утечки, взломы, сливы... Если вы не уделяете своей защите должного внимания — у вас проблемы.

34 **СТРОИТЕЛЬСТВО**

СТРОИМ МЕЧТУ ВМЕСТЕ

Построить дом или отремонтировать квартиру — долгий, сложный и затратный процесс. Избежать этих проблем помогает специальный клиентский сервис.

ДЕЛАЕМ КВАРТИРУ ВМЕСТЕ

Каким требованиям должна отвечать строительно-отделочная организация, чтобы успешно воплощать в жизнь самые сложные и творческие дизайн-проекты?



36 **АКТУАЛЬНО ТОЧКА ВОЗВРАТА**

Заместитель председателя комитета по международным делам Госдумы Алексей Чепя — о ситуации в Сирии.

КОНЕЦ КАПИТАЛИЗМА?

Михаил Хазин: «Россия сможет по-настоящему эффективно развиваться только тогда, когда сменит свою социально-экономическую модель».



ЦЕНА ОТСЕЧЕНИЯ

Как идет расследование дела Вологодского УФАС в отношении компании «ЛУКОЙЛ-Волганефтепродукт»?

44 **МАЛЫЙ БИЗНЕС ВЫХОД ИЗ КРИЗИСА**

Это мешает развитию малого и среднего предпринимательства в Вологодской области.

БРЕМЯ

Как налоговая политика мешает улучшению инвестиционного климата в регионе.

ЭЛЕКТРИЧЕСКИЙ ВОПРОС

«Вологдаэнергообл» не виноват в повышении цен на электроэнергию для юридических лиц и ИП. Рост вызван общей ситуацией на оптовом рынке электроэнергии.

ОПЕРАТИВНАЯ ПОМОЩЬ ДЛЯ БИЗНЕСА

Финансовая поддержка со стороны Сбербанка позволяет малому бизнесу успешно решать свои проблемы.

50 **СПЕЦПРОЕКТ «БИЗНЕС В ЛИЦАХ»**

Одни из лучших представителей вологодского бизнес-сообщества — в нашем проекте, приуроченном ко Дню предпринимателя.

68 **НАУЧПОП ИНФОМИР И НОМО INTERNETICUS**

О парадоксах информационных взаимодействий.

70 **НАСЛЕДИЕ ПЕРВООТКРЫВАТЕЛЬ**

200 лет со дня рождения нашего земляка — выдающегося предпринимателя, публициста и благотворителя Василия Кокорева.

72 **БИВ В ИНТЕРНЕТЕ ФОРУМ ИДЕЙ**

На сайте «Бизнеса и Власти» можно найти не только тексты новостей и журнальных статей, но и еще много всего интересного.



ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

61 **БАНКОВСКИЙ ЭКСПЕРТ**

ОПЕРАЦИЯ «РАЗДЕЛЕНИЕ»

Банки России разделены на две категории: базовые и универсальные. Как это скажется на деятельности региональных банков?

62 **КОНСАЛТИНГ**

ВДОХНОВЕНИЕ ДЛЯ РЫВКА

В Москве состоялся масштабный бизнес-форум «Synergy Insight Forum 2017». О чем там говорилось и какие советы были даны предпринимателям?



ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Только малая доля отечественных предпринимателей стремится к личностному и профессиональному росту и может правильно мотивировать сотрудников.

66 **ЮРИДИЧЕСКИЙ ВОПРОС**

ЛЕГАЛИЗАЦИЯ: ЗА И ПРОТИВ

Не надо уводить свой бизнес «в тень». Плюсов у легального бизнеса гораздо больше, чем минусов.



НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ

Бояться проверок не стоит. Решение налогового органа, принятое по итогам проведенной проверки, может быть обжаловано.



Innovation
that excites

НОВЫЙ NISSAN MURANO ЖИЗНЬ НАБИРАЕТ ВЫСОТУ



*Инновации, которые восхищают

NISSAN MURANO

ПРИШЛО ВРЕМЯ ПЕРЕЙТИ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

Революционный дизайн и великолепная устойчивость на дороге — этим MURANO обязан последним достижениям в области аэродинамики. Его стремительный обтекаемый кузов будто создан силой напора ветра. Кроссовер наделен ошеломительным профилем с узнаваемой крышей, «парящей» над кабиной. С задними стойками, напоминающими киль хвостового оперения самолета, изящными фонарями-«бумерангами», усиливающими эффект обтекающего кузова потока воздуха, и переливающимися 20-дюймовыми легкосплавными дисками, MURANO скользит над дорогой, словно авиалайнер.

Приготовьтесь, вас ожидает путешествие первым классом!

ЗАПИШИТЕСЬ НА ТЕСТ-ДРАЙВ

МАРКА

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР NISSAN

г.Вологда, ул.Копрецовская, 35

+7 (8172) 52-52-52

www.nissan-vologda.ru

NISSAN MURANO В НАЛИЧИИ В АВТОЦЕНТРЕ «МАРКА»



Это необычный номер. Его выход приурочен ко Дню предпринимательства, который отмечается в нашей стране 26 мая.

В нем мы уделили большое внимание успехам отдельных предприятий — в этот раз в нашем проекте «Бизнес в лицах» представлены некоторые участники VI Ассамблеи предпринимателей Вологодской области — достойные представители достойной профессии, работающие в различных отраслях экономики. Но мы постарались сделать этот номер не празднично-помпезным, а все-таки

содержательно насыщенным. Поэтому в нем говорится не только о мерах поддержки малого и среднего бизнеса, но и о проблемах, которые сегодня волнуют предпринимателей.

Так, например, они жалуются, что проводимая налоговая политика не способствует развитию инвестиционного климата в регионе, а налоговыми проверками компании ставятся на грань разорения.

Отрадно, что власть готова обсуждать имеющиеся проблемы и идет на публичный диалог с бизнес-сообществом — в этом номере мы рассказываем сразу о двух таких встречах, состоявшихся в апреле и мае. Первая — это разговор членов Вологодского городского отделения регионального Союза промышленников и предпринимателей с мэром Вологды Андреем Травниковым. Вторая — заседание областного «Клуба делового общения» с участием первого заместителя губернатора Антона Кольцова. В ближайших выпусках журнала, думаю, нам будет, что сообщить о реализации решений, принятых на этих встречах.

Необычно много в этом номере советов для руководителей по повышению эффективности — как личной, так и профессиональной. Предприниматель — это профессия, и как в любой профессиональной сфере, здесь должно быть постоянное стремление к самосовершенствованию, желание узнавать что-то новое. Мы стараемся хотя бы чуть-чуть расширить горизонты восприятия наших читателей. Мы говорим о прошлом (история из XIX века о нашем земляке, успешном предпринимателе Василии Кокореве). О будущем (см. научно-популярную статью о влиянии интернет-технологий на человека и социум). О настоящем (см. интервью с популярным бизнес-спикером Максимом Батыревым, рассуждающим об особенностях российского предпринимательства). И... обо всем этом сразу — в этом плане неоднозначный, но любопытный материал получился в этом номере с экономистом Михаилом Хазиным.

Главный редактор
Александр Мальцев

Областной деловой журнал

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Для тех, кто принимает решения

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ
ООО «АН-МЕДИА»

«ОБЛАСТНОЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ:
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
ЕВГЕНИЙ ГРЕБЕЛКИНА
АЛЕКСАНДР ИЛЬЧИЧЕВ
ДМИТРИЙ КАТАЕВ
МАРИЯ КУДРЯКОВА
ЛЮДМИЛА ПАВЛОВА
ВЛАДИМИР ПЕШКОВ

ФОТОГРАФИИ
СЕРГЕЙ БОГДАНОВ
МАРИНА МУРЗИНА
ТАТЬЯНА СЕЛЕЗНЕВА

ДИЗАЙН
СЕРГЕЙ ДОБРЫНИН

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

ОТПЕЧАТАНО
ТИПОГРАФИЯ ООО «ПФ «ПОЛИГРАФ-ПЕРИОДИКА»,
160001, г. Вологда, ул. Челюскинцев, 3

ТИРАЖ 5000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 23 МАЯ 2017 Г.
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 26 МАЯ 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, О.Ф. 10
ТЕЛ.: (8172) 708-717, 720-790
E-MAIL: REDAKTOR@VOLBUSINESS.RU

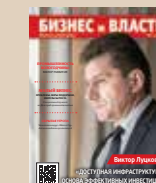
WWW.VOLBUSINESS.RU БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ

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
Виктор Луцкович,
директор филиала
ПАО «МРСК Северо-Запада»
«Вологдаэнерго»

Фото: из архива предприятия

В Союзе ТПП отметили лучших предпринимателей



В вологодском выставочном комплексе «Русский дом» состоялся торжественный прием, посвященный Дню российского предпринимательства, организованный Союзом Торгово-промышленная палата области. На нем были подведены итоги регионального этапа конкурса «Серебряный Меркурий — 2017».

Церемония награждения победителей стала кульминацией специально организованной выставки «Под знаком Меркурия», на которой были представлены товары и услуги конкурсантов — индивидуальных

предпринимателей и предприятий малого бизнеса Вологодской области.

— Мероприятие проходит в год 25-летия Вологодской торгово-промышленной палаты под девизом «Объединяя прошлое, настоящее и будущее», — сказала, открывая церемонию награждения победителей, Президент Союза ТПП Галина Телегина. — Ежегодный конкурс предпринимателей, как и выставка, наглядно показывающая достижения малого бизнеса, работают на формирование крепкого делового сообщества, поддержание и продвижение инновационных проектов в сфере бизнеса, содействию предпринимательства в Вологодской области и за ее пределами.

С приветственным словом к участникам обратилась заместитель губернатора Валентина Артамонова. «За последние пять лет произошел значительный рост влияния малого и среднего бизнеса в наполнении доходной части бюджета области», — отметила, в частности, Валентина Николаевна. — По итогам 2016 года предприятия МСП внесли в казну более пяти миллиардов рублей, это очень значительный объем платежей».

Деловая программа праздника прошла в формате открытого диалога, что позволило делегатам и экспертам поближе познакомиться и обменяться ценными идеями и опытом.

В торжественной обстановке были подведены итоги конкурса «Серебряный Меркурий — 2017». Лучшими предприятиями 2017 года, работающими в сфере импортозамещения, стали СХПК «Тепличный» из Вологды и ООО «РОСТ» из Череповца. Победителем в этой номинации признан ОАО «Череповецкий литейный механический завод».

Вологодский аккумуляторный завод был отмечен за «активное освоение международных рынков».

О других призерах и номинантах конкурса «Серебряный Меркурий» читайте в следующих выпусках журнала.



Стандартный подход

С 1 ноября 2017 года в стране вводится в действие новый национальный стандарт — ГОСТ Р 57189—2016/ISO/TS 9002:2016 «Системы менеджмента качества. Руководство по применению ИСО 9001:2015».

Стандарт описывает смысл отдельных разделов систем менеджмента качества с возможными примерами шагов, которые организация может предпринять для соответствия его требованиям. При этом он не предусматривает обязательных подходов по внедрению и не предоставляет каких-либо предпочтительных методов по интерпретации.

Сегодня в России документы национальной системы стандартизации применяются на добровольной основе одинаковым образом и в равной мере независимо от страны и места происхождения продукции (товаров, работ, услуг), если иное не установлено законодательством. В то же время, применение национального стандарта является обязательным для изготовителя и исполнителя в случае публичного заявления о соответствии продукции национальному стандарту, в том числе в случае применения обозначения национального стандарта в маркировке, в эксплуатационной или иной документации, или маркировки продукции знаком национальной системы стандартизации.

Промышленность в минусе

Индекс производства промышленной продукции в Вологодской области в январе-апреле текущего года снизился.

Он составил 98,5% по сравнению с январем-апрелем 2016-го. Основная причина — сокращение производства в металлургии на 1,5% и «застой» в химической

промышленности, где рост выпуска продукции оказался очень небольшим — всего 0,3%. Спад наблюдается и в некоторых других промышленных отраслях.

В то же время в ряде отраслей региона наблюдается подъем: пищевая промышленность выросла на 1,5%, деревообработка — на 5%, производство готовых металлических изделий — на 11%, добыча полезных ископаемых — на 14,5%, производство электрооборудования — на 18%, стекольная промышленность — на 34%, текстильная отрасль — на 40%, и т.д.

В Российской Федерации, как сообщает Росстат, наблюдается рост промышленного производства — в январе-апреле этого года он составил 0,7%.

Дорога к дому

Прокуратура обязала администрацию Вожеги построить дорогу к участкам, которые выделены под индивидуальное жилищное строительство.

В Вожеге прокуратура выявила нарушения градостроительного законодательства со стороны администрации поселка. К участкам, которые местным жителям предлагаются для строительства, нет дороги. Ведомственная проверка показала, что администрация поселения с 2008 года предоставляет земельные участки для ИЖС в урочище Пустошь микрорайона Радужный, однако земельные участки фактически не могут использоваться по прямому назначению. «Принимаемые органами местного самоуправления меры не являются достаточными для полного освоения участка урочище Пустошь, поскольку отсутствие соответствующей инфраструктуры создает препятствия к подъезду специальной техники и транспорта к местам проживания граждан, что приводит

ВИРУС «WANNA CRY» ДОСТИГ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ?

За последние дни на территории нашего региона произошло несколько хакерских нападений на значимые в социальном плане учреждения и организации. Так, по сообщениям СМИ, была зафиксирована атака на медсанчасть «Северстали». По неподтвержденной информации, кибернападению подверглась также ГИБДД Череповца.

«Хакерская атака затронула и наше учреждение. Сейчас идет процесс проверки компьютеров, — цитирует сайт «35media.ru» слова главного врача медсанчасти «Северстали» Евгения Дрозда. — Для этого, конечно, нужно время. Базы данных, процессоры и серверы никак не пострадали, поскольку там другое программное обеспечение. У нас пострадали только компьютеры на рабочих местах. Их как раз сейчас проверяют. Потерь не было».

В областном департаменте здравоохранения сообщили, что в медицинских учреждениях Вологодчины будут приняты дополнительные меры безопасности. Объявлено о начале последовательной проверки инцидентов.

Между тем в регионе уже введен режим повышенной киберзащиты, связанный с новым вирусом «Wanna Crypt», который атаковал несколько сотен тысяч компьютеров практически по всему миру. Вирус, прозванный пользователями «Wanna Cry» («Хочется плакать») зашифровывает файлы на зараженных компьютерах и требует заплатить 300 или 600 долл. в биткойнах за получение доступа

к ним, а в противном случае обещает удалить файлы в течение трех дней. Зафиксировано уже более 300 новых штаммов вируса, которые ставят своей целью не просто зашифровать файлы пользователей, но и украсть их.

Связаны ли атаки на учреждения нашего региона именно с вирусом «Wanna Cry» — пока точно неизвестно. «В Вологодской области не зафиксировано ни одной результативной вирусной атаки на компьютеры. Специалисты по киберзащите сработали оперативно, — прокомментировал ситуацию председатель областного комитета информационных технологий и телекоммуникаций Андрей Никуличев. — Сейчас специалисты проводят инструктажи для сотрудников на рабочих местах. Введена повышенная готовность к новым атакам».

Напомним, в начале мая в России глобальный вирус «Wanna cry» поразил системы информационной безопасности двух крупных сотовых операторов. В некоторых регионах временно возникли проблемы со связью. Вирус также атаковал компьютерные системы МВД, причем атака на ведомство была столь мощной, что определенные время не работали даже официальные сайты его региональных подразделений. О вирусной атаке также заявляли в МЧС, Минздраве, РЖД и в нескольких банках. Правда, по сообщению из этих организаций, серьезных последствий она не имела.

Продолжение темы на стр. 32.

ПРЯМЫЕ АВИАРЕЙСЫ ИЗ ЧЕРЕПОВЦА

АВИАПРЕДПРИЯТИЕ
Северсталь

БАТУМИ

СОВЕРШЕНСТВУЕМСЯ ДЛЯ ВАС!



РЕЙС	ДАТА НАЧАЛА	ДАТА ОКОНЧАНИЯ	ДНИ	ВЫЛЕТ*	ПРИЛЕТ*
ЧЕРЕПОВЕЦ - БАТУМИ					
Д2-115	03.06.2017	16.09.2017	СУББОТА	0:35	11:05
БАТУМИ - ЧЕРЕПОВЕЦ					
Д2-116	03.06.2017	16.09.2017	СУББОТА	11:45	14:15

*ВРЕМЯ ВЫЛЕТА И ПРИЛЕТА В КАЖДОМ ГОРОДЕ УКАЗАНО МЕСТНОЕ
РЕКЛАМА ООО «АВИАПРЕДПРИЯТИЕ «СЕВЕРСТАЛЬ» ЛИЦЕНЗИЯ № ПИ 0136 ОТ 31.01.2016.



к нарушению их прав в сферах пожарной безопасности и оказания медицинской помощи», — сообщает областная прокуратура.

Сообщается также, что в адрес главы Вожеги прокуратурой внесено представление об устранении нарушений, а виновное лицо уже привлечено к дисциплинарной ответственности. Кроме того, инициирован вопрос о выделении из районного дорожного фонда бюджету поселения 800 тыс. руб. на обустройство подъездов к местам массовой застройки.

Последнее налоговое предупреждение

ФНС России рекомендовала налоговым органам направлять сведения о задолженности по обязательным платежам социально значимых бюджетных учреждений в адрес органов региональной власти и местного самоуправления.

Теперь, прежде чем взыскивать с этих учреждений задолженность по обязательным платежам и приостанавливать операции по их счетам, налоговые инспекции должны будут не реже одного раза в месяц информировать о должниках региональную муниципальную власть — с указанием суммы накопившейся задолженности.

Кроме того, налоговики станут на постоянной основе проводить работу с администрациями субъектов РФ и иными органами региональной власти и местного самоуправления путем проведения совместных совещаний по обсуждению складывающейся ситуации

по неплатежам в бюджет социально значимых бюджетных учреждений.

Счетная палата сомневается

Результативность существующей системы государственной помощи малому и среднему бизнесу вызвала сомнение у Счетной палаты РФ.

По ее данным, с 2010 года по 2016 год количество субъектов МСП в России увеличилось на 1,2 млн единиц, или на 28%. Однако количество рабочих мест в малом и среднем бизнесе за те же годы сократилось на 3,2 млн, или на 17%, — при одновременном росте неформальной занятости.

В то же время только в 2015—2016 годах на реализацию мероприятий поддержки малого и среднего предпринимательства из федерального бюджета было направлено почти 153 млрд руб. — не считая федеральных субсидий на реализацию региональных программ, которые составили еще 28,2 млрд руб.

«В программе приняли участие 85 регионов. В то же время финансовая помощь была оказана небольшому количеству субъектов МСП в 2015 году — 4% общей численности субъектов МСП, а в 2016 году порядка 1%, — информирует сайт СП РФ. — Результативность оказанной финансовой помощи вызывает сомнение».

О перспективных направлениях поддержки малого бизнеса в регионе читайте на стр. 26-27 и 44-47.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ВОЛОГОДЧИНЫ: НАШИ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЫЦЕВ, ДМИТРИЙ СОКОЛОВ. ФОТО: ТАТЬЯНА СЕЛЕЗНЕВА

Экономика Вологодской области развивается медленнее своих потенциальных возможностей. Для облегчения нагрузки на промышленные предприятия государство разработало широкий набор инструментов. Важно, чтобы бизнес знал о них и пользовался ими.

Многие эксперты констатируют: 25 лет в России никто серьезно не занимался реальным сектором экономики. Для частного инвестора открытие нового промышленного предприятия — это слишком большие и слишком рискованные вложения, а государству было просто не до этого. Сейчас, когда уже всем стала очевидна пагубность сырьевой зависимости, ситуация вроде бы начала меняться: промышленная политика стала обрастать не только словами, но и делами. То и дело мы слышим, как по стране отрываются крупные конкурентоспособные производства. Яркий пример — проект Вологодского завода специальных подшипников по производству высокоточных и малозумных подшипников, который стал возможен благодаря концентрации усилий и ресурсов из самых разных источников.

Мы встретились с заместителем губернатора **Алексеем Кожевниковым** на новейшей производственной площадке в преддверие ее торжественного открытия, чтобы выяснить, какое направление указывает вектор промышленной политики региона.

— Проект Вологодского завода специальных подшипников во многом уникальный. Впервые за много лет не только в Вологодской области, но и в стране в целом фактически «с нуля» запускается мощное производство подшипников. Причем благодаря современному оборудованию и инновационным подходам его производительность будет в разы выше «традиционных» предприятий

данного профиля, — рассказывает Алексей Кожевников. — В то же время пуск нового производства — закономерный результат инициативы и желания развиваться, которое есть у руководства завода. Его проект разработан в рамках импортозамещения, высокоточные подшипники сегодня очень востребованы в отечественном станкостроении, авиастроении, судостроении, оборонном комплексе, атомной энергетике. В итоге он был признан приоритетным инвестиционным проектом Вологодской области и включен в перечень комплексных инвестиционных проектов по приоритетным направлениям гражданской промышленности Минпромторга РФ. А это предусматривает предоставление субсидий на компенсацию части затрат на уплату процентов по кредитам и предоставление налоговых льгот. Помимо коммерческих кредитов предприятию удалось привлечь средства Российского фонда технологического развития, получить льготный займ от федерального Фонда развития промышленности.

Вообще, на сегодняшний день государственная поддержка оказана значительному числу предприятий и организаций области на внушительные суммы. В регионе реализуется большое количество программ развития бизнеса как финансового, так и нефинансового характера по разным отраслям промышленности. При этом правительство области ведет активную работу по информированию предприятий и организаций о существующих мерах поддержки в рамках совместных

с бизнесом мероприятий. В этот процесс вовлечены практически все органы исполнительной власти области и, конечно, вся инфраструктура поддержки бизнеса. Совместными усилиями за 5 лет нам удалось привлечь из федерального бюджета 121,8 млрд руб.

— Одним из новых каналов поддержки вологодских предприятий должен стать Государственный фонд развития промышленности Вологодской области. Скажите, с чем связано его создание, чем он будет заниматься?

— В 2014 году был создан Фонд развития промышленности РФ. Он выдает целевые займы на льготных условиях, однако минимальный объем заемных средств под проект — 50—100 млн руб. Для большинства средних предприятий это большие суммы. Поэтому было принято решение наряду с федеральным создать региональные фонды — совместная система финансирования наиболее перспективных производственных проектов за счет федерального и регионального источников даст дополнительную возможность получения денежных займов для бизнеса.

В настоящее время действует закон области от 28 апреля 2016 года «О промышленной политике на территории Вологодской области», который предусматривает создание, в частности, регионального фонда развития промышленности. По поручению губернатора новое структурное подразделение будет работать на базе «Бизнес-инкубатора». Фонд

ТОЧНО В ЦЕЛЬ

Услуга «МегаФон. Таргет» поможет сделать SMS-рассылки максимально эффективными.

Мало быть хорошим парнем — надо, чтобы об этом знали другие. Эта истина актуальна и в бизнесе: без правильной, «попадающей в цель» рекламы не будет продаж, а, следовательно, и прибыли. Так как же попасть в цель — точнее, как донести информацию об услугах, товарах или рекламных акциях до тех, кому это будет реально интересно?

Один из вариантов бизнесу предлагает «МегаФон». Недавно оператор запустил новую услугу «МегаФон. Таргет». Ее суть заключается в том, что обычные SMS-рассылки можно «настраивать» под конкретные задачи бизнеса. Давайте посмотрим, как это работает на практике.

В рамках услуги SMS можно отправлять или по всей своей клиентской базе, или лишь некоторым категориям клиентов. Настройку фильтров целевой аудитории можно делать с учетом возраста, пола и т.д.

Так, сообщение о поступлении новой косметики или скидках в салоне красоты получат только дамы, скажем, от 25 до 40 лет.

Еще одна удобная функция «МегаФон. Таргета» — настройка рассылок по географическому принципу. Например, SMS о скидках в супермаркете получат жители ближайших районов, которые пойдут в данный магазин, а не все горожане. Дополнительный вариант — создание особой «территории приема». Стоит человеку, даже живущему на другом конце города, войти в нужное время на определенную территорию, как он получает SMS. Таким образом кафе и рестораны могут сообщать проходящим и проезжающим о специальных ценах на бизнес-ланч, автосервисы — о скидках на запчасти или обслуживание, бутики — о появлении новой коллекции. Эти настройки будут полезными бизнесу любого уровня и любого профиля.

«В простом интерфейсе услуги способен разобраться каждый. Запуск рекламной кампании не займет много времени, она может быть запущена с любым бюджетом, количеством сообщений и даже с небольшим охватом. Такая реклама точнее «бьет в цель», ведь оповещения приходят тем, под кого «заточено» то или иное предложение», — говорит Марина Королева, руководитель по развитию корпоративного бизнеса Вологодского отделения компании «МегаФон».

Подробнее об услуге «МегаФон. Таргет» — на сайте www.megafon.ru или в офисах оператора.

будет оказывать услуги по выдаче льготных займов промышленным предприятиям области, а также осуществлять консультирование по существующим федеральным и региональным мерам поддержки.

Условия совместных федерально-региональных займов будут идентичны условиям программы «Проекты развития» федерального фонда, предполагается финансирование промышленных предприятий таких обрабатывающих отраслей промышленности, как машиностроение, деревообработка, химическая, металлургическая, стекольная, легкая промышленность и другие.

Промышленные предприятия получают возможность привлечь на реализацию проектов для создания и модернизации производств в рамках программ импортозамещения займы от 20 млн руб. под 5% годовых сроком до 5 лет. Общий бюджет проекта должен быть не менее 40 млн руб.

Принимать окончательное решение о финансировании будет Экспертный совет федерального Фонда развития промышленности, опираясь на заключение регионального фонда. При этом первоначальный отбор и комплексная экспертиза проектов

по программе совместных займов будут проводиться на уровне региона.

Планируемая дата начала приема фондом заявок — июнь этого года. Уже сейчас несколько предприятий выразили заинтересованность и желание воспользоваться услугами фонда.

— **Недавно вы во главе вологодской делегации посетили Белоруссию с целью укрепить и расширить кооперацию между белорусскими машиностроительными предприятиями и Череповецким литейно-механическим заводом. Судя по итоговым пресс-релизам, визит оказался вполне успешным...**

— Эта работа ведется уже несколько лет. Напомню, в 2016 году по инициативе губернатора Олега Александровича Кувшинникова организована рабочая группа по созданию на территории области машиностроительного кластера. И с тех пор вологодские машиностроители наращивают объемы производства тракторной техники. В прошлом году Вологодская область вышла в лидеры по производству колесной тракторной техники в стране.

Наша рабочая группа совместно с Минпромторгом продолжает вести

активную работу с зарубежными инвесторами. Так, например, начата работа с итальянской компанией «Carraro Group» по переносу в Череповец компетенций по производству мостов для погрузчика экскаватора «ЧЛМЗ 310». В марте этого года в рамках российско-германского экономического сотрудничества, курируемого замминистра промышленности и торговли Александром Морозовым, первым заместителем губернатора области Антоном Кольцовым презентован потенциал развития машиностроительного кластера региона и проведены переговоры с рядом немецких машиностроительных компаний.

А в апреле состоялась рабочая поездка нашей делегации в Минск. В ходе визита проведены переговоры с белорусскими машиностроительными предприятиями, мы посетили ряд производственных площадок, наметили ближайшие планы для расширения сотрудничества. Главная цель поездки была выполнена — машиностроители подписали ряд важных контрактов, которые позволят локализовать производственную цепочку наших машиностроителей на территории области, это позволит снизить производственные издержки, а также освоить новые технологии производства.

Снижение производственных издержек и освоение новых видов продукции, в свою очередь, позволит ускорить развитие нашего машиностроительного кластера, благоприятно скажется на улучшении инвестиционного климата и создаст дополнительные высококвалифицированные рабочие места в регионе.

Кстати, ЧЛМЗ включен в реестр крупнейших производителей самоходных машин и прицепов для получения государственной поддержки, что позволяет заводу получать субсидии из федерального бюджета на освоение производства и реализацию пилотных партий продукции. Это стало возможным благодаря той выстроенной системной работе правительства области с федеральными структурами и работе по сопровождению региональных проектов, о которой я говорил ранее.

— **Промышленный и общий экономический потенциал Вологодской области — какой он? Может ли наш регион играть более значимую роль в экономике России?**



Региональный фонд поддержки промышленности будет работать по типу аналогичной федеральной структуры, выдавая льготные целевые кредиты инновационным предприятиям, работающим в рамках политики импортозамещения.

— Мы исходим из того, что Вологодская область — географически выгодно расположенный промышленно развитый регион, стратегия его развития основана на диверсификации экономики и инновационных подходах к пространственному планированию.

В течение длительного периода основой экономики области являлась металлургическая промышленность. В результате наших усилий по диверсификации сегодня мы видим постепенное снижение моноструктурности региональной экономики — по итогам тенденций последних лет происходит более быстрое развитие прочих видов деятельности, отличных от металлургии. За 2012—2016 годы металлургическое производство и производство готовых металлических изделий выросло на 1,8%, в то же время химическое производство — на 31,4%, деревообработка — на 28,7%, производство пищевых продуктов — на 5,9%, производство и распределение электроэнергии, газа и воды — на 32,7%.

Учитывая величину вклада металлургов в объем производства продукции области, с тем чтобы избежать зависимости от влияния колебаний мирового металлургического рынка, необходимо, условно говоря, чтобы у нас появилось новое крупное производство, по объемам сравнимое с Череповецким металлургическим комбинатом.

Мы ориентируемся на наши условия: более 80% территории покрыто лесами; область занимает 2-е место среди субъектов федерации по производству необработанной древесины,

3-е место — по производству фанеры и древесностружечных плит, 4-е место — по выпуску пиломатериалов. При этом в юго-западной части области в переработке практически не задействован сектор лиственной древесины, доля которой в объемах лесных насаждений значительна. Поэтому правительством области совместно с группой компаний «Свеза» инициирован проект строительства на территории региона крупнейшего в Европе целлюлозного комбината, который станет ядром нового лесопромышленного кластера. По прогнозам Минэкономразвития РФ, одним из наиболее привлекательных сегментов российского рынка в ближайшей перспективе является именно углубленная лесопереработка.

Безусловно, параллельно с развитием лесного кластера мы работаем над созданием новых машиностроительных производств и увеличением

«Вологодская область — промышленно-развитый регион, стратегия его развития основана на диверсификации экономики и инновационных подходах к пространственному планированию».

на территории области производства машиностроительной продукции.

Уверен, что потенциал у экономики Вологодской области и непосредственно у промышленного производства очень высок.

— **На какие перспективные ниши вы хотели бы обратить внимание вологодского бизнеса?**

— Безусловно, на многие сферы в бизнесе есть запросы. Наибольшая отдача, естественно, придет от капиталоемких проектов.

Если же взять одного из трех китов, на которых строится экономика региона, — лесную отрасль, то здесь бизнес мог бы найти себя в перерабатывающем направлении. В первую очередь это современные строительные материалы, в том числе сэндвич-панели и их производные. Еще одно направление — производство мебели.

Не менее привлекательна и производственная сфера — оборудование, комплектующие, к примеру, для оборонной промышленности, которая сегодня вновь активно развивается.

Учитывая тот факт, что 2017 год объявлен годом экологии, это направление тоже может стать вполне перспективным для инвестиций. Причем это касается как переработки отходов наших предприятий АПК, лесной промышленности, так и утилизации ТБО.

Качественный рывок необходим в пищевой отрасли, область имеет серьезные наработки сырьевой базы по нашим ключевым направлениям: молоко, сыры, мясо и т.д. И здесь мы говорим о небольших партиях, акцентируя внимание на высоком качестве, грамотном брендинге и адресной аудитории — результатом станет экологически вологодский фермерский продукт.

Еще одна ниша, за которой будущее — IT-технологии и высокоточное оборудование. Уже сегодня видно, насколько сильным потенциалом обладает эта сфера и какие блестящие у нее перспективы. Единственный минус этого направления — необходимы серьезные финансовые вложения.

Кроме того, на территории области активно развиваются предприятия сферы услуг, отмечается рост

количества турфирм, в том числе тех, которые предоставляют услуги только на территории области.

Отдельно можно отметить и направления бизнеса, связанные с обеспечением деятельности государственных компаний, — для многих малых фирм это возможность получить и первый опыт, и первую большую прибыль. **БВ**

СОЮЗНАЯ ГЕОПОЛИТИКА

КТО И ЗАЧЕМ ОТКАЛЫВАЕТ БЕЛАРУСЬ ОТ РОССИИ?

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ. ФОТО: ИЗ АРХИВА ЧЛМЗ

11–12 апреля делегация Вологодской области во главе с заместителем губернатора Алексеем КОЖЕВНИКОВЫМ и генеральным директором ОАО «Череповецкий литейно-механический завод» Владимиром БОГЛАЕВЫМ работала в Республике Беларусь. Цель — укрепление кооперационных связей и развитие союзного машиностроительного кластера на Вологодчине. Однако активность вологжан в установлении партнерских отношений протекает на фоне очевидного ухудшения риторики между нашими странами на высшем уровне.

В ходе деловой поездки был подписан ряд соглашений с крупнейшими белорусскими предприятиями, такими как МТЗ, МАЗ, АМКАДОР и «ДорЭлектоМаш». Сразу после возвращения вологодской делегации последовали визиты в Череповец уже из самой Беларуси — для наполнения текстов документов о намерениях реальными мероприятиями. А недавно Алексей Кожевников публично анонсировал подготовку встречи губернатора Вологодской области Олега Кувшинникова с президентом Республики Беларусь Александром Лукашенко.

Нельзя не отметить, что стремление региона наладить максимально добрые союзнические отношения идет на фоне негативного информационного фона: все чаще в наших федеральных СМИ смакуются детали растущего расхождения по своим национальным квартирам России и Беларуси — то один, то другой ведущий из топовых программ на ТВ или радио считает своим долгом плеснуть очередной стаканчик бензина на пока еще тлеющий уголек нарастающего непонимания и несоответствия позиций.

Наш диалог о причинах охлаждения между участниками Союзного государства мы проведем с активнейшим сторонником поддержания и развития добрососедских отношений, ранее успешным белорусским руководителем, а сегодня уже хорошо известным в России

предпринимателем, генеральным директором ЧЛМЗ Владимиром Боглаевым.

— **Владимир Николаевич, как вы думаете, почему сейчас мы стали свидетелями явного обострения отношений между нашими братскими странами?**

— У любого движения есть свое объяснение. Если вектор событий куда-то направлен, то значит, кто-то его туда направляет и прикладывает силу для ускорения движения в этом направлении.

— **Итак, кто и зачем?**

— Давайте оставим за скобками тот шквал обвинений в сторону

белорусов, что они слишком практичны и меркантильны — этот народ сейчас переживает российский кризис в ничуть не более льготных условиях, чем мы. Хотя сам этот факт корнями уходит именно в пророссийский выбор белорусами своего развития. Правда, в отличие от российской действительности, ни один крупный холдинг или предприниматель за это тяжелое время в Республике Беларусь богаче не стал. Я предлагаю не рассматривать отдельно взятого ворона на верещагинском «Апофеозе войны», а отойти подальше и увидеть картину целиком. В противном случае нас могут попытаться убедить в том, что это «Грачи прилетели».



Совместное выездное совещание: заместитель министра Минпромторга А. Морозов, губернатор Вологодской области О. Кувшинников, генеральный директор ОАО «МТЗ» Ф. Доматенко, генеральный директор ОАО «ЧЛМЗ» В. Боглаев.

Как в любом детективе, когда ищешь преступника всегда начинай с вопроса: кому выгодно? При всей моей любви к Беларуси, главной мишенью этого выстрела и целью охоты является не она, а Россия. В случае серьезного ухудшения отношений между нашими странами именно наша страна получит очередную пробоину в районе ватерлинии.

С этих позиций я и предлагаю разбирать детали в отношениях между нашими братскими странами.

В свое время я написал достаточно подробную статью «Дружба народов — политический лозунг или экономическая необходимость?», суть которой сводилась, в общем, к достаточно очевидному для специалистов в политэкономии выводу: получение решающих конкурентных преимуществ в глобальной конкурентной борьбе без вовлечения в процесс производства и сбыта максимального количества населения земного шара сегодня невозможно. Национальная толерантность и честная национальная политика могут значительно облегчить нам решение этой задачи.

Соответственно, национальный раздрай эту задачу делает сложнее. Таким образом, отрывая от пока еще общего рынка территорию с достаточно высокой плотностью промышленных и научных компетенций, действующей и эффективной инженерной школой и с потребительским рынком в десять миллионов человек, инициатор наносит прежде всего удар, значительно снижающий силу именно России как игрока на глобальной арене. А нечестная национальная политика... хотя какая она национальная — народ-то один — это лишь одно из средств на пути к этой очередной геополитической диверсии.

— **Так никто и не спорит, что отношения должны быть честными, но ведь сегодня значительная финансовая поддержка со стороны России воспринимается как должное, а взамен — только упреки.**

— Давайте разберем основные претензии эффективных российских менеджеров к белорусской стороне. Главный козырь в этой неравной игре заключается в недоказанной теореме о постоянном дотировании Республики Беларусь. И по чисто формальным основаниям и расчетам, вырванным из контекста, с экранов и страниц российских СМИ, годами



На промышленной площадке ЧЛМЗ регулярно проходят школьные экскурсии.

в головах россиян формировался образ мелочных и хитроватых белорусов. Так и хочется спросить небеса, а кто финансирует на протяжении долгих лет этот поток передернутой информации?

А ведь ситуация совершенно не такая. Начнем с того, что структуры экономик наших стран не просто отличаются друг от друга — они кардинально не похожи. Если российская — это ярко выраженная сырьевая с очевидным градиентом в ту сторону и дальше, то белорусы могут себя прокормить только за счет созданной в промышленности и сельском хозяйстве добавленной стоимости. Разрушение промышленности неизбежно приведет к нищете населения и его массовой миграции, как это произошло в соседних прибалтийских странах — десятки процентов населения с этих территорий рванули в более сытую Европу.

При этом тесная привязка белорусов к российскому рынку неизбежно делает их заложниками совершенно безрасцудной, с точки зрения промышленника, кредитно-денежной политики в нашей стране.

Именно из-за такой политики, Россия потеряла за два десятилетия большую часть своего промышленного потенциала, что привело к почти десятикратному снижению нашей доли в мировом ВВП (да и сейчас эта доля продолжает падать). При этом значительная часть оставшегося ВВП — это сырье и низкопередельный продукт.

Понимали это и политики и экономисты двух стран, когда формировался курс на Союзное государство — иллюзий не строил никто. Понятно, что если бы для Беларуси не были выработаны условия, хоть как-то защищающие ее

единственный ресурс от огромной валютно-сырьевой акулы, то смысла плавать в этом общем водоеме ей не было бы изначально. Таким образом, никто никого не кормил — просто для этой союзной территории были созданы условия, позволяющие выжить большему числу кормящих страну и ее население заводов.

А так называемые дотационные скидки на энергоносители и кредиты — это лишь компенсация просто убийственного ущерба по вымыванию оборотных средств из белорусской промышленности, который встречно наносился кредитно-денежной политикой России. Не дотации, а компенсация ущерба, строящаяся по примерно такому же принципу, как выработываемые сегодня в самой России меры поддержки своей промышленности после вступления в ВТО.

Насколько равноценен этот баланс встречных уступок и ущерба? Вряд ли это можно точно посчитать. Но именно в этот момент появляется та лиса из сказки, которая делила сыр между медвежатами, и предлагает им помочь в дележе.

— **Да, но тогда отказ России от якобы компенсаций, может и можно считать нечестным, но он будет вполне прагматичным — как говорится «ничего личного».**

— Именно такую картинку западные агенты влияния и пытаются вставить в голову российского обывателя. Но давайте отойдем от картины еще дальше и рассмотрим все ее детали. Дело не в отношениях между Россией и Белоруссией — есть критический минимальный размер рынка инновационного продукта, при недостижении которого страна


Владимир Боглаев:

«России жизненно важно не только сохранить оставшихся с ней партнеров, но и сделать все возможное для расширения объединенного рынка, на котором она не перестанет играть ведущую роль».

противоречия очень умело разжигаются противниками России, и попытки постепенно из одного единого народа сформировать два враждующих будут продолжаться все активнее. К сожалению сегодня российский телевизор на стороне поджигателей.

Тем не менее противоречия есть. Главными их носителями являются хозяйствующие и конкурирующие между собой на общем рынке субъекты. Совершенно очевидно, что быстро растущее сельское хозяйство России и отдельные отрасли обрабатывающего передела России после «санкционной встряски» и последующих после этого мер отечественного протекционизма быстро вытесняют с общего рынка белорусских конкурентов, в том числе и по объективным

причинам.

С каждым днем количество искрящихся точек соприкосновения на общем рынке будет возрастать — это уже очевидно и неизбежно. Наша страна, хоть и медленно, но учится вырабатывать меры проектной поддержки стратегически для нее важных направлений, создавая и для них источники компенсации от ущерба собственной же кредитно-денежной политики. Это неизбежно будет приводить к росту противоречий и разногласий, которые через СМИ будут транслироваться в сознание населения своих стран. Если сегодня не увидать этой опасности и не принять профилактических мер, то центробежные силы при поддержке и провокационном поджигании проповедников ценностей западной демократии могут через время привести к повторению украинского сценария развода братских стран.

— **И как примирить бизнес-носителей противоречий, которые размывают фундамент союзных отношений?**

— Есть проблема, и ее надо устранять. Вместе. По моему представлению решение лежит в двух областях. Во-первых, создание сложного единого продукта большими предприятиями с совместной собственностью. Пока

крупные предприятия по обе стороны границы, которые имеют хорошие рыночные перспективы, имеют или только российских, или только белорусских бенефициаров. Попытки российского капитала выходить на стратегически важные для белорусов предприятия без взаимного предоставления возможности их участия в доходах стратегических российских предприятий предсказуемо заканчиваются провалом переговоров. Тот факт, что ответственность за провал стороны возлагают друг на друга, лишь говорит о том, что нет, прежде всего, политического решения. А ведь цена вопроса для экспериментальной акции ничтожна по сравнению с целью, которую должны решить обе братские страны.

Во-вторых, должны приниматься нерыночные лимиты на уровень производства отдельных групп товаров, как это делается сегодня в ЕС, который вроде бы как привержен рыночной экономике. Разрабатываемые программы импортозамещения должны касаться замещения не союзных продуктов, а вытеснения с нашего рынка реального импорта.

Думаю, что при успешном решении этих задач не только наши братские страны смогут разрешить свои противоречия и совместными усилиями в одном направлении сделают большой шаг в развитии своих экономик, но и покажут привлекательность подобного союза для других прилегающих территорий и народов. Россия в этом случае сможет вернуть себе наличие необходимого условия для возвращения в число глобальных лидеров научно-технического прогресса. Занятие потом более достойного места в международном разделении труда и в мировом геополитическом раскладе сил — это лишь дело техники.

— **То есть вы считаете, что речь идет не об экономических проблемах между двумя братскими странами, а об устранении России с геополитической арены, и цену союза надо определять именно из такого предположения?**

— Думаю, что если с этой точки зрения посмотреть на отношения и вектор развития между нашими странами, то становится предельно ясным и то, какие силы и для чего отрывали от России Украину. Теперь их усилия для достижения тех же целей будут направлены в сторону Республики Беларусь. Не стоит им давать шанса. Ни единого. **Р**



Ростелеком

РЕШЕНИЯ
ДЛЯ БИЗНЕСА



МОБИЛИЗУЙТЕ БИЗНЕС НА ВЗЛЕТ

Пакеты минут, SMS и интернета

от **220** руб.
мес.

8 800 200 3000 **RT.RU**

Реклама. Мобильная связь — услуга подвижной радиосвязи стандарта GSM-1800, LTE-1800 для юридических лиц — клиентов ПАО «Ростелеком». Состав и стоимость тарифов, условия подключения могут меняться в зависимости от региона РФ. Цена с НДС. Подробности — на сайте www.rt.ru и по телефону 8 800 200 3000.

КОНСТРУКТИВНЫЙ ДИАЛОГ

ТЕКСТ: РОДИОН ПОРТНОВ.

Союз промышленников и предпринимателей Вологодской области объявляет о начале большой работы по выстраиванию диалога между бизнесом и властью.

По инициативе Вологодского отделения регионального Союза промышленников и предпринимателей в областной столице состоялась встреча с **Вадимом Германовым**, генеральным директором дивизиона «Северсталь Российская сталь», президентом СПП ВО, и мэром города **Андреем Травниковым**.

За чашкой чая участники обсудили широкий круг вопросов, связанных с проблематикой бизнеса и с перспективами более тесной интеграции предприятий Вологды в деятельность череповецкого промышленного гиганта. Были озвучены возможные форматы сотрудничества, варианты эффективного взаимодействия. Андрей Травников отметил, что разговор получился конструктивным, а Вадим Германов заявил, что у «Северстали» есть большой интерес к развитию сотрудничества с вологодскими промышленными предприятиями.

Участники мероприятия выразили надежду, что общение в подобном формате будет продолжено и дальше. По словам организаторов, такая встреча — лишь часть большой работы по выстраиванию диалога между бизнесом и властью, которую в последнее время активно ведет региональный Союз промышленников и предпринимателей. Результаты подобного обмена мнениями и идеями будут заметны уже в самое ближайшее время.

Евгений КОЗАРЕВ, генеральный директор ООО «Вологодский литейный завод»:



— По моему мнению, прошедшая встреча была конструктивной, и на ней обсуждались актуальные проблемы.

Общее впечатление, которое произвел мэр Андрей Александрович Травников, оказалось положительным.

Совместно с представителями нескольких других предприятий мы обратились к мэру города с просьбой построить нормальные подъездные пути к нашему промышленному участку. Андрей Александрович нашу просьбу услышал и обещал подключиться к решению проблемы. Понятно, что финансовые возможности городского бюджета пока невелики, но нам было обещано, что уже в этом году будет сделана отсыпка, а в следующем году построена дорога. Хотелось бы надеяться, что это обещание будет выполнено.

Максим ПЕТРОВ, директор ООО «Регион-инвест»:



— На встрече обсуждались важные для нас вопросы бизнес-кооперации с крупными компаниями Вологодской области. Нам интересна эта тема, потому что сотрудничество с подобными рыночными игроками

дает малым предприятиям не только выгоду, но и хорошие перспективы развития, и, безусловно, в таком сотрудничестве хотелось бы принять участие.

Поскольку нашему предприятию было бы очень интересно поработать с такими компаниями, как «Северсталь» или «ФосАгро», то, соответственно, мы стремились узнать, по каким направлениям можно наиболее эффективно с ними сотрудничать, какие формы кооперации им интересны, где лежат возможные точки соприкосновения, и т. д.

Кроме того, на прошедшем мероприятии мы смогли лучше познакомиться с некоторыми своими коллегами, поскольку в отделении появилось много новых лиц. В целом я считаю, что встреча прошла очень



конструктивно, удалось поднять и обсудить ряд значимых вопросов. Думаю, что участникам от других предприятий Вологды эта встреча также оказалась полезна.

Вячеслав КОРЯКОВСКИЙ, генеральный директор ООО «Вторэкс»:



— Состоявшуюся встречу оцениваю как продуктивную и принесшую положительные результаты. Поскольку основная проблема нашего предприятия —

плохое качество подъездной дороги, то мы подняли этот вопрос на мероприятии. Мэр нас услышал, и буквально через два дня был осуществлен ремонт дороги — пока еще не капитальный, но достойный. Вообще, Андрей Александрович Травников произвел хорошее впечатление — было видно, что это человек дела, который хорошо ориентируется в общегородской ситуации, знает проблемы города и настроен на их решение.

Кроме того, на встрече мы обсудили перспективы сотрудничества с генеральным директором компании «Северсталь Российская сталь» Вадимом Германовым. Дело в том, что ООО «Вторэкс» перерабатывает вторичное неметаллическое сырье, а на «Северстали» в больших количествах потребляется вода в пластиковых бутылках, и мы договорились проработать вопрос последующего сбора и переработки этой тары. **ББ**



СЕВЕРГАЗБАНК

Перемены к лучшему



КРЕДИТЫ МАЛОМУ БИЗНЕСУ

ДО 5 МЛН РУБЛЕЙ ОТ 13,4% ГОДОВЫХ*

*Ставки по кредиту «Модернизация» от 13,4 до 17,3, по «Торговому кредиту» от 13,9 до 18,8, по кредиту «Торговая линия» от 13,9 до 18,9% годовых. Срок кредита — от 12 до 60 месяцев.

Публичное акционерное общество «СЕВЕРГАЗБАНК» (ПАО «БАНК СГБ»).
Генеральная лицензия Банка России №2816 от 13.01.2017. Реклама

БЕСПЛАТНАЯ ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ

8-800-700-25-52

WWW.SEVERGAZBANK.RU

ВНАЧАЛЕ СТАВИМ ТОЧКУ

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА БАЛАЕВА

Ни одно развитие бизнеса невозможно без наличия энергетической инфраструктуры. Поэтому точка технологического присоединения к электросетям является «точкой отсчета», с которой начинается развитие любой территории и любой сферы экономики.

8 июня 2017 года филиал ПАО «МРСК Северо-Запада» «Вологдаэнерго» (дочерняя компания ПАО «Россети») проводит региональную инвестиционную энергетическую конференцию, на которой будет вести диалог между представителями инфраструктурных организаций, бизнеса и органов власти. Мероприятие проводится в целях реализации Федерального закона № 172 «О стратегическом планировании в РФ» и Федерального закона № 35 «Об электроэнергетике».

Опыт аналогичного форума, состоявшегося в 2016 году, показал высокую эффективность подобных мероприятий. По факту энергетической ярмарки прошлого года филиал «Вологдаэнерго» заключил 18 соглашений с инвесторами, реализующими свои проекты на территории Вологодской области. В дальнейшем на основании этих соглашений было заключено 27 договоров технологического присоединения общей мощностью 54 мегаватта, практически все обязательства филиала были выполнены в течение года.

Время сверять планы

Одним из крупных проектов, реализованных в результате заключенного на форуме соглашения, является проект по подключению «Вологодского завода специальных подшипников» в Вологде, выпускающего современные подшипники для высокотехнологичных отраслей промышленности. Также в рамках форума 2016 года было заключено соглашение с компанией «Газпром инвест Юг», для которой компания создала энергетическую инфраструктуру для подключения шестнадцати объектов вдоль строящегося газопровода Кириллов — Белозерск — Липин Бор — Вытегра.

В настоящее время «Вологдаэнерго» продолжает выполнять свои обязательства по договорам, заключенным на основе соглашений форума 2016 года. Это такие крупные объекты, как строительство подстанций 110/35 10кВ «Южная» мощностью 80 МВА в Зашекснинском районе Череповца и строительство сетей для нового лесоперерабатывающего завода ОАО ЛХК «Череповецлес».

Организаторы форума уверены, что формат диалога, который предлагает конференция, позволит ее участникам услышать друг друга, сверив свои планы на ближайшую и среднесрочную перспективу. При этом бизнес сможет лучше понять позицию и возможности энергетиков; инфраструктурные организации, в свою очередь, получат обратную связь, необходимую для планирования своей деятельности.

Предприниматели, которые хотят вкладывать свои средства в бизнес, должны понимать реальные перспективы своего развития на конкретной территории. Для этого необходимо знать, где есть возможность подключения к энергосетям сразу и на какую мощность, а где резервы отсутствуют и для подключения требуются определенные затраты и время. Ни одно строительство, будь то строительство предприятия или жилого дома, невозможно, пока нет точки технологического присоединения. Поэтому прежде чем построенные объекты дадут толчок для развития смежных отраслей экономики, изначально на территории должна быть создана энергетическая инфраструктура.

«Чем полнее мы будем знать потребности бизнеса, тем эффективнее вложим свои средства туда, куда действительно придет

бизнес, в сроки, которые ему нужны. И к тому времени, как бизнес начнет строиться, там уже будет точка подключения», — говорит директор филиала ПАО «МРСК Северо-Запада» «Вологдаэнерго» Виктор Луцкович.

Подстанция «Южная»: первая цифровая

Наглядным примером эффективности взаимного планирования своей деятельности со стороны местных властей, бизнеса и энергетиков является подстанция 110/35/10 кВ «Южная» в Череповце, ввод в эксплуатацию которой запланирован на декабре 2017 года.

Первая на Северо-Западе полностью цифровая подстанция максимально интегрирована в городскую черту, учитывая перспективы его развития в будущем. В результате ее строительства город дополнительно получит 80 мегаватт; на ближайшие десять лет гарантированной электроэнергией будет обеспечена комплексная жилая застройка, предприятия, социальные объекты и инвестиционные площадки Зашекснинского района города металлургов.

Новая подстанция будет полностью соответствовать всем критериям, предъявляемым к цифровым подстанциям. Отличительной особенностью энергообъекта является сокращение кабельных связей, повышение точности измерений, высокая помехозащищенность, пожаробезопасность и экологичность.

Подстанция «Западная»: толчок для развития инфраструктуры

Завершившаяся реконструкция подстанции 110/35/10/6 кВ «Западная» в Вологде обеспечила надежное и бесперебойное электроснабжение для жилищного

строительства, которое стало возможным в микрорайонах «Белозерский» и «Куrolит». В результате внедрения этого инвестиционного проекта удалось увеличить пропускную способность сети, снять ограничения в технологическом присоединении новых потребителей, что в свою очередь послужило толчком для развития инфраструктуры и бизнеса в западном районе областного центра.

Упрощение процедуры техприсоединения

В рамках конференции состоится круглый стол по внедрению целевой модели «Технологическое присоединение к электрическим сетям», на котором энергетики, бизнес и органы власти обсудят проблемы, возникающие при внедрении упрощенной процедуры технологического присоединения к электрическим сетям. Трехсторонний формат обсуждения позволит выработать совместные действия по реализации «дорожной карты», разработанной правительством области на основании распоряжения правительства РФ от 31 января 2017 № 147-р. Первоочередными задачами, требующими решения для упрощения процедуры техприсоединения к электросетям, являются вопросы отведения земельных участков, получения разрешений на строительство и территориальное планирование, сроки согласования проектных и строительных работ и другие.

Основа инвестиций

— Доступная инфраструктура является основой эффективных инвестиций в экономику региона, — поясняет Виктор Луцкович. — На конференции мы готовы рассказать нашим настоящим и потенциальным партнерам особенности реализации государственной энергетической политики, особенности энергоэффективности, энергосбережения, доступности сетевой инфраструктуры.

Диалог энергетиков с представителями бизнеса позволит инфраструктурным компаниям увидеть перспективы развития партнеров, скорректировать свои планы исходя из ситуации в регионе. Филиал «Вологдаэнерго» намерен и далее продолжать конструктивный диалог с бизнесом, который готов развиваться и инвестировать в экономику области. **Р**

Филиал ПАО «МРСК Северо-Запада» «Вологдаэнерго» сегодня

5879 абонентов — юридических лиц
216770 абонентов — физических лиц
216 подстанций 110/35/10 кВ
9379 подстанций 6–35/0,4 кВ
Общая протяженность линий 110–0,4 кВ **38639** км
в том числе 110-35 кВ **6341** км
10-0,4 кВ (распределительные сети) **32297** км

Формы взаимодействия с потребителями услуг

- два офиса очного обслуживания в г. Вологде и г. Череповце
- единый телефон ПАО «МРСК Северо-Запада» 8-800-333-02-52
- единый телефон «горячей линии» «Вологдаэнерго» (8172) 76-85-00
- единый портал «Интернет-приемная» на сайте www.mrsksevzap.ru
- Портал-тп.рф

Электронные сервисы

- система обратной связи
- электронные заявки на технологическое присоединение

«Личный кабинет»

- интерактивные информационные сервисы
- карта центров загрузки центров питания

Востребованность технологического присоединения

Подано заявок:

5600 заявок в 2015 году

5476 заявок в 2016 году

1458 заявок за 4 месяца 2017 года

Средние сроки исполнения договоров сократились
с 327 дней в 2014 году до 99 дней в 2016 году

ПЛОЩАДКА ДЛЯ РАЗВИТИЯ

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР МАКАРОВ. ФОТО: ИЗ АРХИВА ООО «БИЗНЕС НА ЭКСПОРТ»

«Информация — фундамент нашего успеха. Поэтому мы продолжаем наш проект — живое общение с торговыми представителями разных стран на разных континентах, актуальные вопросы и подробные ответы, бизнес-консультации и обмен опытом, — говорит Юлия БАЛАШОВА, автор проекта «Бизнес на экспорт». — Самопрезентация и продвижение, прямой контакт и бесценная информация — все то, что необходимо сегодня бизнесу». Очередной шаг в развитии проекта был сделан в конце апреля, когда бизнесмены региона объединились в «Клуб экспортеров».



Юлия Балашова: «Не каждый производитель качественной продукции готов самостоятельно продавать свои товары за рубежом».

Давняя идея

Процесс консолидации вологодских экспортеров начался год назад. За это время, к примеру, была создана ассоциация экспортеров пеллет, был проведен международный совет по кооперации, а уже в начале нынешнего года правительство области подписало соглашение о сотрудничестве с общественной организацией малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ». Создание клуба экспортеров стало логичным итогом этого процесса. Участники признаются: он был задуман давно, но для его основания было нужно пройти определенный путь.

«Во время обсуждения самых разных вопросов мы все время наталкиваемся на необходимость обратной связи, на нахождение той площадки, которой будут давать необходимые сведения, — признался

и.о. начальника департамента экономического развития области **Юрий Сенько**. — Когда мы готовим предприятие на экспорт, мы должны понять, на рынки каких стран ему лучше ориентироваться, чтобы сэкономить время и усилия. Такой актуальной площадкой может стать клуб экспортеров».

Точка роста

От деятельности клуба регион обязательно получит хороший результат, уверен председатель регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ» **Алексей Логанцов**. Он наряду с **Татьяной Крицкой** и директором ООО «Бизнес на экспорт» Юлией Балашовой стал сооснователем клуба. «Мы хотим обмена информацией, взаимопомощи. Двигаясь вместе в одном направлении, мы получим гораздо лучший результат, нежели каждый по отдельности. Главное — область получит ощутимый результат, в том числе финансовый, это и новые рабочие места, и развитие производства, и рост налоговых платежей, и приток финансовых средств очень важно для нас», — отмечает Алексей Петрович.

Прошедшее мероприятие не было просто формальной встречей, на которой был учрежден клуб. Его участники успели обсудить целый ряд практических вопросов, волнующих каждого бизнесмена. «Мы обсуждали вопросы логистики, сертификации и взаимодействия между собой, неважно, что вы производите, если есть желание работать на экспорт —

столкнетесь с типовыми для всех экспортеров проблемами, — делится впечатлениями Юлия Балашова. — Отнюдь не каждый производитель качественной продукции готов самостоятельно продавать свои товары за рубеж, для некоторых это ряд юридических, коммуникативных, финансовых вопросов. Часто это и ментальные особенности, исключительные нюансы ведения бизнеса, умение вести переговоры, человеческий фактор. Во всех этих вопросах нужно уметь ориентироваться. Я уверена, что уже на установочном заседании клуба мы приросли теми бизнесменами, которые решили стать экспортерами на деле, хотя развиваться и готовы двигаться вперед».

Присутствовавший на встрече заместитель генерального директора АО «Вологодское авиационное предприятие» **Алексей Бобылев** отмечает, что развитие экономики и транспорта идут рука об руку. «Чем активнее люди ездят сами, а также перемещают товары и грузы, тем быстрее развивается экономика. Это выгодно как производителям и конечным покупателям, так и транспортным предприятиям», — говорит он.



Далеко не все штатные юристы вологодских компаний способны провести внешнеторговую сделку, — убеждена Екатерина Субботина.

В планах у «Клуба экспортеров» проводить регулярные тематические семинары и тренинги. Их прообразом стали прошедшие в минувших марте и апреле бизнес-завтраки, на которых обсуждалось развитие арбитражного законодательства.

Поддержать экспортера

Чем больше возможностей у экспортеров получить информацию, тем лучше. Неплохо, если ее будут

Татьяна Крицкая:
«Ключевая задача создания «Клуба экспортеров» региона — создать максимально комфортные условия, предложить всевозможные меры поддержки и максимально упаковать компетенциями наш бизнес для его успешного продвижения на внешние рынки».

передавать из уст в уста коллеги-бизнесмены. «Почти каждый поворот выстраивания экспортной политики для любого предприятия — это достаточно много вопросов и возможных вариантов решения. Задача,

как сделать все это оптимально и эффективно, стоит перед каждым, кто собрался в этом зале», — обратился к собравшимся Юрий Сенько.

Заместитель губернатора **Алексей Кожевников** напомнил собравшимся, что видов поддержки для экспортеров довольно много, и главная проблема — узнать о них и научиться ими пользоваться. Они могут быть весьма весомыми. «К примеру, Федерация субсидирует затраты на оформление сертификатов соответствия, а сертификаты по ряду отраслей очень дорогие, речь идет о десятках миллионов рублей», — отметил заместитель губернатора.

Другой стороной проблемы является недооценка профессиональных факторов. К примеру, в подготовке различных специализированных документов всегда рекомендуют обращаться к юристам, которые работают в той или иной сфере, не надеясь только на собственные силы. «К сожалению, не все штатные юристы способны провести внешнеторговую сделку, — констатирует директор АНО «Северо-Западный арбитраж» **Екатерина Субботина**. — Если вы хотите, чтобы сделка была успешной, а Ваши иностранные партнеры надолго завязали с вами деловые отношения, то необ-



Алексей Бобылев отмечает, что чем активнее люди ездят, а также перемещают товары и грузы, тем быстрее развивается экономика.

задним числом заявит, что никаких договорных отношений установлено не было. Доказать обратное будет очень непросто: «факс предназначен в принципе для использования при осуществлении оперативной связи, рекомендуется вообще не применять эту форму связи для заключения контрактов».

«Выйти из зоны своей локации и стать экспортером — задача не из простых, особенно если учесть, сколько различных барьеров — логистических, таможенных, административных — стоит на пути, — резюмировала директор РЦПП Татьяна Крицкая. — И ключевая задача создания «Клуба экспортеров» региона — создать максимально комфортные условия, предложить всевозможные меры поддержки, оказать весь перечень услуг и максимально упаковать компетенциями наш бизнес для его успешного продвижения на внешние рынки. Уверена, что такая рабочая площадка, как «Клуб экспортеров», станет полезной платформой для развития бизнеса наших предпринимателей». **Р**

Партнеры проекта «Бизнес на экспорт»



Вологодское региональное отделение «ОПОРЫ РОССИИ»
Комитет по экспорту
тел.: 8-981-500-65-84
e-mail: opora-vologda@mail.ru



ТЕКСТ: ВЛАДИМИР МАКАРОВ

Вологодские предприниматели 21–23 июня посетят с бизнес-миссией Бельгию. Это будет первое мероприятие, организованное недавно созданным областным Клубом экспортеров. Бельгийский рынок остается самым загадочным в Европе для российского бизнеса. Тем не менее на нем наши соотечественники уже успешно работают. Секретами успеха с журналом «Бизнес и Власть» поделился владелец бельгийской компании «Tema Foods» Олег ГОЛУБИЦКИЙ.

— В Бельгии я живу уже 17 лет и все это время занимаюсь поставками различных товаров как из Европы в Россию, так и из России в Европу. Я родился в Казахстане, но в душе я русский. Поэтому я хочу, чтобы российские товары были как можно шире представлены здесь, в Европе.

— **Сегодня основу вологодского экспорта в Бельгию составляют металлы и химические удобрения. Что может быть востребовано из остальных товарных групп?**

— Было бы лучше, если бы бельгийцы могли познакомиться не просто с типовыми товарами «Made in Russia», но и прикоснуться к нашей культуре. Я думаю, что перспективными, к примеру, могут быть футболки с кружевами, которые в последнее время пользуются популярностью у вологжан и гостей вашего города.

Екатерина СУББОТИНА, юрист:

— Экспортно-импортные отношения между компаниями РФ и иностранными компаниями регулируются нормами международного права. Главным образом содержание и форма контракта зависят от профессионализма юриста. Именно юрист, составляющий контракт, должен быть настоящим специалистом в области международного права. Если вы хотите, чтобы сделка была успешной, а ваши иностранные партнеры надолго завязали с вами деловые отношения, то необходимо обращаться к профессионалам. После того как внешнеторговый контракт поставки составлен, его желательно согласовать с таможенными органами. Они имеют право внести предложения по внесению изменений в контракт.

— **Общаясь с бизнесменами из разных стран, можно сделать вывод, что большие перспективы есть и у российского продовольствия. Соответствует ли это бельгийскому рынку?**

— Сейчас в топе био-продукты, выращенные в хороших экологических условиях. В России как раз такие условия. Европейцы очень серьезно следят за своим здоровьем. Такие продукты обычно покупают люди с достатком выше среднего.

— **Какие трудности ожидают российских экспортеров в Бельгии?**

— Порой проходит довольно много времени для получения ощутимого результата. Сначала нужно провести маркетинговые исследования. На этот рынок очень сложно зайти, учитывая нелояльность торговых сетей. Поэтому главным слабым местом российских поставщиков является отсутствие собственных сетей распространения. Если бы их удалось создать, дело бы двигалось намного лучше.

— **Как добиться успеха на бельгийском рынке?**

— Во-первых, продукт должен быть качественным и соответствовать европейским нормам и стандартам — российские производители в целом уже вышли на этот уровень. Из-за низкой себестоимости российские товары находятся вне конкуренции и европейцы это понимают. Нужно избегать недобросовестности в денежных отношениях, они всегда должны быть прозрачными и честными. Нужно быть гибкими — это то, чего не хватает соотечественникам из-за нашей прямолинейности. И не стоит бояться трейдеров, через них работает вся Европа, поскольку здесь все убеждены, что каждый должен заниматься своим делом: кто-то производит, а кто-то продает. **Р**

СЛОМАТЬ СТЕРЕОТИПЫ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ, ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

26–28 июня этого года «ОПОРА РОССИИ» совместно с «Ассоциацией малого и среднего бизнеса Чехии» организует бизнес-миссию в эту европейскую страну. По сути, это будет настоящий форум, где будут обсуждаться самые разные вопросы, касающиеся возможностей сотрудничества предпринимателей двух стран. В преддверии столь крупного мероприятия, в котором могут принять участие и вологжане, мы пообщались с Инной МЕЛЬНИКОВОЙ, официальным представителем «ОПОРЫ» в Чешской Республике.

— Я живу на две страны уже десять лет и вижу, что запрос со стороны российских предпринимателей на сотрудничество с чешскими коллегами есть. Поэтому в 2015 году мы и открыли представительство в Чехии. Тем более что на тот момент в Восточной Европе представителей «ОПОРЫ РОССИИ» вообще не было.

— **Какие запросы идут со стороны наших компаний?**

— Запросы самые разные: от продуктов питания и косметики до трансмиссионного оборудования и мебели. Вроде бы рынок насыщен предложениями по мебели, но российские производители оказались востребованы.

Здесь же, в Чехии, бурно развивается гидроэнергетика, комплексное животноводство, строительство, которое переходит на инновационный уровень, — есть проекты так называемых «безотходных домов», когда все продукты жизнедеятельности человека перерабатываются и не наносят вреда природе. Все это может стать потенциальным импортом в Россию.

— **Если наш вологодский предприниматель захочет продавать свой продукт в Чехии, чем вы ему можете помочь?**

— Мы помогаем в первую очередь адаптировать продукт под особенности местного рынка. Нужно понимать, что вы не просто привезли товар, положили на полку и ждете, когда его купят. Чтобы его купили, нужна реклама, продвижение. Маркетинговая концепция может измениться вплоть до смены названия продукта. Кроме того, мы обучаем ведению переговоров с чешскими коллегами. Ведь, как известно, в каждой стране есть своя специфика.

— **Казалось бы, Чехия — славянская страна, нас исторически многое связывает, какие барьеры тут могут быть?**

— Самое сложное — сломать их культурные стереотипы о наших согражданах. Например, в Чехии считают, что русские обычно опаздывают на встречи, и не стоит им верить, если они говорят, что застряли в пробках... Или что русские в переговорах «льют много воды». Поэтому, действительно, нужно стараться в первые 10–15 минут сказать, что конкретно вы предлагаете. А уже потом можно поговорить о погоде, новостях и т. п.

— **Хорошо, наш предприниматель захотел организовать свое дело в Чехии. Насколько это сложно?**

— Тут самые лояльные условия для тех, кто решил заняться бизнесом. Организация фирмы — без проблем за три часа, не требуется даже вхождения чехов в долю уставного капитала. Плюс возможность получения льготных кредитов и субсидий. На моей практике есть примеры, когда российская фирма в течение трех месяцев показывала неплохие обороты, и ей дали кредит на развитие бизнеса на весьма привлекательных условиях.

— **От чего вы бы хотели предостеречь россиян, желающих организовать свой бизнес в республике?**

— Иногда предприниматели переоценивают свои возможности.

В Чехии торговые сети берут или много, или ничего. И если вы не сможете поставить оговоренную партию товара в оговоренный срок, то в дальнейшем вам может быть закрыт доступ на рынок не только Чехии, но и других европейских стран, т. к. эти сети международные.

Приезжайте в июне на наш форум, расскажем обо всем подробнее. Кроме того, Чехия — очень красивая страна с богатой историей. Будет на что посмотреть и чему поучиться. **Р**



По вопросам участия в бизнес-миссиях обращайтесь в «Клуб экспортеров Вологодской области»

Бельгия: с 21 по 23 июня 2017 года.

Ключевые направления: пиломатериалы, удобрения, продукты питания, дикоросы, оборудование, одежда из натуральных тканей.

Чехия: с 25 по 28 июня 2017 года.

Растущие рынки: стальные полуфабрикаты, бытовая техника, мебель, одежда, деревянные изделия, двигатели внутреннего сгорания, косметика и средства личной гигиены, автокомплектующие, термическое оборудование, электротехника, подъемное оборудование, древесные плиты и фанера, бумага и картон, алюминий, запорная арматура, трансмиссионное оборудование, текстильная пряжа, лакокраска, фармацевтика, резинотехнические изделия.

Юлия Балашова (ООО «Бизнес на экспорт»):
тел.: 8-981-500-65-84, e-mail: balashovayou@mail.ru
Арина Бибко (АНО «РЦПП ВО»):
тел.: 8-921-714-88-80, e-mail: arinab2@gmail.com

С ОПОРОЙ НА IT

ТЕКСТ: ЛЮДМИЛА ПАВЛОВА. ФОТО: ИЗ АРХИВА ВРО «ОПОРА РОССИИ»

В начале апреля в Вологде прошел VIII Межрегиональный IT-форум «Современные информационные технологии: для государства и общества». Свои разработки представили более 40 компаний, предоставляющих свои услуги в сфере программного обеспечения, телекоммуникаций и интернета. Активное участие в работе форума приняло региональное отделение общественной организации «ОПОРА РОССИИ».

Бизнес в интернете

Как и в прошлые годы, форум стал площадкой для обмена опытом, получения актуальной информации, общения и укрепления связей. Особое внимание в этот раз было уделено маркетингу и продвижению в социальных сетях. Мастер-классы на эти темы организовало региональное отделение «ОПОРЫ РОССИИ».

«Сегодня любые продажи плотно вошли в социальные сети, но в них тоже нужно уметь работать. Поэтому «ОПОРА» решила внести свой вклад в обучение предпринимателей и всех, кому эта тема интересна. Мы пригласили лучших экспертов, которые рассказали о том, как продвигать свои идеи и продукты в социальных сетях, как их правильно продавать и как искать целевую аудиторию в интернете», — рассказывает председатель комитета по женскому предпринимательству общественной организации **Наталья Антипова**.

Мастер-классы с «лайфхаками» от «ОПОРЫ РОССИИ» посетили более 150 человек. Впечатления у участников остались самые разные, но все положительные. К примеру, во время выступления **Галины Ухановой** (компания «Джуэл Консалт») выяснилось, что более 40% присутствующих даже не рассматривали площадку сайта



«ВКонтакте» как отличный способ продвижения своего продукта.

«Мы получили очень интересную обратную связь, все присутствующие ушли с новыми знаниями и новой информацией о том, как можно эффективно использовать ресурсы социальных сетей и интернета», —

отметили организаторы мастер-классов.

Внимание государства — во благо отрасли

Региональное отделение «ОПОРЫ РОССИИ» в рамках IT-форума также организовало встречу предпринимателей Вологды и Череповца с советником президента России по вопросам развития интернета **Германом Клименко** (читайте большое интервью с ним в «БиВ»,

№3 за этот год — прим. ред.). «Сразу скажу, что нам за айти-отрасль не стыдно, и именно эта отрасль находится на постоянном контроле руководства страны. Об этом говорит хотя бы то, что это единственное направление экономики, где у президента есть советник, помощник и отдельный департамент в аппарате. И это не случайно, именно наша отрасль сегодня помогает развивать и улучшать экономику страны в целом, и именно развитие информационных технологий во многом определяет то, как мы будем жить завтра», — отметил Клименко.

Он отметил, что если 20 лет назад профессиональное сообщество лишь мечтало, чтобы государство обратило на него внимание, то сегодня государство не просто обращает внимание, а еще и активно участвует в жизни отрасли. «Айтишники все мечтатели, и часто бывает так, что им

сложно донести до чиновников свои идеи. Не потому что идеи плохие, а потому что никто не понимает, как их применять», — говорит Клименко. — И стоит помнить, что портал госуслуг, проект «Безопасный город» тоже когда-то были лишь проектами, а сегодня они ежедневно работают на благо людей. Информационные технологии сегодня везде. Единственное, что мы пока не можем сделать — это перевести вообще весь документооборот в электронный вид, но и здесь, думаю, со временем разберемся».

На встрече было много вопросов, особый интерес вызвало развитие телемедицины, элементом которой является «электронный прием» у врача — когда пациент может получить консультацию с помощью современных гаджетов и мессенджеров, к примеру, «Скайпа» или «Вайбера».

Из зала прозвучал вопрос о том, как реализовать себя молодому специалисту — работать на себя или искать крупную корпорацию. «Есть люди, склонные руководить, а есть те, кому удобно работать на кого-то. Наверное, норма — это получать стабильную зарплату, ходить на работу пять раз в неделю. И отклонения видно сразу. Я встречал много предпринимателей, которые занимаются IT-сферой и не задаются подобными вопросами. Они просто работают на себя и действительно болеют своим делом. Поэтому здесь все по личному желанию, главное не перегореть», — уверен Клименко.

Участие малого бизнеса в госзакупках станет доступнее

Одним из итогов прошедшего форума стало подписание трехстороннего соглашения о сотрудничестве между областным комитетом государственного заказа, РЦПП и региональным отделением «ОПОРЫ РОССИИ».

Соглашение предусматривает совместную деятельность в целях содействия развитию системы закупок в Вологодской области и поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства. «Наша цель — оказывать консультативную и образовательную помощь предпринимателям, которые хотят участвовать в системе государственных закупок. К сожалению, сегодня многие представители бизнеса так и не освоили работу на этих площадках. Между

Владимир КОЛЕСОВ, предприниматель:

— Уже больше пяти лет я участвую в жизни IT-Форума в Вологде. Могу сказать, что несмотря на все трудности, он продолжает работать и развиваться. Лично я всегда рад поделиться своими знаниями в сфере IT для бизнеса и рад, что есть такая площадка. Очень здорово, что много интересного интерактива для детей и подростков, это всегда весело и полезно. К сожалению, бизнес в нашем городе не очень активно посещает подобные мероприятия, но все равно каждый год я получаю новые отклики и благодарности за свои лекции. Это приятно и заставляет каждый год готовиться и выступать на форуме.



Олег ДМИТРИЕВ, генеральный директор ООО «Свои Люди»:

— Участие в IT-Форуме в качестве спикера принимал впервые. Для себя выявил значительный интерес к моей теме выступления. Многие предприниматели, которые присутствовали на встрече, заинтересованы в продвижении своего бизнеса в соцсетях, что на данный момент является очень эффективным и пока еще не очень затратным. Хочу выразить благодарность за предоставленную возможность «ОПОРЕ РОССИИ».



Артем УШАНОВ, директор компании «ГИК»:

— В тандеме с Вологодским региональным отделением «ОПОРА РОССИИ» нами был проведен блок под названием «Лайфхак». Мне была оказана честь открыть серию спичей на самые полезные темы. Тема, которую выбрал я, на мой взгляд, является особенно важной: «Продвижение бизнеса через сайт. Доступный сайт для предпринимателей». Иными словами, я рассказал насколько необходимо бизнесу в наше время иметь сайт, как через этот инструмент продвигать свои товары или услуги.

Наша компания поставила перед собой амбициозную задачу — сделать сайт доступным для любого предпринимателя, таким образом помогая любому стартапу отразить свою деятельность в интернете. Вижу большие возможности в сотрудничестве с «ОПОРОЙ РОССИИ», она по-настоящему является площадкой для эффективного профессионального диалога владельцев и руководителей предприятий малого и среднего бизнеса с представителями федеральных органов исполнительной власти, региональных властей. Работаем, помогая!



тем, как нам кажется, это прекрасная возможность в поиске новых заказов. К тому же это поможет развивать и сам портал госзакупок», — комментирует **Екатерина Краснова**, руководитель проекта «Одно окно в госзакупки» ВРО «ОПОРА РОССИИ».

В соответствии с соглашением было принято решение объединить проекты «Центр развития закупок «Маяк» и «Одно окно в госзакупки» под единым брендом «ЦРЗ «Маяк» — единое окно в госзакупки». Основными направлениями сотрудничества станут предоставление

образовательных, консалтинговых, юридических, экспертных, финансовых, банковских и других услуг, необходимых участникам закупок, а также решение иных задач, направленных на создание благоприятных условий для развития системы закупок в регионе. **Р**

Вологодское региональное отделение «ОПОРЫ РОССИИ»

тел.: 8 921 716 19 54

e-mail: opora-vologda@mail.ru

ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД: НА БЛАГО ПРОИЗВОДСТВА

ТЕКСТ: НАДЕЖДА СЕНТЮРИНА

Требования банков к предприятиям-заемщикам становятся все более жесткими. В этих условиях на помощь бизнесу приходит Гарантийный фонд Вологодской области. За все время деятельности фонда поручительства от него получили уже более двух сотен предприятий нашего региона, а общая сумма этих поручительств превысила 600 миллионов рублей.

«Сегодня банковские требования к заемщикам существенно возросли, из-за чего получить кредит предприятиям малого и среднего бизнеса стало очень сложно», — рассказывает директор Центра гарантийного обеспечения МСП Оксана Андреева. А благодаря Гарантийному фонду 217 предприятий Вологодской области смогли получить кредиты на сумму более 1 млрд руб. В итоге они смогли приобрести необходимое оборудование, отремонтировать производственные площади, расширить бизнес и обеспечить выпуск новых видов продукции.

Поддержка по всем направлениям

ООО «Вологдасеверлес» входит в динамично развивающуюся группу компаний «Биоват-профиль», основным видом деятельности которой является глубокая блок-хаусов, имитации бруса, строганой доски, вагонки, домокомплектов и т. п.). В слаженной производственной цепочке «Биоват-профиля» — от закупа лесоматериалов до оптовой реализации готовой продукции — ООО «Вологдасеверлес» отвечает за закуп пиломатериалов, передачу их на переработку другим предприятиям холдинга и реализацию готовой продукции конечному потребителю.

Кредитные средства необходимы были предприятию для пополнения оборотных средств, поскольку «Вологдасеверлес» регулярно получает большое количество заявок от крупных клиентов, и для их исполнения необходим постоянный запас сырья. Кроме того, предприятию было нужно сделать запас пиломатериалов для осуществления бесперебойной работы в летне-осенний период.

«Через АГР нам оказали поддержку в получении кредита в «Сбербанке» по финансированию текущей деятельности предприятия в связи с тем, что собственных средств

продукции. Благодаря этому оно не только занимает лидирующие позиции на областном рынке производства и сбыта домокомплектов из клееного и сухого бруса, но и рас-

Областная программа начала работу в 2009 году, и все это время ее популярность у субъектов малого бизнеса только растет.

для обеспечения было недостаточно, — сообщил директор ООО «ВологдаСеверЛес» **Артем Пауничев**. — Поддержка заключалась в предоставлении поручительства в размере 50% от суммы кредита. Теперь благодаря поручительству от Гарантийного фонда наше предприятие может успешно реализовать свои производственные планы».

Помощь — оперативно и профессионально

«Завод клееного бруса», расположенный в Череповце, — это современное деревообрабатывающее производство, обладающее всем комплексом оборудования для изготовления различных изделий из клееного и профилированного бруса: от комплектов домов по типовым и индивидуальным проектам, бань и беседок до садовой доски, вагонки, доски пола и имитации бруса. Продукция изготавливается из северных хвойных пород древесины. На заводе имеется собственный ОТК, который осуществляет контроль качества выпускаемой продукции. Соблюдение собственных ТУ, разработанных на основе ГОСТов по деревообработке, использование высококачественного сырья и деревообрабатывающего оборудования общепризнанных мировых марок позволяет предприятию добиваться высококонкурентного качества выпускаемой

ширяет географию продаж за счет постоянного роста заказов. Только за последние два года объем продаж готовых комплектов домов увеличился на 25%.

«Мы узнали, что при помощи АГР есть возможность принять участие в специальной программе, в рамках которой можно воспользоваться услугами Гарантийного фонда Вологодской области, — рассказывает директор «Завода клееного бруса» **Андрей Зуев**. — И решили принять участие в этой программе. От специалиста агентства мы узнали все необходимые подробности, вплоть до того, в какой банк лучше обратиться. Обратились в банк, и в результате по нашему вопросу было достигнуто положительное решение. Хотелось бы отметить быструю работу «Агентства Городского Развития» — его специалисты действовали очень оперативно и профессионально. Полученные средства будут направлены на модернизацию производства — закупку и установку на территории предприятия новых сушильных камер. Это позволит нам повысить качество сушки доски и увеличить объемы выработки изделий. Полученная помощь позволит предприятию увеличить объемы производства на 25%, благодаря чему мы рассматриваем перспективы выхода на зарубежные рынки и экспорта своей продукции. Кроме того, будут созданы несколько новых рабочих мест».

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).



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.

8 (8202) 20-19-29

vd@agr-city.ru, ak@agr-city.ru

онлайн-приемная www.agr-city.ru

Все программы поддержки бизнеса на 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



ЭКВАЙРИНГ: В ПОМОЩЬ БИЗНЕСУ

ТЕКСТ: ПОЛИНА ЛУТАЙ

Современная статистика утверждает, что три четверти россиян (73%) пользуются различными видами банковских карт, причем некоторые из них имеют несколько карт: две карты — 23%, три карты — 6%, четыре и более — 2%*. Более того, эксперты прогнозируют активный рост количества операций, связанных с оплатой товаров и услуг банковской картой. По прогнозам Аналитического центра НАФИ, темпы роста указанных операций в 2017–2018 годах составят 25–30% в год. Очевидно, что бизнес не может игнорировать существующие тенденции и потребности современной аудитории.

Предприниматели, учитывающие данные тенденции, заинтересованы в том, чтобы обеспечить для своих клиентов оплату банковскими картами. Эта задача особенно актуальна для тех компаний, которые используют сеть интернет в качестве канала продаж своих товаров или услуг, поскольку подавляющая часть покупок во всемирной паутине осуществляется именно с использованием банковских карт.

В качестве решения этой задачи банк «Вологжанин» предоставляет услуги по организации приема платежей через сайт компании,

т. е. интернет-эквайринг. Внедрение эквайринга имеет для бизнеса ряд весомых преимуществ, таких как повышение среднего чека покупки, рост лояльности клиентов, снижение расходов на инкассацию и другие. Более того, в интернете покупатель более склонен к спонтанным действиям, приобретает больше, чем в торговых точках. Однако эффект от организации приема к оплате банковских карт зависит не только от банка, предоставившего услугу, но и от участия и ответственности самого продавца. Чтобы привлечь покупателей в интернет-магазин, продавец должен не только постоянно работать со своим сайтом,

регулярно обновляя информацию, но и заниматься его продвижением. В этом случае особенно важно сократить путь от витрины виртуального магазина до «кассы». Эту задачу как раз и решает интернет-эквайринг, позволяющий принимать оплату в режиме онлайн. Чтобы приобрести товар, покупатель сначала добавляет выбранный товар в корзину, оформляет заказ и переходит к его оплате, т. е. заполняет данные своей банковской карты. Далее средства покупателя, пройдя через банковскую систему, поступают на счет продавца. Необходимо отметить, что такой вариант реализации интернет-эквайринга требует определенных затрат

*Репрезентативный всероссийский опрос НАФИ, проведенный в 2016 году.

Интернет-эквайринг «Лайт»: как это работает

1. Покупатель заказывает товар на сайте или по телефону, выбирает оплату банковской картой и указывает свой e-mail.
2. Продавец выставляет счет в «личном кабинете» сервиса «Интернет-эквайринг: Лайт».
3. Покупатель получает письмо со ссылкой на оплату банковской картой на электронную почту.
4. Покупатель переходит на платежную страницу (она может быть оформлена в стиле компании продавца).
5. После оплаты покупатель видит, что транзакция прошла успешно. Одновременно продавец получает соответствующее уведомление в «личном кабинете» и отправляет заказ покупателю.

от продавца на разработку достаточно сложного в техническом исполнении сайта и внедрение модуля оплаты.


Но существует и более экономичное решение. Специально для малого бизнеса банк «Вологжанин» разработал продукт интернет-эквайринг «Лайт», который позволяет организовать безналичную оплату товаров и услуг владельцам не только интернет-магазинов. Продавцы товаров и услуг, осуществляющие продажи через группы в социальных сетях, через объявления в газетах и иными способами, также получили возможность принимать оплату по банковским картам. Важно отметить, что интернет-эквайринг «Лайт» — это не просто перевод между двумя физическими лицами, а стандартная транзакция, когда деньги за покупку поступают на расчетный счет организации-продавца, что позволяет предпринимателям вести свой бизнес в соответствии с требованиями законодательства.

Причем все это совершается без сложного процесса технической интеграции с банком и не требует внедрения модуля оплаты со стороны продавца, вся работа происходит только в его «личном кабинете». Безусловно, все проводимые операции основаны на современных технологиях безопасности 3D Secure и проходят напрямую через банковскую

систему. Более того, в результате оплаты покупатель получает стандартный платежный документ, подтверждающий покупку, который

он может сохранить, распечатать или отправить по e-mail.

Необходимо отметить, что реализация интернет-эквайринга любого типа в банке «Вологжанин» имеет ряд дополнительных преимуществ, таких как выгодные условия обслуживания и внедрение услуги в максимально короткие сроки. Кроме того, специалисты банка оказывают консультационную и техническую поддержку не только на этапе запуска, но и во время сопровождения услуги. Немаловажной составляющей является и формат подключения к интернет-эквайрингу: оформить заявку можно на официальном сайте банка bankvl.ru.

Выгода интернет-эквайринга ощутима уже в первые месяцы его использования, поскольку компания получает не просто удобный сервис для работы с клиентами, а действительно эффективный инструмент для развития бизнеса в сети, применение которого напрямую влияет на успешность работы компании и ее имидж. 



Александр ХРИПУНОВ, владелец магазина «Адреналин Спорт»:

— Внедрение интернет-эквайринга позволило нам увеличить объем продаж на 30%. Это абсолютно реальные цифры, за которыми стоят сотни клиентов, купивших спортивное оборудование в нашем магазине. С началом нового туристического сезона мы планируем сохранить устойчивый рост продаж. Благодаря выгодным тарифам и грамотной технической поддержке банка «Вологжанин» внедрение модуля оплаты позволило превратить наш сайт в действенный инструмент развития бизнеса.



СВЯЗАННЫЕ ОДНОЙ СЕТЬЮ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ. ФОТО: АРТЕМ ОСТАШОВ

О настоящем и будущем телекома, о тактике и стратегии конкурентной борьбы на этом высокотехнологичном рынке шла речь на бизнес-завтраке директора Tele2 Сергея ЭМДИНА с редакторами региональных СМИ. Приводим ключевые идеи этой беседы.

О 100% охвате сотовой связью

Сотовая связь стала повседневностью. Она уже фактически есть у всех, и стоит очень дешево, в том числе и по мировым меркам. Россия на 1 месте по соотношению цены мобильной связи с доходами населения.

Но 100% охват населения вряд ли достигим — затраты на оборудование сетей для удаленных деревень невыгодны компаниям. В ряде регионов у нас есть положительный опыт сотрудничества с местными властями, когда они на себя берут, например, аренду земли, а мы берем на себя радиопередающую часть. Т.е. делим затраты, что позволяет выходить хотя бы «в ноль».

А в городах с населением от 5 тыс. человек у всех операторов покрытие и качество голосовой связи примерно одинаковое.

О конкуренции

Наш рынок действительно очень конкурентный. Но, с другой стороны, ландшафт отрасли сформировался. Есть естественные ограничения — это частотный ресурс, поэтому новые операторы вряд ли появятся. При этом, несомненно, появляются и будут появляться новые «виртуальные операторы» — то есть когда мобильный оператор предоставляет свою сеть и помогает кому-то сделать под другим брендом свою отдельную сеть, фактически сдает в аренду свои ресурсы...

Я думаю, в ближайшие годы мы увидим, что отрасль, в том виде, в каком мы ее знаем, вовсе исчезнет. Она плавно сольется с интернетом. Фактически, это будет большая площадка, где кто-то будет заниматься приложениями, кто-то — социальными сетями, кто-то будет делать мессенджеры, кто-то создавать

контент. Это будет размытое поле, на котором будут играть разные игроки. Да, по-прежнему останутся те же четыре инфраструктуры мобильной сети, которые есть сейчас, но по внешнему каркасу это будет нечто совсем другое.

Сегодня у каждого гражданина РФ в среднем две SIM-карты, включая младенцев и очень старых людей. То есть новых клиентов у операторов не появится. Но при этом потребности у людей растут, они хотят потреблять цифровой контент в любой точке в любой момент — именно этот трафик и растет. Соответственно, операторам не обязательно конкурировать «лоб в лоб», потому что каждая компания может выбрать свой индивидуальный путь. Когда ты начинаешь играть на этом широком поле, можно дифференцироваться не только по цене.

О виртуальных операторах

Возьмем Сбербанк — это ведь не телекоммуникационная компания, но это большая компания с сильной брендом, с очень большой и лояльной клиентской базой. Поэтому у нас возник вопрос: а почему мы не могли бы нашей клиентской базе, в том числе продавать либо продвигать мобильную связь через Сбербанк. Это могут быть как просто продажи сим-карт «Сбербанк-телеком», так, например, и такие истории, когда Сбербанк говорит: «за то, что вы наш хороший банковский клиент, я вам дарю симку и в определенных пределах это бесплатная связь. Для этого вы должны делать определенные вещи как банковский клиент: определенная сумма кредита, определенное количество транзакций».

Дальше — больше. Любая сеть кофеен или магазинов может стать оператором мобильной связи.

Назовем вас, например, «Черный кофе». У вас есть клиентская группа, которая вас любит, ходит к вам, читается, пользуется Wi-Fi. Никто не мешает вам стать оператором вместе с нами. Мы возьмем в данном случае на себя весь бэк-офис, биллинг, колл-центр и т.д. А клиент, когда будет общаться, будет понимать, что он клиент «Черного кофе». Современные технологии это позволяют. За этим будущее.

О взаимоотношениях с «Ростелекомом»

На сегодняшний день мы создали и еще создаем полтора десятка виртуальных операторов. Один из них — «Ростелеком».

Это наш ключевой акционер. Мы разные компании, но мы стараемся сотрудничать максимально близко на рынке, использовать эффект синергии и все те возможности, которые существуют.

Есть определенный сегмент рынка, который хочет от одного оператора получать все услуги. В разных регионах он разный, но можно сказать, что это в среднем 15—20%. То есть это те абоненты, которые имеют домашний телефон, ТВ и интернет, а также они хотят потреблять мобильный интернет от этого провайдера. Соответственно они хотят, чтобы ему та фирма, у которой он покупает весь спектр услуг, сделала особое предложение, оказала особое внимание, сделала специальную цену и т.д.

Вот это и есть тема нашего партнерства. Т.е. все свои услуги «Ростелеком» предоставляет от себя, а вот мобильные услуги — фактически находясь в нашей сети. Для нас в чем смысл? Нам зачастую очень сложно добраться до этих клиентов, сделать так, чтобы они зашли в наш



монобрендовый магазин, купили нашу SIM-карту. Зачастую к ним проще пойти через компании-партнеры. В данном случае через «Ростелеком», потому что его уже знают, с ним работают много лет, они его любят, платят ему деньги, у них есть история взаимоотношений и т.д. Конечно, услуга не бесплатная. Клиент платит «Ростелекому», «Ростелеком» платит нам.

О ценах и ценностях

Мы в прошлом году поменяли свою стратегию. Раньше мы были голосовым дискаунтером, у нас было одно слово: «дешево», благодаря этому мы завоевали десятки миллионов клиентов. Но рынок изменился, фактически на сегодняшний день это «дешево» стало повсеместно у всех операторов. Завоевать сердце и ум абонента надо чем-то другим, сегодня мы больше фокусируемся на создании ценности для клиентов: наша цена, может быть, не сильно отличается от других, но мы дадим за это гораздо больше, дадим без обмана, просто и честно. И это будут не только телеком-услуги, в том числе мы будем давать интересные предложения из интернета, ритейла...

О мессенджерах

Мы сократили объем SMS в пакетах, так как эта услуга перестала быть востребованной. Но тем не менее никто не мешает людям пользоваться ею, цена SMS по-прежнему выгодна. Просто все, что связано с данными,

с мессенджерами, будет расти в геометрической прогрессии, а традиционные услуги, такие как голосовая связь и SMS, будут все менее востребованы.

Viber и WhatsApp нам несколько не мешают. Наоборот, мы считаем, что это очень хорошая услуга. Надо понимать, что мессенджер потребляет трафика очень мало, а люди, которые пользуются мессенджерами, — это активные пользователи сети. Это наша целевая аудитория, которую мы максимально пытаемся привлечь. Удовлетворяя потребности таких клиентов, мы, например, обнулили трафик в тех же Viber и WhatsApp на большинстве наших тарифов.

SMS, сообщения в мессенджерах... Возможно, следующий шаг — это медиа-звонки, когда люди одновременно просматривают ролик или фильм и могут делиться эмоциями, сообщениями друг с другом.

О будущем технологий

Стандарт 5G наступит, и довольно скоро. Он позволит использовать все имеющиеся частоты и доступные операторам технологии, что в конечном счете будет способствовать значительному сокращению операционных затрат и улучшению клиентского опыта. Для чего это нужно? Скорей всего, уже не для людей, поскольку им хватает того, что дает 4G. Появился такой большой сегмент, как интернет вещей, интернет машин, который будет очень бурно

расти. С другой стороны, у машин очень разные потребности: у счетчика, который раз в три дня передает, сколько потреблено электроэнергии, и у автомобиля, который едет без водителя на дистанционном управлении, — это разные истории. То есть технология 5G актуальна для дополненной реальности, виртуальной реальности, дистанционного управления механизмами. Первые элементы этого будущего мы видим уже сегодня.

О собственных ИТ-разработках и партнерстве

Базовое оборудование мы, конечно, покупаем. Никто из операторов «железом» не занимается.

Несомненно, у нас есть какие-то собственные разработки, какие-то вещи мы заказываем у компаний под нас конкретно. Скажем, биллинг у нас российский, питерская компания его делает.

Мы стараемся участвовать в максимальном количестве различных партнерских проектов. Мы считаем, что это наиболее перспективная стратегия, которая позволяет работать с разными партнерами, используя экспертизу самых динамично развивающихся в своих сегментах игроков. Кроме того, таким образом мы уходим от инвестиционных рисков. Рискованными операциями должны заниматься венчурные фонды, стартапы и т.д. Мы не являемся ни тем, ни другим. **BB**

СКРЫТАЯ УГРОЗА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ. ФОТО: ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАЦИИ.

2017 год уже стал необычно богат на «утечки», взломы и «сливы» конфиденциальной информации. Эксплуатируя системы защиты информации, вы следите за появляющимися угрозами? Вы знаете, что будете делать, столкнувшись с реальной атакой? Если вы ответили отрицательно хотя бы на один из этих вопросов — у вас проблемы.

Угрозы ИТ-уязвимости растут

И проблемы эти усугубляются тем, что необычайно эффективные и продуктивные инструменты атак уже распространены «в поле» и доступны каждому, кто захочет их найти. Например, «The Shadow Brokers — Lost in Translation». Набор готовых программных кодов-эксплоитов, использующих уязвимости в программном обеспечении и находящихся в открытых источниках, открывает инфраструктуру организации мотивированному атакующему. И совсем не обязательно, чтобы этот атакующий был с сильным программистским и техническим бэкграундом. Ситуация в последние годы поменялась: желание и возможность примкнуть к киберпреступникам

стали если не массовыми, то гораздо более распространенными, чем раньше.

Утечка кибероружия АНБ привела к одной из самых масштабных атак последнего времени — распространению вируса «Wanna Cry» различных версий, ущерб от которых еще только предстоит оценить. Сложилась странная ситуация: сложно определить, кто виноват. Спецслужбы, потому что искали уязвимость в операционных системах? «Microsoft», потому что поздно выпустила «правильное» обновление? Пользователи, потому что не установили его? Все зависит от того, с какой стороны посмотреть на ситуацию.

Что можно сделать?

В первую очередь стоит отслеживать появление новых угроз.

Например, обновление, закрывающее эксплуатацию уязвимости, используемой в атаке «WannaCry», уже выпущено. Более того, разработчик сигнатур компания «Перспективный мониторинг», входящая в группу компаний «ИнфоТеКС», выложила эти сигнатуры в открытый и свободный доступ для всех пользователей IDS на базе Snort.

Разведка угроз (или Threat Intelligence) нужна для определения стратегии и тактики противодействия атакам, приоритизации реагирования и управления инцидентами и предупреждения атак с учетом изменения существующего ландшафта угроз. Threat Intelligence помогает принимать решения в области обеспечения безопасности информации.

коммерческих и государственных организаций продолжат относиться к вопросам защиты информации довольно легкомысленно и финансируют это направление по остаточному принципу, поскольку не видят в тратах на средства ИТ-защиты большой практической пользы. Они руководствуются привычной установкой: «У нас нечего красть».

Однако это серьезная ошибка, поскольку далеко не всегда главной целью преступников является сама информация. Цель может быть и другой — например, парализовать работу организации, зашифровав ее данные или украв их, а затем вымогать деньги за обещание восстановить утраченные или поврежденные базы данных о заказчиках, системы учета и управления, почтовую переписку, интернет-сайты. Автоматическая атака практически ничего не стоит злоумышленнику, а восстановление работоспособности одного офисного компьютера может обойтись организации в 50–70 тыс. руб. Поэтому такие атаки выгодны преступникам

и обязательно будут происходить в дальнейшем.

Важно помнить, что любая компьютерная атака на организацию оставляет следы. Главное — не только своевременно обнаружить эти свидетельства угроз информационной безопасности, но и проанализировать их, разработать план действий по снижению негативных последствий, выявить причастных к атаке лиц внутри организации, если такие реально имеются. Руководителю необходимо видеть результаты работы средств защиты, оценивать их эффективность, чтобы на основе полученной информации принимать решения о том, какие направления информационной безопасности усилить дальше и как защищать инфраструктуру организации.

Заниматься этим вручную долго и дорого, поскольку потребует большого штата аналитиков даже для небольшой, в полсотни рабочих мест, организации. Поэтому эту работу лучше автоматизировать.

По данным IBM, в интернете существует около 3 тыс. источников информации об угрозах. Это не считая Dark Web, Tor, Freenet и других анонимных и пиринговых сетей. Понятно, что вручную «переварить» такой объем данных невозможно. И тут есть три пути.

Первый — ничего не делать и просто ждать, когда «прилетит» атака. Но это реактивный подход и догоняющая позиция.

Второй — автоматизировать получение и обработку информации об угрозах. Это уже проактивный подход, благодаря которому можно подготовиться к атакам хотя бы в какой-то мере и предпринять шаги по недопущению негативного воздействия или снизить объем ущерба. Но как это делать? Вкладываться в разработку? Искать людей? Далеко не всегда это экономически оправдано.

И третий путь — получать уже обработанные данные от специализированной компании. Это решение предлагают «ИнфоТеКС» и «Перспективный мониторинг». Вы сможете получать актуальные сигнатуры для средств защиты, информацию о выявленных уязвимостях программного обеспечения и новых угрозах безопасности информации.

Причинно-следственные связи

Но можно пойти еще дальше. Получать не просто правила, а детальный разбор зафиксированных средствами защиты событий и инцидентов информационной безопасности. Для этого надо создать собственный или подключиться к существующему Центру



Иван ЛИХАЦКИХ, руководитель департамента информационной безопасности «ЛОГАСОФТ»:

— Мы много лет занимаемся вопросами информационной безопасности и ежедневно работаем с обращениями представителей организаций, которые столкнулись с компьютерной атакой или поймали шифровальщика. Безусловно, опасность легче предупредить. В сложных случаях поможет только профессионал. Но первые шаги можно сделать и самостоятельно.

Вот несколько простых советов:

1. Проведите инструктаж по информационной безопасности для сотрудников организации.
2. Разработайте план реагирования на инциденты информационной безопасности, чтобы своевременно либо нейтрализовать их, либо восстановить работоспособность организации.
3. Поддерживайте в актуальном состоянии версии программного обеспечения, в том числе того ПО, которое предназначено для защиты информации.
4. Создавайте резервные копии критически важных данных и автономно храните их.

мониторинга и получать эти услуги на регулярной основе.

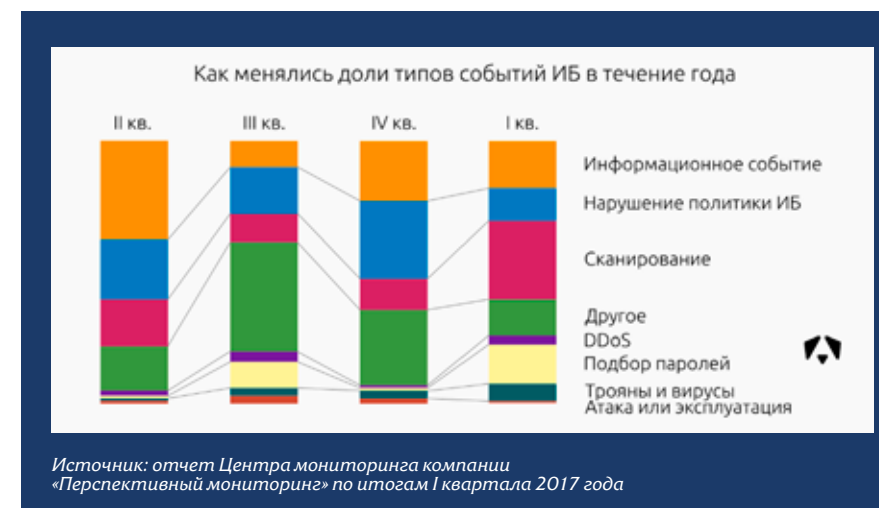
Главное преимущество аутсорсинга в данном случае — немедленный результат. В качестве примера можно привести случай, когда к Центру мониторинга компании «Перспективный мониторинг» подключилась достаточно крупная организация. В первые же дни мы зафиксировали пик инцидентов. Об этой вредоносной активности догадывались, но мы помогли выявить факторы атаки, предложили меры реагирования, и постепенно количество зафиксированных инцидентов снизилось.

Очень часто проблемы возникают, когда надо понять причины, этапы развития и последствия

инцидентов информационной безопасности, а собственных сотрудников и ресурсов на это не хватает. В таком случае целесообразно обратиться к партнеру «ИнфоТеКС» в Вологодской области ООО «ЛОГАСОФТ», и они помогут разобраться, что же произошло.

Хочется еще раз подчеркнуть, что инцидент в области информационной безопасности — не катастрофа. Да, это неприятно, заставляет нервничать, наносит ущерб. Например, наш Центр мониторинга фиксирует в среднем одно подтвержденное негативное воздействие на информационные системы (инцидент) в день. Но организации, против которых направлены атаки, продолжают работать.

Не надо бояться инцидентов, надо быть к ним готовым, понимать стадии их развития, причины и максимально быстро устранять их последствия. **P**



infotecs®

Официальным представителем «ИнфоТеКС» в Вологодской области является ООО «ЛОГАСОФТ»
г. Вологда, ул. Гагарина, д. 26,
(8172) 23-10-10
ozi@logasoft.ru



Сергей ДУРЯГИН, вице-президент «ИнфоТеКС»:

— Несмотря на негативную статистику, многие руководители

СТРОИМ МЕЧТУ ВМЕСТЕ

ТЕКСТ: МАКСИМ ФЕДОРОВ. ФОТО: МАРИНА МУРЗИНА

Известно, что построить дом или отремонтировать квартиру — это долгий, сложный и затратный процесс. Тем более если вы не являетесь опытным специалистом в области строительных и отделочных работ: неминуемые ошибки увеличат и ваше время, и ваши расходы. Избежать этих проблем поможет специальный клиентский сервис «Строймаркет ЛИДЕР».



Клиент всегда в выигрыше

Исходя из конкретных потребностей покупателя, специалисты сервиса посоветуют и подберут ему все необходимые строительные-отделочные материалы, сформируют и оформят заявку, аккуратно организуют погрузку и доставку покупок на приоритетных условиях.

Стать участниками клиентского сервиса «Строймаркет ЛИДЕР» выгодно всем, кто решил отремонтировать свое жилое помещение или построить собственный дом, а также дизайнерам и руководителям бригад, в обязанности которых входят подбор и закуп строительных материалов. Сумма первоначального заказа, при котором у них появляется такая

возможность, невелика и составляет всего 30 тыс. руб.

В результате решается целый комплекс задач, актуальных для любого клиента:

- покупатель приобретает комплект именно тех строительно-ремонтных и сопутствующих материалов;
- все предлагаемые товары имеют гарантию и высокое качество;
- значительно ускоряется время строительства и ремонта;
- клиент экономит свой бюджет;
- на время проводимых работ с клиентом работает собственный, закрепленный лично за ним, менеджер-эксперт, который всегда сможет ему помочь, дав грамотный совет или подсказав правильное решение.

Дело не только в названии

«Строймаркет ЛИДЕР» — один из крупнейших магазинов по продаже строительно-отделочных материалов в Вологодской области. Его преимущество — широкая ассортиментная линейка, включающая в себя более 35 тыс. наименований продукции: строительные и отделочные материалы, электро-товары, лакокрасочная и химическая продукция, напольные покрытия, двери, предметы интерьера, обои, спецодежда, разнообразный инструмент и т. д. Отдельный плюс

магазина — наличие в ассортименте резинотехнических изделий и изделий из пластмассы, запорной арматуры и инженерной сантехники, металлопродукции (в том числе из цветного металла), а также керамогранита и керамической плитки.

«Мы нацелены на то, чтобы успешно решить проблемы покупателя в их комплексе, — говорит руководитель отдела клиентского сервиса «Строймаркета ЛИДЕР» Юлия Хусендинова. — Даже если человек совершенно не разбирается в строительстве и ремонте, ему дадут исчерпывающие консультации и помогут принять правильное решение, оптимальное по сочетанию «цена-качество». Специалист добавляет, что в настоящее время в магазине действует специальное ценовое предложение, которое распространяется на весь имеющийся товарный ассортимент.

Все эти преимущества дают клиентам широкие возможности для эффективного строительства и ремонта — от реализации стандартных, проверенных временем вариантов до воплощения в жизнь самых интересных, стильных и оригинальных решений.

Можно не беспокоиться: работники строймаркета всегда обеспечат комплексное и бесперебойное снабжение любого строящегося или реконструируемого объекта «под ключ» и поставят под заказ самый уникальный товар. В результате покупатель всегда получает именно то, что ему нужно. **Р**



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

Елена, дизайнер:

— Мне нравится работать с «ЛИДЕРОМ». Товар доставляется точно в нужный срок. Если вдруг чего-то нет на складе, то всегда можно сделать заказ, и материалы доставят за короткий срок, а если что — специалисты компании предложат взаимозаменяемый товар аналогичного качества. Работники строймаркета очень приветливы, доброжелательны, с ними всегда приятно вести дело. Такое сотрудничество меня полностью устраивает.

Владимир, прораб:

— Здесь есть серьезное преимущество — широкий ассортимент продукции и гибкая система скидок. Можно сразу заказать целый комплект всех нужных материалов, и тебе быстро все привезут. Это очень удобно, поэтому рекомендую «Строймаркет ЛИДЕР» всем.



ОТДЕЛОЧНИК РАВНО/НЕ РАВНО ДИЗАЙНЕР

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ СОКОЛОВ, ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

Каким требованиям должна отвечать строительно-отделочная организация, чтобы успешно воплощать в жизнь самые сложные и творческие дизайн-проекты? Журнал «Бизнес и Власть» продолжает публиковать рекомендации специалистов.

Елена ШИШКИНА, руководитель студии дизайна «Atelier»



1. Избегайте строителей и отделочников, которые «сами себе дизайнеры» и вносят самостоятельные исправления в дизайн-проект. Дизайнер всегда видит проект целиком, до каждой детали. А отделочники, при всем к ним уважении, не понимают сути замысла. Поэтому своими «исправлениями» и «доделками» могут серьезно навредить изначальной идее дизайна.

2. Специалисты по строительно-отделочным работам должны быть профессионалами в своем деле: уметь работать с современными материалами (среди которых немало дорогих), со сложными решениями декора — лепниной, мозаикой и т. д., — и уделять особое внимание узлам и стыкам. Им следует хорошо разбираться в новых технологиях, действующих стандартах и требованиях законодательства. Без всего этого добиться должного качества работ им никогда не удастся.

3. Бригада, которая работает на объекте заказчика, обязана иметь план-график работ и неуклонно следовать ему. Иначе о соблюдении срока реализации проекта и его качестве можно забыть.

Федор ШИШКИН, директор строительно-ремонтной организации «КонцептСтрой»



1. Специалисты, занимающиеся строительно-отделочными работами, обязаны уметь читать чертежи. Сегодня это очень серьезная проблема, потому что зачастую многие строители и отделочники, которых заказчик находит самостоятельно, в чертежах разбираются плохо. В результате они не способны правильно реализовать дизайнерский проект.

2. Над бригадой, которая ведет стройку или ремонт, необходимо осуществлять постоянный технический надзор и контроль. Иными словами, всегда должен быть человек, с которого заказчик в любое время мог бы спросить за ход и результат работы и который при необходимости мог бы внести эффективные коррективы в рабочий процесс.

3. Всю закупку и поставку материалов строительно-отделочная организация обязана осуществлять самостоятельно. Бывают случаи, когда заказчик в буквальном смысле слова ездит за каждым гвоздем для своих строителей. Такая ситуация абсолютно недопустима.

Евгения МАКАРЕНКОВА, директор салона-магазина «Звездное небо»



1. Все работы необходимо тщательно просчитать в смете. Заказчику очень важно знать точную стоимость проекта и твердо понимать, за что он платит, и сколько стоит каждый выполненный этап.

2. Между строительно-отделочной организацией и дизайнером всегда должен существовать творческий тандем, в котором оба участника имеют одну цель и одинаковое представление о ходе ее достижения. Сложные и спорные моменты в этом случае успешно решаются внутри коллектива посредством конструктивного обсуждения и без создания каких-либо трудностей клиенту.

3. Очень важно для строителя-отделочника желание постоянно развиваться. Сегодня специалисты, которые мыслят нестандартно, нацелены на развитие и всегда способны найти для заказчика индивидуальное решение, максимально успешно реализовав его проект, — это большая редкость и настоящая ценность. Ведь, если применить мозги, то эффективное решение можно найти даже для самых сложных вариантов дизайна. **Р**

instagram.com/atelier_design_ru
8-911-523-78-98

instagram.com/konceptstroy
8-921-127-83-64

instagram.com/zvezdnoe_nebo_vologda
8-911-501-59-69

г. Вологда, ул. Петина, 25

ТОЧКА ВОЗВРАТА

ТЕКСТ, ФОТО: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

Нынешней весной делегация российских и европейских парламентариев побывала в Алеппо. Напомним, эта сирийская территория была освобождена от боевиков в декабре прошлого года. Нашу страну представляли десять депутатов Госдумы; в их числе был и заместитель председателя комитета по международным делам Алексей Чепя, представляющий в российском парламенте и Вологодскую область.

После визита в Сирию депутат поделился с нашим журналом своими впечатлениями об увиденном и услышанном в этой горячей точке. Разговор мы решили начать с обсуждения одной из резонансных новостей — о применении химического оружия правительственными войсками в отношении мирных жителей, из-за которого разгорелся международный скандал.

— **Алексей Васильевич, вам не кажется, что химический жупел как-то поднадоел со времен иранской информационной «утки»? Несмотря на это, представители стран Евросоюза как-то слишком легко верят инспираторам.**

— Действительно история с химическим оружием, которое, якобы, использовали

правительственные войска, не нова даже для Сирии. Напомню, что еще в августе 2013 года сообщалось о масштабном применении силами сирийского правительства химического оружия в окрестностях Дамаска. После этого на Западе открыто заговорили о возможном вмешательстве в сирийский конфликт, хотя виновную сторону найти так и не удалось. В сентябре главы внешнеполитических ведомств России и США договорились по сирийскому вопросу: стороны выступили за политическое урегулирование конфликта, военное невмешательство и вывод химоружия из Сирии или его уничтожение к середине 2014 года.

— **Из открытых источников известно, что все химическое оружие в Сирии уничтожено. Не так ли?**

— Совершенно верно.

Но я хотел бы заострить ваше внимание на попытках стран НАТО, призывающих к открытому военному решению конфликта в Сирии, следовать так называемому югославскому сценарию, когда вот так же под надуманным предлогом по европейской стране были нанесены ракетно-бомбовые удары. Но, благодаря усилиям России, в Сирии этот силовой сценарий у коалиции не прошел. Что же касается нынешней истории с химическим оружием, то сами видите, что в этой информации много логических нестыковок, к тому же мы знаем, что часть Сирии до сих пор контролируется боевиками. И если химоружие, допустим, и применялось, то нужны веские доказательства, кто конкретно его применял. Но пока таких веских доказательств о причастности правительственных войск представлено не было.

— **Бытует мнение, что террористические организации, с кем ведет борьбу сирийское правительство, являются порождением США. Знаете, как-то слабо верится этой информации.**

— Это далеко не секрет для мирового сообщества. Вначале западные спецслужбы прикармливали оппозицию, которая должна выступить заперщиком в цветных революциях, а потом ситуация стала неуправляемая: на базе оппозиционного движения возник религиозный монстр в виде ИГИЛ (запрещенная в России организация — прим. ред.) и прочих террористических организаций. И сегодня мы видим, к чему может привести подобная недальновидная политика.

— **Какое оружие сейчас распространено в Сирии?**

— Оружие разное. От стандартного до экзотического. Боевики применяют самодельный прототип вакуумного оружия, сделанного

из газового баллона и обрезка трубы. Очень много расставлено мин. Но об этом говорить не хочется, поскольку у нас цель поездки была иная, миротворческая.

— **Хорошо, тогда такой вопрос: скажите, можем ли мы говорить о том, что Сирия находится на грани гуманитарной катастрофы?**

— Однозначно на этот вопрос ответить трудно. В районах, которые сегодня контролируются сирийским правительством, где присутствует российская военная полиция, гуманитарной катастрофы нет. А вот на территориях, где присутствуют боевики, ситуация критическая.

— **В прошлом году была распространена информация о создании на территории Сирийской Арабской Республики Центра по примирению враждующих сторон. Насколько эффективно действуют эти очаги мира на территории многострадальной страны?**

— Главная цель Центра — реализация механизма контроля за соблюдением режима прекращения огня. Одна из ключевых задач — организация доставки гуманитарной помощи мирному населению. Напомню, Центр приступил к работе в соответствии с российско-американскими договоренностями по поводу установления режима прекращения огня в сирийском конфликте. Свою эффективность организация доказала и при заключении соглашений о присоединении незаконных вооруженных формирований и отдельных населенных пунктов к режиму прекращения боевых действий. На момент моего пребывания в Сирии насчитывалось 1600 таких населенных пунктов. Благодаря деятельности пунктов примирения, беженцам предоставляются коридоры для беспрепятственного выхода с опасной для жизни территории.

— **Насколько я понял, прекращение боевых действий должно коснуться тех сторон сирийского конфликта, которые указали на свою приверженность договору и приняли его условия. А что с боевиками, их тоже выпустят через «коридоры жизни»?**

— Отнюдь. Согласно достигнутой договоренности, российские

и американские военные будут определять территории на картах, где огонь вестись не будет. При этом удары по террористическим организациям — ИГИЛ и «Джабхат ан-Нусра» — будут продолжены.

— **Выходит, с их представителями не договориться?**

— Они не идут ни на какие переговоры и компромиссы. А потому для нас тема номер один — силовое подавление очагов терроризма. В том случае если этого не сделать, нечто подобное мы получим, например, в Средней Азии.

— **Помнится, в Чечне «горячие головы» тоже хотели всех боевиков уничтожить. Но потом как-то договорились, и все миром и дружной кончило.**

— Чечня — это хороший пример как остановить военные действия и что нужно для этого сделать. С нами в Сирию приехали представители чеченской делегации. Опыт найденного компромиссного решения приводился в качестве примера по урегулированию ситуации с участием правительства и умеренной оппозиции, а не террористов.

Вы помните, наверное, что переломным моментом в решении чеченской проблемы послужило отсутствие мотивации местного населения, уставшего от войны, к боевым действиям. Во-первых, спецслужбами были перекрыты финансовые потоки из некоторых арабских стран, которые шли на поддержку войны. Во-вторых, из федерального бюджета в Чечню было направлено много денег с целью налаживания мирной жизни. И в то же время там осталась

положительная тенденция к их объединению. Полагаю, что это должно стать залогом к мирному урегулированию конфликта в недалеком будущем.

— **Кстати, во время визита в Сирию вы встречались с президентом Башаром Асадом. О чем шел разговор?**

— Лейтмотив нашей беседы — дальнейшее развитие Сирии. Задавались вопросы на социально-экономические темы: о восстановлении коммунальной инфраструктуры — энергетики, газоснабжения и водоснабжения. Затрагивались вопросы, связанные с возвращением беженцев, медицинским обслуживанием, школами, продовольственным обеспечением. Словом, что следует сделать для возвращения страны в мирное русло. Первый шаг к этому видится в обеспечении безопасности не только местных жителей, но и наших соотечественников, которые помогают восстанавливать страну из руин.

— **А что обсуждали парламентарии с депутатами Народного совета Сирии?**

— Мы провели две встречи с сирийским парламентом. После этого наш международный комитет в течение четырех часов заседал с профильным комитетом Народного совета. Сирийских коллег волновали вопросы, связанные с положением страны на международной арене, а также с внутривойсковой ситуацией. Под занавес беседы мы договорились встречаться на постоянной основе — 1—2 раза в месяц — в Москве и Дамаске.

«Для нас тема номер один — силовое подавление очагов терроризма. В том случае, если этого не сделать, нечто подобное мы получим в Средней Азии».

непримиримая оппозиция, которая сегодня поддерживает терроризм во всех его проявлениях. Известно, что эти представители воюют и в Сирии на стороне ИГИЛ.

Что же касается решения сирийского вопроса, то сегодня враждующие между собой, а не только с правительством группировки видят единственного гаранта мира и спокойствия на сирийской земле в лице Асада, которого поддерживает наша страна. Сегодня прослеживается

Во время таких встреч планируется разработать «дорожную карту». Есть идея создать рабочую группу по совершенствованию сирийской конституции. Необходимо поработать вопрос по изменению этого документа, чтобы национальные меньшинства не были ущемлены. Это большой шаг. Он свидетельствует о том, что страна движется в правильном направлении. И хорошо, что точка возврата еще не пройдена. **EB**





КОНЕЦ КАПИТАЛИЗМА?

ПОЛИТЭКОНОМИЯ ОТ МИХАИЛА ХАЗИНА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ. ФОТО: ТАТЬЯНА СЕЛЕЗНЕВА

Глава «Фонда экономических исследований» Михаил ХАЗИН — фигура крайне неоднозначная. Активно выступающий в масс-медиа, он не раз предсказывал скорейший крах доллара и всей существующей мировой экономической системы. Подчеркивая при этом, что все дело в сроках. Когда ему прямо указывают на ошибочность его ранее сделанных суждений и оценок, он сыпается, что они вырваны из контекста. Так или иначе, интерес к его экспертному мнению не угасает — в очередной раз это подтвердила встреча спикера с предпринимателями, которая состоялась в Вологде в начале апреля. Мы воспользовались этой возможностью и пообщались с Михаилом Леонидовичем на экономические и политические темы.

Об экономике

— Вы известный противник той политики, которую сегодня проводит экономический блок правительства страны. Послушать вас, так во всех нынешних бедах России виноваты окопавшиеся там «либералы»?

— Ну, это сильное упрощение. В конце 80-х у нас было принято решение о том, что социалистическая модель развития экономики не эффективна и не работает. Это утверждение спорное, тем не менее мы выбрали капиталистическую модель. Поскольку делиться с нами никто не собирался, у нас были

отобраны внешние рынки. Поэтому основная претензия у меня не столько к нынешнему правительству, сколько к команде Гайдара. Коли уж он взялся руководить экономической частью, он мог бы драться за эти рынки. Например, мы контролировали 40% мирового авиастроения. И мы отдали его Boeing и Airbus. В результате

лишились десятков миллиардов долларов дохода. И так практически во всех отраслях.

При этом модель, которую та команда взяла на вооружение, — модель Вашингтонского консенсуса — означает опору на иностранные инвестиции. Добавленную стоимость должны получать «они», а не «мы». То есть здесь мы получаем зарплату, а иностранный инвестор — прибыль. Довольно естественна логика для «них».

Что такое иностранные инвестиции? Они делаются в валюте, соответственно, и возврат с них тоже делается в валюте. Если, скажем, инвестор вложил в экономику России миллиард долларов, то он хочет получать как минимум 5%. Т.е. он хочет получать 50 млн долларов ежегодно. Отсюда вывод: если все

инвесторы такие скромные, а наша страна от продажи нефти и газа получает 20 млрд долл. в год, то мы можем принять где-то 400 млрд долл. иностранных инвестиций. Это то, что мы возвращаем как плату инвестору. Т.е. иностранные инвестиции всегда ограничены тем объемом валюты, который у нас есть для того, чтобы их вернуть.

В 2000-е годы у нас был большой приток валюты, и, соответственно, шли иностранные инвестиции. Они были специфические — строили в основном сборочные предприятия, приходилось платить за лицензии, за технологии... К концу 2012 года выяснилось, что новых инвестиций не будет. То есть падающий объем иностранных инвестиций оказался ниже, чем нам нужно для простого

воспроизводства экономики. С тех пор она тоже падает.

И эта модель исчерпана. Механизм Вашингтонского консенсуса не может обеспечить рост российской экономики.

Поэтому проблема не в том, правильно или неправильно ведут себя конкретные чиновники в правительстве. Необходимо менять модель. Если не вдаваться в детали, то смысл новой модели в следующем: нужно сделать рубль инвестиционной валютой и обеспечивать экономический рост за счет инвестирования в рублях. Сейчас на практике созданы такие условия, что человек, который инвестирует в рублях, заранее в разы проигрывает тем, кто занимается валютными спекуляциями.

— Как тогда вы оцениваете политику Центробанка по оздоровлению и расчистке банковского сектора? И нормально ли, что топ-5 банков составляют структуры с госучастием?

— Я не знаю, какую цель преследует Набиуллина (председатель ЦБ РФ — прим. ред.). Поэтому мне сложно оценить, правильные ли она меры принимает для достижения своей цели. Мне ясно одно: цели экономического роста у нее нет, потому что она запрещает рублевые инвестиции.

А что касается крупнейших банков, то это известная история: в современном мире, где самое главное — это концентрация капиталов, выигрывает тот, кто больше. Конкурировать с теми, кто имеет бюджетные потоки, невозможно. Это чисто рыночная модель...

— Это разве рыночная модель, когда государство, по сути, контролирует банковский сектор?

— Она рыночная, поскольку выигрывает тот, у кого максимальная концентрация капитала. А раз максимальная концентрация в госбанках, то от текущей политики выигрывают именно они.

— Переход статистического управления под крыло министерства экономического развития как прокомментируете? Вообще, можно ли доверять официальной статистике в анализе экономической ситуации?

— Статистике нельзя верить никогда, потому что любая



Инвестиций можно не ждать

В этом уверен Михаил Хазин, встретившийся с вологодскими предпринимателями в середине апреля. При этом он считает, что Россия может обеспечить себе стабильный прирост ВВП в 7–8%, но при условии смены нынешнего руководства экономического блока правительства.

«Набиуллина делает то, что хотят США и МВФ, а не то, что нужно России. А остальные наши чиновники и не собираются делать

что-то хорошее с экономикой, потому что это ответственность, а они ответственности боятся. Они и так хорошо зарабатывают, поэтому живут по принципу: «Мы сидим, а денюжки идут». Зачем им рисковать?» — заявил Михаил Хазин.

Более того, известный экономист полагает, что дело даже не в персоналиях — нужно менять сам подход к управлению экономикой: «Имеющаяся у нас модель больше не работает — вот в чем ключевой момент времени. В ее рамках невозможно принципиально изменить ситуацию в лучшую сторону». По его мнению, новая модель, которая обязана прийти на смену существующей, должна будет сочетать в себе социалистическую систему управления хозяйством, широкое присутствие в экономике малого и среднего бизнеса и традиционные общественные ценности.

Вологодчине Михаил Хазин не предрек ничего хорошего, считая, что в сложившихся условиях регионы имеют мало возможностей для экономического роста, поскольку их полномочия жестко очерчены рамками федеральной политики. «Теоретически регионы могут много чего делать, но фактически вы не можете изменить федеральное законодательство и федеральную кредитно-денежную политику, — заявил экономист. — В нашей экономической модели любое реальное производство почти обречено. А иностранных инвестиций больше не будет. Это заметно уже с 2012 года — инвестиций из-за рубежа нам недостаточно даже для того, чтобы российская экономика просто воспроизводилась».

Гость выразил убеждение: текущий год будет ничем не лучше предыдущего. Более того, велика вероятность того, что в конце 2017 года произойдет очередная девальвация рубля. Впрочем, представителей бизнеса Михаил Хазин призвал не бояться, так как обычно число компаний, работающих на кризисном рынке, сокращается быстрее, чем сам рынок, — и это хорошая возможность для энергичных и думающих предпринимателей нарастить свою рыночную долю.



статистика — это проверка гипотез. Собственно говоря, утверждение о том, что в стране наблюдается экономический рост, должно звучать так: «гипотеза о том, что у нас экономический рост верна с вероятностью 82,4%».

А почему Росстат отдал Минэкономразвития абсолютно понятно: потому что при всем своем желании Росстат не смог продемонстрировать экономический рост... У нас самый тоталитарный орган — это правительство. Чем отличается демократическое общество от тоталитарного? В демократическом обществе если есть сигнал о том, что что-то не так, начинается изучение причин, меняется законодательство и т. д., в тоталитарном обществе реакция однозначная: нужно ликвидировать источник неприятного сигнала. Поскольку наше правительство считает, что должен быть экономический рост, а кто-то говорит, что роста нет, надо их уничтожить.

— Тогда есть ли вообще методология, позволяющая адекватно оценить состояние экономики? — Существует множество косвенных признаков. Типичный

пример: когда вам одновременно рассказывают, что по статистике безработица в США падает, и при этом известно, что сокращается загрузка мощностей, это означает, что имеет место вранье. У нас такая же ситуация.

— Как вы считаете, международные санкции на пользу России или во вред?

— Да, банки не могут занимать на внешних рынках. Но занимать — это не проблема: если очень надо, то они найдут, где занять. Отдавать как, если экономика падает, и уже накоплен большой объем кредитов (сейчас он сравним с тем, который был в 1998 году). Какой смысл людям давать кредиты, если они их вернуть не смогут?

Санкции в целом позволили нам компенсировать негатив от вступления в ВТО.

— Но продовольственное эмбарго рано или поздно закончится, где тогда окажутся наши фермеры?

— Тут есть разные варианты... Я думаю, что мы уже никогда не вернемся к изначальной ситуации. Раз антироссийские группы на Западе

есть всегда, то мы всегда можем наши антисанкции обновлять. Да и они признали, что политика санкций — это норма. Поэтому что нам мешает объявить, например, прибалтийские страны фашистскими режимами и в силу этого запретить их импорт. США открыли «ящик Пандоры», который уже не закрыть.

О политике

— В Вологде вы презентуете книгу «Лестница в небо: диалоги о власти, карьере и мировой элите». В ней есть такой тезис, суть которого сводится к следующему: для того, чтобы быть успешным, недостаточно быть хорошим специалистом в чем-то, талантливым предпринимателем и т. п. Нужно быть политиком. Почему?

— Власть — это ресурс. И в любой стране борьба за власть — это борьба за ресурс. Как только ваш бизнес перерастает некоторую величину, властные группировки начинают вас видеть. Дальше у вас есть два варианта: вы примыкаете к одной из них либо пытаетесь сохранить независимость. Во втором случае они начинают рассматривать вас

как конкурента и, соответственно, истреблять. То есть вам все равно приходится заниматься политикой, встраиваться в систему.

— Политологи говорят, что сейчас предприниматели реже идут в политику по сравнению с 90-ми годами...

— По большому счету у нас нет настоящих политиков. Политика — это решение вопросов о власти. У нас депутаты — это наемные менеджеры некоторых крупных группировок. Даже такие фигуры, как Зюганов или Жириновский, не являются политиками в западном смысле слова. Они скорее чиновники, которые живут на том ресурсе, который получили от государства.

— А Навальный — политик?

— Нет, конечно. Он представитель одной из политических группировок, которая использует его в своих целях. Цели эти — ограничение Путина. Скорее всего, его начинают использовать не только политические, но и административные группировки. И он постепенно переходит в нишу «сливных бачков» типа Хинштейна.

— А кто в таком случае политик?

— Есть два вида построения государства: олигархический и монархический. В олигархическом государстве политика — это взаимодействие олигархических группировок. Правые сменяют левых посредством выборов. А в монархическом политика носит аппаратно-внутренний характер. И в рамках этой модели публичный человек не может сам ничего делать. И даже если он совершает какие-то публичные действия, он не говорит о причинах. Например, Володин безусловно, политик. Игрок в окружении первого лица. Но мы достоверно не знаем, какую политику он ведет.

— Вы в своей книге пишете, что универсальное правило всех властителей: «своих не сдавать». А как же известный пример Ли Куан Ю, премьер-министра Сингапура, который показательно посадил в тюрьму нескольких друзей, чтобы искоренить коррупцию?

— Ли Куан Ю поставил перед собой задачу: обеспечить высокий экономический рост Сингапура за счет внешнего ресурса. Для этого ему нужно было придать политической системе страны вид, который понятен США.

Что касается друзей, которых он посадил. Они уже вышли из тюрьмы. Вопрос: осталась ли у них собственность, которую они получили, или она была конфискована? Думаю, что первый вариант. Тогда эти посадки можно рассматривать как некий спектакль, направленный на внешнего зрителя.

— Если власть по своей природе иерархична, если власть, как вы утверждаете, дают, а не берут, то на вершине этой пирамиды оказывается некая мировая элита, которой непонятно кто дал власть.

— Она была получена в ходе сложных исторических процессов. Например, группа, которая пришла к власти в Европе в V—VIII веках, вся еврейская аристократия апеллирует к Карлу Великому. Есть мнение, что Рюрик — это тоже потомок одного из его маркграфов. Так вот, эта группа потеряла власть, проиграв финансистам по итогам Первой мировой войны. Проиграла, но не до конца. Это хорошо видно в истории Англии, когда в 1936 году убрал короля Эдуарда VIII, аристократа по менталитету, и на его место пришел его младший брат — ставленник финансовых кругов. Брексит — это просто очередной этап этого

раскола. Другими словами, мировая элита — это совокупность группировок, образовавшихся в результате многовековых процессов. А порой и тысячелетних, если говорить о Китае.

— И где мы в этой конструкции?

— Мы оказались в очень странной ситуации. В 1918 году в России были физически ликвидированы все представители мировой элиты. И мы не смогли в нее вернуться. Сталин попытался, предложив сильную идею — коммунизм в своей версии. Получил полмира, включая Китай. Но поскольку советская модель проиграла, нас сегодня нет в мировой элите. Иными словами, мы не можем предъявить аргументы и навязать свою повестку. Путин пытается, но он пока в нее не вхож.

— А есть шанс войти?

— Шанс только один. Россия — носитель уникального ресурса. В нашей стране выработан особый экономический язык. Экономикс как господствующая на Западе экономическая теория возникла в качестве альтернативы марксизму. Эта теория исходит из того, что у капитализма нет конца, тема кризиса табуирована. А сегодня мы его видим — рынки стали едиными, расширяться дальше некуда. То есть современная наука не может ни объяснить происходящего кризиса, ни описать хоть какую-то перспективу. Альтернативные школы остались только в нашей стране. Есть «Плехановка», есть Глазьев и его школа, есть наша группа. Их много. Россия — единственное в мире место, где есть возможность разработать концепцию выхода из кризиса не на языке экономикс.

Выражаем благодарность ПЦ «SV-класс» и ООО «Финам-Вологда» за помощь в организации интервью. **BB**

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

ЦЕНА ОТСЕЧЕНИЯ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА БАЛАЕВА

В январе 2017 года Вологодское УФАС России возбудило дело в отношении ООО «ЛУКОЙЛ-Волганефтепродукт» по признакам нарушения Закона о защите конкуренции. О том, как идет расследование дела, о факторах, влияющих на ценообразование на розничных рынках автомобильного топлива, а также о позиции антимонопольного органа мы беседуем с руководителем Управления ФАС России по Вологодской области Наталией МЕРЗЛЯКОВОЙ.

— **Наталья Валерьевна, первый вопрос, ставший, наверное, сакраментальным: почему цены на бензин в нашей области выше, чем в соседней Ярославской?**

— В Российской Федерации цены на нефтепродукты являются свободными и не подлежат государственному регулированию. В условиях рыночной экономики цены формирует рынок. Вологодское УФАС как орган административного контроля не имеет права вмешиваться в ценовую политику хозяйствующих субъектов или как-то влиять на нее. Единственный вопрос, который относится к компетенции антимонопольного органа, — это экономическая обоснованность затрат хозяйствующего субъекта, занимающего доминирующее положение на рынке, и соотношение их с полученной прибылью, т. е. признаки монополично высокой цены, одним из которых является монополично высокая прибыль. Именно этот вопрос является предметом рассмотрения в «бензиновом деле».

Вологодское УФАС проводит анализ экономической обоснованности затрат, влияющих на стоимость бензина и дизельного топлива на локальных рынках Вологодской области. Признаки нарушения были выявлены в августе-сентябре 2016 года, когда еженедельный мониторинг цен на нефтепродукты, проводимый нами, показал снижение оптово-отпускных цен для ООО «ЛУКОЙЛ-Волганефтепродукт» при условии неизменности или роста розничной цены.

По поводу сравнения цен на топливо в Вологодской и Ярославской областях необходимо отметить следующее. В антимонопольном законодательстве есть такое понятие, как сопоставимые рынки. Так вот, рынок бензина в Вологодской области не является сопоставимым

с рынком бензина в Ярославской. Это связано с тем, что там функционирует несколько нефтеперерабатывающих заводов (у нас — ни одного), поэтому основные экономически затратные составляющие формирования розничной цены на бензин (оптовая цена и транспортные расходы) в Ярославле минимизированы, чего нельзя сказать о нашем регионе.

Так, розничную продажу нефтепродуктов в Ярославской области осуществляют ОАО «Роснефть-Ярославль» (имеющая 34 АЗС); ЗАО «Газпромнефть-Северо-Запад» (34 АЗС); ООО «Ярославская топливная компания» (19 АЗС); ООО «Татнефть-АЗС-Запад» (14 АЗС) и другие. Эти общества являются дочерними организациями крупнейших вертикально-интегрированных систем, которые замыкают весь цикл добычи, производства и реализации нефтепродуктов.

— **А если сравнить наш регион с другими соседями, помимо Ярославской области?**

— Крупнейшим розничным продавцом автомобильного топлива в Вологодской области, как известно, является ООО «ЛУКОЙЛ-Волганефтепродукт», входящий в группу ОАО НК «ЛУКОЙЛ». Кроме него на рынке работают ООО «Энтиком-Инвест», ООО «Шелл Нефть», ООО «Вест-Маркет». В соседних регионах (Ленинградской, Архангельской, Тверской областях, Республике Коми, Республике Карелии) розничную реализацию автомобильного топлива осуществляют иные юридические лица. У них у всех разные поставщики топлива, разные закупочные цены на топливо, разные финансово-экономические показатели своей деятельности, поставки осуществляются с разных нефтеперерабатывающих заводов. С учетом данных факторов розничные цены на автобензины

и дизтопливо у данных продавцов всегда будут различны.

— **Какие еще факторы влияют на формирование цен на бензин?**

— Отсутствие в Вологодской области нефтеперерабатывающей промышленности приводит к необходимости ввозить все виды бензинов и дизельного топлива в регион из Республики Коми, Пермского края, Ярославской, Ленинградской, Московской, Нижегородской и иных областей.

Например, «ЛУКОЙЛ-Волганефтепродукт» осуществляет закупку с нефтеперерабатывающих заводов северных территорий: Коми, Пермский край, Ухта и других. Высокая стоимость закупаемого продукта, оптово-отпускные цены и существенные транспортно-заготовительные издержки связаны с тем, что в данных регионах добыча и переработка сырья значительно затратны.

Недостаточно развитая конкуренция на локальных рынках розничной реализации нефтепродуктов не позволяет сформироваться конкурентным ценам, которые бы не были ориентированы на цены крупнейшего розничного продавца.

При распределении региональных земельных ресурсов под строительство АЗС в 90-е годы преимущество было предоставлено группе компаний «ЛУКОЙЛ». Данный продавец сейчас имеет наибольшую долю реализации этого вида товара в Вологодской области — более 50%. Его доминирующее положение непосредственно оказывает влияние на ценовую политику иных продавцов.

Кроме того, ценовая политика доминирующих субъектов может зависеть, в том числе, от волевых решений региональной власти. И в этом направлении необходимы взвешенные конструктивные действия правительства области.

— **Теперь перейдем к делу, возбужденному Вологодским УФАС в отношении крупнейшего игрока на розничном рынке бензинов. Скажите, почему комиссия антимонопольного органа на своем первом заседании приняла решение рассматривать дело в закрытом режиме?**

— Прежде всего хочу отметить, что возбужденное дело является результатом планомерной кропотливой работы сотрудников Вологодского УФАС, осуществляющих текущий еженедельный мониторинг на товарном рынке нефтепродуктов в течение многих лет.

На основании части 3.1 статьи 45 Закона о защите конкуренции рассмотрение дела в закрытом заседании допускается в случае необходимости сохранения коммерческой тайны, в том числе при удовлетворении ходатайства лица, участвующего в деле и ссылающегося на такую необходимость. Право на отнесение информации к коммерческой тайне принадлежит обладателю такой информации, а органы государственной власти обязаны создать условия, обеспечивающие охрану конфиденциальности этой информации.

В данном случае ответчик представил свое ходатайство в связи с тем, что документы, касающиеся ценообразования финансово-хозяйственной деятельности, отнесены в соответствии с приказом общества к коммерческой тайне. Поэтому с ними может знакомиться только ограниченный круг лиц в виде членов комиссии.

Информация не подлежит разглашению для неопределенного круга лиц.

— **Многие вологжане не понимают, почему рассмотрение дела в отношении ООО «ЛУКОЙЛ-Волганефтепродукт» уже несколько раз откладывалось...**

— Это связано с большим объемом информации, которую надо анализировать, и со сложностью дела. Чтобы вынести обоснованное решение, которое впоследствии устоит в судебных инстанциях, необходим детальный анализ хозяйственной деятельности ответчика по делу. Для этого нужно проанализировать огромное количество документов, в т. ч. связанных с закупкой, доставкой, транспортной логистикой и т. д. Экономистам необходимо полностью проанализировать всю финансово-хозяйственную деятельность, чтобы выяснить, правомерны ли те или иные затраты, включенные в стоимость, чтобы выявить, присутствуют ли в цене на бензин и дизтопливо необоснованные затраты.

В большинстве случаев ответчик предоставляет информацию частями, потому что ему нужно время, чтобы ее собрать, а нам нужно время, чтобы ее обработать и проанализировать. Например, один из запросов у нас составил три листа машинописного текста. Кроме того, отложение дела связано с тем, что комиссия дает участникам процесса возможность представить все имеющиеся материалы и сведения, заявлять ходатайства, ознакомиться с материалами дела,

чем обеспечиваются их законные права и интересы.

Хочу отметить, что для таких дел невозможно быстрое решение, учитывая тот огромный объем документов, который необходимо проанализировать комиссии. На каждом заседании возникают новые вопросы, которые требуют предоставления новых документов. Решение должно быть безупречным, подтвержденным неоспоримыми достоверными доказательствами.

Вся деятельность нашего управления осуществляется в соответствии с регламентами. Согласно административному регламенту, утвержденному приказом ФАС России от 25 мая 2012 года № 339, дела, возбужденные по признакам нарушения антимонопольного законодательства, рассматриваются от 3 до 9 месяцев. Такой срок необходим для того, чтобы рассмотреть все вопросы, начиная от того, занимает ли хозяйствующий доминирующее положение, и заканчивая ответом на вопрос, есть ли нарушения в его действиях.

— **Допустим, что УФАС приняло бы решение в отношении «ЛУКОЙЛа» на одном из первых заседаний. К чему бы это привело?**

— Первая же судебная инстанция отменила бы наше решение, т. к. процедура, установленная законом, в этом случае была бы нарушена. Сейчас наши юристы прорабатывают всю имеющуюся судебную и административную практику, чтобы минимизировать риски отмены решения. Обычно комиссия состоит из 5 человек. В этом деле у нас задействованы 4 юриста и 4 экономиста.

— **И последний вопрос. Какой выход из ситуации, сложившейся с ценами на топливо, видит антимонопольный орган?**

— Разрешить сложившуюся ситуацию в регионе может только развитие конкуренции в части розничной торговли бензинами и дизтопливом. Для этого необходимо не только развитие сетей АЗС уже представленных на территории региона хозяйствующих субъектов, но и создание благоприятного инвестиционного климата для привлечения иных продавцов-конкурентов. На региональном уровне может быть принята «дорожная карта» по развитию конкуренции на этом рынке, определены целевые показатели, которые нужно достигать общими усилиями в разумные сроки. **55**



ЧТО ГЛОЖЕТ МАЛЫЙ БИЗНЕС РЕГИОНА

ТЕКСТ: ИВАН ДЬЯКОНОВ

Развитию малого и среднего предпринимательства в Вологодской области мешают противоречивость и непродуманность действий федеральной власти, слабая заинтересованность местных чиновников в создании благоприятных условий для бизнеса, а также элементарная нехватка знаний и опыта у самих предпринимателей. Но возможности для приложения бизнес-идей в регионе все-таки есть.

Бизнес недоволен

Предприниматели России считают, что декларируемая государством поддержка бизнеса так и не избавила их от главных трудностей: банковские кредиты не стали доступными, фискальная нагрузка регулируется плохо, административные барьеры сохраняются высокими, объемы отчетности не уменьшаются, а растут... В целом политика государства в отношении малого и среднего бизнеса по-прежнему остается противоречивой. Такая информация содержится в докладе, который подготовлен уполномоченным по защите прав предпринимателей при президенте России **Борисом Титовым**. Более того, количество системных проблем бизнеса, перечисленных в документе, даже выросло — с 231 в 2015 году до 269 в 2016-м, причем большинство вопросов кочует из доклада в доклад.

Например, несмотря на стартовавшую в стране масштабную реформу контрольно-надзорной деятельности, направленную на устранение устаревших и дублирующих требований (их нагрузка на бизнес составляет сегодня 6% ВВП), существенно продвинуться в этом вопросе практически не удалось. Так, ожидается, что в рамках пилотного проекта по внедрению риск-ориентированного подхода, реализуемого Роспотребнадзором, число плановых проверок ведомства в 2017 году даже вырастет на 9%.

Кто виноват?

Доклад российского бизнес-омбудсмена основан на обращениях предпринимателей, поступивших в его адрес в прошлом году. Их было прислано 36 тыс., или почти в полтора раза больше, чем в 2015 году.



У Бориса Титова есть готовый план по снятию многочисленных административных барьеров.

Особенно активно бизнес критикует излишнюю налоговую и фискальную отчетность, формы которой не гармонизированы друг с другом и противоречивы, в результате чего одни и те же документы приходится подавать по несколько раз.

Не нравится ему и ярко выраженный тренд на увеличение объемов отчетности. Сильная критика звучит также в адрес господдержки малого и среднего предпринимательства. В 2016 году доступность бизнес-кредитов в нашей стране продолжила снижаться, и ни «Корпорация МСП», ни другие институты развития малого бизнеса не смогли переломить эту тенденцию. При этом теневая занятость в экономике России продолжает увеличиваться, а принимаемые меры — в частности, принятый закон о легализации некоторых категорий самозанятых (нянь, репетиторов, сиделок) — проблему принципиально не решили.

В докладе Титова содержится готовый план по снятию многочисленных административных барьеров, мешающих развиваться российскому предпринимательству. Например, предлагается не просто провести аудит обязательных требований контрольно-надзорных органов, а принципиально изменить саму модель контроля и надзора. Рекомендуются также продлить надзорные каникулы, доказавшие свою эффективность для малого бизнеса, и на три года распространить их на средний бизнес. Всего же в документе содержится около 600 идей по решению проблем МСП.

Мимо кассы

Реформа контрольно-кассовой техники, которая проводится сегодня в нашей стране, также противоречива и реализуется непродуманно. Такое заявление сделал президент «ОПОРЫ РОССИИ» **Александр Калинин**. По его словам, в действиях власти есть немало спорных моментов. Например, несмотря на заявленную ранее сумму в 18 тыс. руб., реальная цена контрольно-кассового аппарата с учетом издержек на подключение оказалась гораздо выше и колеблется от 25 до 40 тыс. руб.

Касаясь острой темы трехлетних фискальных накопителей, глава «ОПОРЫ» выразил надежду, что они появятся уже в течение ближайшего года, что позволит втрое сократить стоимость расходов на содержание касс. Кроме того, он обратил внимание на необходимость распространения налогового вычета за приобретенную ККТ не только на индивидуальных предпринимателей, применяющих ЕНВД, но и на юридические лица микро- и малого бизнеса, каковых в стране порядка

300 тыс. Важно также расширить список субъектов, которые должны быть освобождены от внедрения ККТ. Прежде всего это предприниматели, использующие патентную систему налогообложения.

«ОПОРА РОССИИ» начала вести свой собственный мониторинг практики внедрения и применения контрольно-кассовой техники. С 15 апреля по адресу kkt@opora.ru работает «горячая линия» для тех субъектов бизнеса, у которых возникают те или иные вопросы по переходу на онлайн-кассы. Ведь до сих пор далеко не все предприниматели знают, что многие процессы, связанные с нововведениями, они могут исполнять самостоятельно, а в ряде случаев и вообще отказаться от дополнительных услуг. Это относится к техобслуживанию, постановке касс на учет, оплате тарифа на год вперед — в общем, к тем услугам, которые находятся в свободном доступе у ФНС РФ, но при этом дополнительно навязываются малому и среднему бизнесу.

Уполномоченный помочь

Среднестатистический вологодский предприниматель испытывает те же самые трудности, что и любой российский бизнесмен. Не случайно, что в 2016 году общее число обращений к областному уполномоченному по защите прав предпринимателей **Степану Ткачуку** возросло на 22%. При этом большинство вологодских предпринимателей (45%) жалуются на действия или бездействие органов местного самоуправления, претензий к федеральным и областным органам исполнительной власти оказалось существенно меньше.

Сегодня субъекты МСП в нашем регионе испытывают трудности с получением необходимых



разрешений и лицензий, страдают от нарушений органами власти условий государственных и муниципальных контрактов, а также от злоупотреблений в ходе контрольно-надзорной деятельности и сбора налогов, неисполнения властью судебных решений и т. д. На все это они регулярно жалуются бизнес-омбудсмену.

«Предприниматели поверили, что обращение к уполномоченному — это не пустое описание проблемы, а реальный шанс решить проблему, — уверен Степан Ткачук. — Поэтому никто в органах власти сегодня не может просто так игнорировать наши обращения... К сожалению, компетенции уполномоченного ограничены, из-за чего не все проблемы бизнеса удастся решить».

Из всех рассмотренных обращений в 44% случаев нарушенные права и законные интересы субъектов МСП удалось защитить в ходе прямых действий бизнес-омбудсмена. Во многих других случаях предприниматели смогли самостоятельно решить свои трудности с определенной помощью уполномоченного. А в ряде ситуаций их вопросы разрешились без участия бизнес-омбудсмена, но после обращения к нему.

Вологодская специфика

Как и у любого другого субъекта РФ, у Вологодской области есть свои специфические проблемы, мешающие развитию МСП. Согласно данным «Корпорации развития Вологодской области», первая из них — это ограниченное количество инвестиционных площадок, пригодных для ведения бизнеса.

«Большинство таких участков никому не нужны. Там нет ни инфраструктуры, ни построек — ничего,

а лишь одна голая земля, — заявил недавно по этому поводу заместитель губернатора **Алексей Кожевников**. — В них нет никаких преимуществ. Складывается ощущение, что муниципальная власть не знает, что с ними делать, вот и выставила в качестве инвестиционного предложения, хотя вряд ли такие предложения будут кому-то интересны».

Вторая проблема — низкая активность муниципалитетов по развитию на своих территориях инвестиционного климата. По мнению первого заместителя губернатора Антона Кольцова, уровень работы местной власти по повышению инвестиционной привлекательности своих районов оставляет желать лучшего. «Если посмотреть на структуру инвестиций, то 45% — это наши крупные производства. А отрасли, которые являются перспективными с точки зрения развития, — сельское хозяйство и лесная промышленность — занимают в структуре только малую часть, — отметил он. — Заинтересованность районных чиновников в привлечении инвестиций, к сожалению, разная, несмотря на то, что федеральные и региональные меры поддержки доступны одинаково для всех».

Третья проблема — неравномерность уровня экономического развития территорий региона: инвестиции, рабочие места и население концентрируются в Вологде и Череповце, соответственно, именно там и открываются новые производства. Усугубляется ситуация и недостаточным уровнем развития государственно-частного партнерства (которое, по мнению специалистов КРВО, способно стать одним из локомотивов развития областной экономики),

и дефицитом качественно проработанных инвестиционных проектов, причем во всех без исключения отраслях регионального хозяйства.

Все хороши

Во многих проблемах российских предпринимателей виноваты не только чиновники, но и сами предприниматели. Это довольно неожиданное утверждение появилось недавно на страницах журнала «Forbes». Издание констатирует, что большинство людей, создавших свой бизнес в 1990-х годах, очень консервативно и ориентируются не на развитие, а на стабильную прибыль и минимизацию риска. Эти люди не рассматривают свое дело как инвестицию, зачастую они пришли в бизнес вынужденно, под давлением жизненных обстоятельств. Кроме того, для многих предпринимателей характерен невысокий уровень финансовой грамотности, у них слабо развиты навыки планирования и понимания рисков.

Даже если занятия бизнесом и способствуют финансовому либизу, то общественные и семейные установки о бессмысленности долгосрочного планирования в их сознании часто берут верх. Нормальным является непонимание сути финансовых инструментов, созданных специально для бизнеса: страхования имущества, факторинга и т. п.

Еще одна особенность наших деловых людей — общее недоверие к финансовым институтам. Впрочем, их можно понять: каждое третье предприятие, которое обращается за кредитом в банк, получает отказ, причем в половине случаев банковские сотрудники причины такого отказа не разъясняют. В аналогичной ситуации оказываются и предприниматели, получившие в кредит не всю запрашиваемую сумму. Молчание банкиров лишает бизнес

возможности провести работу над ошибками и получить необходимую сумму в будущем. Итог — негативный опыт и отказ от данного источника финансирования. Российские бизнесмены попросту занимают деньги у друзей и близких либо оформляют потребительские кредиты.

Что делать?

Что нужно делать предпринимателям Вологодчины — как уже действующим, так и начинающим, — чтобы все-таки добиться успеха на своем поприще, невзирая на все объективные трудности? Как малому бизнесу вести себя в существующих сложных обстоятельствах? С этими вопросами журнал «Бизнес и Власть» обратился в региональные институты развития, попросив их помочь предпринимателям своими советами.

«Одна из типичных ошибок, которую допускают многие вологодские предприниматели, — это слабый уровень проработки ими своих бизнес-моделей. В результате впоследствии им становится очень сложно обеспечить должную эффективность производственных процессов и правильно организовать менеджмент, — отметила руководитель «Регионального центра поддержки предпринимательства» **Татьяна Крицкая**. — Еще одна проблема — невысокая финансовая дисциплина при освоении заемных средств, из-за чего нередко возникает закредеженность, и, как следствие, становится невозможно привлечь дальнейшее финансирование на расширение бизнеса».

«Во-первых, старайтесь опираться на ключевые преимущества региона, в котором вы ведете свой бизнес. Для Вологодской области это — уникальное логистическое положение, богатые ресурсы, исторически перспективные направления, — рекомендует глава областной «Корпорации развития» **Оксана Яковлева**. — Во-вторых, бизнесмен должен учиться анализировать. Навык верного анализа потенциального рынка сбыта и существующей структуры экономики особенно ценен тем, что еще на этапе планирования позволяет избежать лишних потерь. Во-третьих, необходимо уметь планировать. В основе любых решений должен быть план, в котором заложены выявленные с помощью анализа риски. Нужно понять,

что бизнес — это не игра. Наконец, в-четвертых, продолжайте постоянно учиться. Ведь чаще всего страх происходит от непонимания и незнания. А когда вы будете больше знать об экономике региона, о тех же мерах и институтах поддержки инвестиционных проектов, то большинство ваших страхов попросту отпадет».

Какие ниши занять?

В РЦПП обращают внимание малого бизнеса на такие актуальные тенденции этого года, как поддержка инновационных кластерных инициатив и реализация межкластерных проектов.

«В зоне повышенного внимания — молочный кластер области. В кооперации с ИТ-кластером реализуются проекты по ресурсосбережению. Туристский кластер предлагает сельхозтоваропроизводителям вместе развивать экотуризм, а переработчикам молока — промышленный туризм, — перечисляет **Татьяна Крицкая**. — Кластер деревянного домостроения и деревообработки разработал проекты модернизации общественных учреждений сельских поселений с применением деревянных конструкций, поддержанные в федеральной стратегии развития деревянного домостроения. В частности, это здания лесничеств, фельдшерско-акушерских пунктов, школ. Проект 2017 года в биотехнологическом кластере — реализация межрегионального сотрудничества по развитию аквакультуры».

С учетом того, что все эти направления будут поддерживаться в нашей области и далее, предпринимателям имеет смысл открывать свой бизнес именно в данных нишах. Статус активного участника кластера дает им множество полезных возможностей: постоянное нахождение в профессиональном инфополе, участие в совместных проектах под кураторством персонального проектного менеджера «Центра кластерного развития», регулярное адресное консультирование и повышение квалификации, привлечение к решению задач экспертов соответствующего профиля, продвижение продукции под единым брендом («Вологодский дом», «Молоко из Вологды», «Масляный пир», «Изумрудная долина»).

По мнению специалистов КРВО, сейчас в нашем регионе

перспективны для бизнеса агропромышленный и лесопромышленный комплексы. В АПК приоритетная поддержка оказывается молочному и мясному животноводству, овощеводству и рыбоводству, а в лесной отрасли — развитию производства плит: ДВП, ДСП и ОСП. Неплохое будущее и у туристской сферы, где наиболее востребованы рекреационный коттеджный туризм и придорожный сервис — например, создание сети отелей коттеджного типа или объектов придорожного сервиса вдоль федеральных трасс.

Помощь идет

Перечень мер государственной поддержки МСП на Вологодчине постоянно расширяется. К примеру, уже летом 2017 года на базе вологодского «Бизнес-инкубатора» заработает областной фонд развития промышленности, который будет кредитовать на льготных условиях различные промышленные проекты региональных предприятий (см. подробнее об этом на стр. 9 — прим. ред.).

К лету же обещано запустить региональный сайт научно-исследовательских, опытно-конструкторских разработок и инновационных проектов, где будут представлены как отдельные изобретатели, так и научные коллективы Вологодчины, работающие над новыми техническими решениями, а также сами эти решения. Благодаря этому ресурсу у области появится возможность наладить и укрепить слабый пока диалог между бизнесом и наукой.

Новинкой этого года стал интерактивный сервис «Кадры», разработанный РЦПП (rcpp35.ru/kadr). На нем резиденты экономических кластеров региона могут не только размещать вакансии и откликаться на опубликованные резюме, но и подбирать кандидатов по целому ряду специальных критериев.

Новый проект в этом году заработал и в КРВО — «Клуб инвестиционных дискуссий», в рамках которого планируется периодическое



Новый проект Корпорации развития — «Клуб инвестиционных дискуссий».

проведение в муниципалитетах неформальных встреч с местным бизнес-активом. Уже состоялась две такие встречи — в Кадуе и Харовске, — по итогам которых специалисты «Корпорации развития» взяли в разработку почти десятков предложенных инвестпроектов.

Кроме того, запущен проект «Маяк — одно окно в госзакупки»,

индустриального парка, который будет обеспечен всей необходимой инфраструктурой. Его резиденты получат в аренду земельный участок без торгов и серьезные налоговые льготы в виде отмены на 10 лет земельного налога и налога на имущество, на пять лет — налога на прибыль, а также сокращения на десятилетний период ставки

Малый бизнес является крупнейшим работодателем области. На малых предприятиях и у ИП работает 194,6 тыс. чел. — 34% от общей численности занятых в экономике региона.

цель которого — повысить доступность государственных и муниципальных закупок и электронных торгов для субъектов МСП. Фактически это единая группа полезных для бизнеса сервисов, куда входят, например, программа практического обучения и консультаций, поиск актуальной информации по закупочным процедурам, сервис по содействию в получении электронной подписи и оформлении документов и т. д.

На «Череповецкой ГРЭС» действует программа «Возможности для бизнеса», в рамках которой потенциальные инвесторы могут использовать технологическую инфраструктуру электростанции: недвижимость, склады, подъездные пути, сети — для размещения новых производств, тем самым оптимизируя свои стартовые затраты.

В Череповце, который получил недавно статус территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР), завершается строительство

отчислений во внебюджетные фонды — с 30% до 7,6%.

В настоящее время рассматривается идея о предоставлении статуса ТОСЭР и еще одному моногороду — Соколу. Для этого сейчас имеются все возможности, и дело лишь за сокольской администрацией: ей необходимо привлечь на территорию 10—15 местных предпринимателей со своими инвестпроектами. Если сокольские власти справятся с этой задачей, то областное правительство их поддержит и направит заявку на федеральный уровень.

«В 2017 году нам необходимо еще более внимательно прислушиваться к запросам и требованиям наших бизнесменов и продолжать развивать деловую среду. Мы должны использовать для этого все возможные площадки. Наша главная задача — устранить возможные административные барьеры для бизнеса и поддержать его развитие», — заявил губернатор **Олег Кувшинников**.

ВРЕМЯ

НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ МЕШАЕТ УЛУЧШЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РЕГИОНЕ

ТЕКСТ: МАРИЯ ВАРЗИНОВА. ФОТО: ИЗ АРХИВА ВРОО «КЛУБ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ»

В начале апреля в Вологде состоялась встреча участников областной общественной организации «Клуб делового общения» с первым заместителем губернатора Антоном КОЛЬЦОВЫМ. На встрече обсуждались актуальные проблемы, волнующие предпринимателей.

Вопросы, которые были сформулированы на встрече, стали результатом большой аналитической работы, проделанной сразу несколькими общественными институтами: «Клубом делового общения», региональным отделением «ОПОРЫ РОССИИ», Союзом Вологодская торгово-промышленная палата, городским отделением Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области, а также областным уполномоченным по защите прав предпринимателей.

Так, например, многие предприниматели жалуются на увеличение частоты проведения проверок: вместо предусмотренной законодательством одной выездной проверки в три года налоговая инспекция проводит проверки ежегодно (особенно это актуально для районов области с небольшим количеством предприятий). «Нужно понимать, что проверка требует финансовых и временных затрат предпринимателя. Бухгалтерия и юристы организации фактически не могут вести свою основную работу, а предпринимателю приходится ее оплачивать. Эти действия приводят к нежеланию предпринимателей работать на территории Вологодской области, регистрации юридических лиц вологодскими учредителями в других регионах, миграции организаций», — говорят вологодские бизнесмены. А само по себе повышение ставок налога на имущество для организаций, применяющих специальные режимы налогообложения и высокие

ставки по налогу, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения, вообще ставят малый и микробизнес на грань разорения...

С миграцией бизнеса в другие регионы связан и вопрос ставок транспортного налога. Вологодские предприниматели все чаще регистрируют транспортные средства за пределами области в связи с непосильными, на их взгляд, налоговыми выплатами, которые в два-три раза выше, чем в соседних областях.

Еще предпринимателей беспокоят высокие тарифы на электрическую энергию: «стоимость электроэнергии для населения в Китае составляет 0,50 руб. за 1 кВт/ч. В Иркутской области — 0,97 руб. (1 место в рейтинге цен для населения). Тогда как в Вологодской области — 4,05 руб. Т.е. наш регион входит в топ-20 самых дорогих тарифов на электроэнергию для населения. Более того, итоговый тариф для предпринимателей

составляет 7,38—7,54 руб. и может изменяться каждый месяц. Таким образом, вологодский предприниматель платит за электроэнергию в 15 раз больше китайского и почти в 8 раз больше иркутского», — сообщает в докладе. Бизнес-сообщество нашего региона предлагает внести изменения в действующее законодательство и приравнять тарифы для МСП к тарифам для населения.

Не менее болезненным для бизнеса является также вопрос высокой стоимости бензина и горюче-смазочных материалов в регионе. Ведь они занимают большую долю себестоимости любой продукции любого местного производителя.

Антон Кольцов поблагодарил предпринимателей за активную позицию. Было решено совместными усилиями правительства области и бизнес-сообщества продолжать работу по улучшению инвестиционного климата и более активно содействовать развитию малого и среднего бизнеса в регионе. **BB**



Участники встречи приняли решение совместными усилиями правительства области и бизнес-сообщества продолжать работу по улучшению инвестиционного климата в регионе.

ЭЛЕКТРИЧЕСКИЙ ВОПРОС

«ВОЛОГДАЭНЕРГОСБЫТ» О ПРИЧИНАХ РОСТА ЦЕН НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА

В феврале и апреле для организаций и предпринимателей области резко увеличилась стоимость электроэнергии и мощности*. Так, цена на мощность стала выше, чем в соседних регионах. Это вызывает негативную реакцию бизнес-сообщества — общественные организации и отдельные потребители обращаются к гарантирующему поставщику электроэнергии с требованием пояснить причины значительного роста цены.

В «Вологдаэнергосбыте» сообщают, что вся информация о причинах роста цен на электроэнергию была опубликована на официальном сайте компании. «Конечная цена электроэнергии для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей формируется как сумма цены электроэнергии (с учетом мощности), сложившейся на оптовом рынке, и регулируемых государством тарифов на услуги по передаче электроэнергии инфраструктурных организаций и сбытовой надбавки», — говорит заместитель директора ПАО «Вологдаэнергосбыт» Игорь Слободин. — К росту цен для потребителей региона привел исключительно рост цен на оптовом энергорынке, вызванный возросшей нагрузкой по оплате мощности объектов генерации, т.е. электростанций».

Это связано с вводом в промышленную эксплуатацию энергоблока №4 Белоярской атомной станции мощностью 800 МВт и энергоблока №1 Нововоронежской АЭС-2 мощностью 1200 МВт и началом оплаты потребителями поставляемой ими мощности. Договоры о предоставлении мощности в отношении этих генерирующих объектов заключены в соответствии с правилами оптового рынка электроэнергии в 2010 году с плановым сроком ввода в эксплуатацию с 1 января 2017 года и подразумевают возврат инвестиций в строительство электростанций.

* Мощность — особый товар, покупка которого дает покупателю право требовать от продавцов мощности — электростанций — поддерживать генерирующее оборудование в состоянии постоянной готовности к выработке электроэнергии.



У потребителей Вологодской области дополнительные затраты возникают в связи с покупкой более дорогой мощности по договорам с генерирующими объектами, осуществляющими поставку мощности в вынужденном режиме с целью обеспечения надежного теплоснабжения потребителей области. Для справки: решением Правительства РФ на период до 2020 года к генерирующим объектам, осуществляющим поставку мощности в вынужденном режиме на территории области, отнесены Череповецкая ГРЭС (630 МВт) и Красавинская ТЭЦ (28,8 МВт).

Гарантирующий поставщик электроэнергии повлиять на существующий в соответствии с законодательством порядок формирования цены на оптовом энергорынке не может.

Гарантирующие поставщики регионов РФ обратились в адрес Ассоциации «НП Совет рынка» с предложением вынести на общественное обсуждение вопрос

о пересмотре действующего порядка определения цен на мощность на оптовом рынке.

Этот вопрос был поднят в апреле вице-премьером Правительства РФ Аркадием Дворковичем на заседании правительственной комиссии по вопросам развития энергетики. По итогам совещания Минэнерго и ФАС России поручено провести анализ причин увеличения цен и представить свои предложения.

«В сложившихся обстоятельствах при планировании своей деятельности «Вологдаэнергосбыт» рекомендует юридическим лицам использовать прогноз цен, публикуемый на официальном сайте Ассоциации НП «Совет рынка», — говорит Игорь Слободин. — Для удобства потребителей наша компания ежемесячно будет размещать информацию о прогнозной стоимости электроэнергии (мощности) на официальном сайте. Пока прогноз цен на май 2017 года немного ниже фактических апрельских цен». **BB**

БУДУЩЕЕ ПРИНАДЛЕЖИТ ТЕМ, КТО НЕ ОСТАНАВЛИВАЕТСЯ В СВОЕМ РАЗВИТИИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ. ФОТО: ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАЦИИ

Компания «КИПМЕТСЕРВИС» достаточно известна в регионе — многие организации пользуются ее услугами. Речь идет о проверке, ремонте средств измерений, ремонте промышленных электродвигателей. Мы побеседовали с генеральным директором компании, председателем совета Ассоциации сервисных предприятий «ИЦ-ЭКСПЕРТ» Дмитрием ЗАЙЦЕВЫМ о новых предложениях и тенденциях рынка.



— **Ваша компания не первый год работает на рынке Вологодской области. Расскажите, пожалуйста, появились ли в вашем «кейсе» новые услуги?**

— Да, мы отчетливо понимаем, что ни в коем случае нельзя стоять на месте. Необходимо постоянно предвосхищать желание наших клиентов и добавлять в свой портфель услуг новые компетенции. «КИПМЕТСЕРВИС» планирует значительно расширить ассортимент ранее предоставляемых услуг — так, сейчас близка к завершению работа по расширению области аккредитации по проверке средств измерений, на эту цель были выделены значительные инвестиции для приобретения нового эталонного оборудования.

Кроме того, мы продолжаем увеличивать клиентскую базу за счет тех, кто нуждается в услугах по ремонту промышленных электродвигателей. За последнее время все больше и больше компаний выбирают нас. Наши клиенты голосуют за профессионализм, качество, короткие сроки, разумные цены индивидуальный

подход. Это именно те аспекты, которые «КИПМЕТСЕРВИС» ставит во главу угла при работе с заказчиками.

Из новых услуг хочется отметить сертификацию предприятий на соответствие требованиям систем менеджмента и сертификацию продукции, а также сертификационные испытания. Это абсолютно новые услуги, которые мы можем предложить после подписания партнерского соглашения с финской компанией VTT Expert Services. Благодаря этому, сертификация для вологодских компаний станет дешевле и доступней, а сертификат откроет дорогу на внешние рынки.

— **Планируете ли вы расширять рынки присутствия?**

— На этот год мы как раз ставим перед собой данную задачу. Активно ведем проработку проекта создания филиала «КИПМЕТСЕРВИС» в Санкт-Петербурге, и я уверен, что ближе к концу 2017 года данный проект будет реализован.

— **Дмитрий Александрович, компания, которой вы руководите, относится к категории малого бизнеса. В последнее время постоянно озвучиваются идеи развития МСП. Власть понимает, что такие компании должны составлять основу экономики и играть в ней значительную роль. Хотелось бы услышать ваше мнение: какие меры поддержки, какие шаги могут стать реально эффективными в решении данного вопроса?**

— Одной из самых эффективных форм развития малого бизнеса я вижу

бизнес-кооперацию. Причем, речь идет о кооперации по горизонтали (между компаниями МСП) и по вертикали (между МСП и крупным бизнесом). Если говорить о кооперации по горизонтали, то я на практике убедился в ее эффективности. Более года назад мы создали ассоциацию сервисных предприятий «ИЦ-ЭКСПЕРТ», в которую входит шесть компаний. Данное объединение наших усилий позволило значительно увереннее чувствовать себя на рынке, мы стали более конкурентоспособными в работе с крупным бизнесом, у нас появилась возможность участия в крупных проектах со значительными объемами инвестиций.

Что касается вертикальной кооперации, то здесь, я считаю, заложен огромный потенциал, который сейчас мало используется.

При грамотном и взвешенном подходе к аутсорсингу, где непрофильные бизнес-процессы крупный бизнес будет передавать на сервис небольшим специализированным компаниям, мы как раз и добьемся того необходимого уровня развития МСП, а крупный бизнес сможет повысить эффективность своих внутренних процессов.

И в заключение хочу сказать, что «КИПМЕТСЕРВИС» не боится ставить перед собой амбициозные цели и сложные задачи, учитывать вызовы внешнего окружения. Мы понимаем, что будущее принадлежит тем, кто не останавливается в своем развитии, а учитывая накопленный опыт, поступательно двигается вперед, шаг за шагом реализуя намеченные планы. **Р**

ДЕЛО ЖИЗНИ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА БАЛАЕВА. ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

«Продукт доступный, но бесценный, потому что незаменимый», — так говорит о продукции своего предприятия индивидуальный предприниматель из Шексны Наталья ЗАВЬЯЛОВА. Этому делу она посвятила 20 лет жизни.

Свою мини-пекарню Наталья Всеволодовна организовала в апреле 1997 года. В 2005 году на смену маленькому павильону, где проходила торговля продукцией собственного производства, предприятие открыло магазин «Свежий хлеб». Незамысловатое название магазинчика полностью себя оправдывает: здесь продают не просто свежий хлеб — привозят его еще горячим.

В настоящее время предприятие выпускает три вида сертифицированной продукции: хлеб «Дарницкий», батон «Нарезной» и белый хлеб из муки высшего сорта. Производство небольшое, в пекарне работают всего восемь человек. Реализуется продукция пекарни только по предварительным заказам да через свой магазин: срок хранения нежного продукта одни сутки.

С 2017 года ассортимент выпускаемой продукции расширился: килограммовые пироги с яблоками, капустой, картошкой, творогом быстро обрели популярность среди жителей Шексны. Заказывают эти пироги и для свадеб, и для различных официальных мероприятий, и для семейных праздников.

Кроме продукции своей мини-пекарни в магазине Завьяловой всегда в наличии большой ассортимент первоклассных кондитерских изделий. Пирожные, конфеты и печенье Наталья сама придирчиво выбирает у лучших поставщиков.

Сегодня маленькое предприятие обеспечивает свежим хлебом микрорайон птицефабрики, Нифантово и близлежащие населенные пункты в радиусе 10—20 километров. За двадцать лет работы у мини-пекарни появились свои постоянные клиенты, среди которых

Шекснинский техникум сферы услуг, дорожные строители, другие предприятия района.

Несколько лет назад мини-пекарня пережила свой маленький кризис: пришлось снижать объемы производства в связи с закрытием нескольких магазинов в Шекснинском районе.

«Лучше меньше, да лучше», — решила тогда Наталья Завьялова, полностью сосредоточилась на качестве своей продукции. А качество хлеба, как известно, зависит не только от усердия и таланта производителя, но и от используемого сырья. В этом году предприятие удачно поменяло поставщиков, с этого времени Наталья не перестает радоваться, насколько воздушнее стало подниматься тесто, соответственно, улучшился и вкус выпечки.

Работа хлебопеков не осталась незамеченной со стороны местных органов власти и предпринимательского сообщества. В 2015 году предприятие получило диплом департамента сельского хозяйства и продовольственных ресурсов области в номинации «Каравай на славу», приняв участие в первом областном конкурсе настоящей вологодской выпечки «Как на наши именины». За большой личный вклад в развитие района Наталья Всеволодовна награждена почетной грамотой главы Шекснинского района. От администрации Нифантовского сельского поселения имеется у Натальи благодарственное письмо — за активное участие в жизни поселения и благотворительную помощь в проведении различных мероприятий. Кроме того, мини-пекарня является победителем конкурса для субъектов малого и среднего бизнеса Шекснинского



района «Предприниматель года» в номинации «Лучшее предприятие в сфере производства потребительской продукции».

В ближайших планах предприятия — открытие производства пончиков. За консультацией по производству этого сладкого продукта Наталья ездила к коллегам в Санкт-Петербург. Сейчас предприниматель занимается планированием объемов выпечки: аппарат выпекает пончики со скоростью 500 штук в час. Недавно закупленная машина по производству пончиков терпеливо ждет своей очереди. **Р**



ЛИФТ — ЭТО СЕРЬЕЗНО

ТЕКСТ: ИВАН ДЬЯКОНОВ. ФОТО: ООО «ВОЛОГДАЛИФТ»

В Вологодской области необходимо решать непростую ситуацию, сложившуюся в сфере эксплуатации и обслуживания лифтов. Иначе рано или поздно она может привести к негативным последствиям.



В 2016 году в России только по официальной статистике при использовании пассажирских, грузовых и больничных лифтов и строительных подъемников погибло 36 человек и почти два десятка получили травмы и увечья. Наиболее резонансные несчастные случаи со смертельным исходом произошли в начале 2016 года в жилищном комплексе «Алые паруса» в Москве и жилом комплексе Санкт-Петербурга. Они привлекли к себе широкое внимание, однако общественная дискуссия, поднятая в СМИ, не привела к каким-либо существенным результатам. А ведь эти аварии стали закономерным следствием общего ослабления государственного контроля за лифтовым хозяйством.

Каждый день лифты перевозят сотни тысяч вологжан. Однако мало кто знает, что, с одной стороны, они являются объектами повышенной опасности, а, с другой — вся ответственность за их безопасность и надежность лежит на самих же жильцах. После отмены лицензирования, отказа от регулирования тарифов на техническое обслуживание лифтов и выведения их из-под компетенции Ростехнадзора в этой сфере сформировался неуправляемый рынок, куда направлены сомнительные «умельцы» с целью заработать деньги на жильцах многоквартирных домов.

С мая 2013 года Ростехнадзор осуществляет контроль и надзор за исполнением требований Технического регламента «Безопасность лифтов» в период эксплуатации. Однако эффективность такого подхода к функции контроля за безопасностью лифтов крайне низка. «На сегодняшний день в России фактически отсутствует контроль со стороны компетентных государственных органов в области эксплуатации лифтов, — считает директор ООО «Вологдалифт» **Юрий Шишлин**. — Более того, если раньше основное внимание при проверках уделялось именно техническому состоянию лифтов, то сегодня — наличие соответствующих документов у управляющих компаний. А аккредитованные организации по оценке соответствия лифтов, занимающиеся техническим освидетельствованием и обследованием лифтового хозяйства, работают на коммерческой основе и в борьбе за клиентов вынуждены снижать цены на свои услуги, что в конечном итоге может так же оказать негативное влияние на качество работы лифтов». С достаточно высокой степенью вероятности в перспективе все это грозит обернуться очередной громкой аварией.

«Ситуация очень сложная, и у профессиональных работников в сфере лифтового хозяйства она вызывает серьезную озабоченность, — говорит руководитель ООО «Вологдалифт». — В конечном счете жильцы многоквартирных домов заинтересованы в том, чтобы лифт был надежен, безопасен и комфортен, но полагаться на работу недобросовестных лифтовых организаций и управляющих компаний, как правило, не могут».

Не дожидаясь реакции государства, которая в очередной раз может запаздывать, те организации Вологды, которые давно и профессионально занимаются

обслуживанием лифтов, решили взять дело в свои руки. Осенью 2016 года при Вологодской торгово-промышленной палате был создан комитет по ведению лифтового хозяйства, в который вошли несколько специализированных лифтовых организаций. Он разработал достаточно жесткие критерии качества работы в отрасли и провел оценку деятельности организаций — членов комитета на соответствие этим критериям. Кроме того, был сформирован реестр добросовестных поставщиков лифтовых услуг в Вологде.

«Мы пытаемся каким-то образом избежать полной деградации отрасли и навести в ней порядок. В частности, предлагаем жильцам, которые хотят, чтобы их лифты были безопасными, надежными и комфортными, через советы домов и правления ТСЖ самим тщательно изучать возможности и результаты работы той или иной лифтовой организации. И наш комитет готов всемерно помогать в этом, предоставляя нормативную и техническую информацию, а в случае необходимости и техническую экспертизу», — заявляет Юрий Борисович, который является заместителем председателя комитета по ведению лифтового хозяйства города Вологды.

Что касается самого предприятия «Вологдалифт», то за 20 лет с момента основания на нем была создана по-настоящему эффективная и надежная система технического и диспетчерского обслуживания лифтов. Серьезным вкладом компании в повышение уровня безопасности и решение проблемы замены отработавших ресурс лифтов является разработка и внедрение поэтапной замены лифтового оборудования, что позволяет заменить его в течение нескольких лет без привлечения кредитных ресурсов, получив в итоге комфортный и энергоэффективный лифт. **Р**

ТОРГОВЛЯ: БУДУЩЕЕ — ЗА АВТОМАТИЗАЦИЕЙ

ТЕКСТ: ЕВГЕНИЯ ГРЕБЕЛКИНА. ФОТО: ООО «А-ШТРИХ»

Пожалуй, каждый российский предприниматель знает, что в связи с изменениями в федеральном законодательстве в 2017 году необходимо заменить старые кассовые аппараты на новые. Сделать это нужно не позднее 1 июля. Вологодским предпринимателям в этом плане повезло — с заменой кассовых аппаратов им помогают настоящие профессионалы своего дела — компания «А-штрих».



Компания «А-штрих» является официальным представителем самого крупного в России производителя кассовой техники и торгового оборудования «Штрих-М». В этом году она заняла 12 место в стране по качеству и объему проделанной работы по установке онлайн-кассового оборудования, соперничая с ведущими российскими центрами технического обслуживания.

«Первый онлайн кассовый аппарат «в боевом режиме», с передачей данных в ОФД и электронной регистрацией в ФНС, мы поставили еще 1 ноября прошлого года. С этого момента мы начали всех готовить к переходу на новую технику. Наши специалисты проехали почти по всем районам области и провели с Вологодским региональным отделением «ОПОРЫ РОССИИ» выездные конференции для предпринимателей. Мы это сделали для того, чтобы предупредить людей, помочь спланировать

расходы и разобраться в сложностях нового законодательства. Те предприниматели, которые начали приобретать технику еще в ноябре-декабре прошлого года, не испытывали никаких затруднений с дефицитом оборудования», — пояснила директор ООО «А-штрих» **Ольга Уланова**.

Три года назад ее компания начала всего с нескольких клиентов. Сегодня в числе ее партнеров порядка 600 представителей малого и среднего бизнеса региона. «А-штрих» тесно сотрудничает с ними в рамках ЕГАИС и Федерального закона № 54 «О применении контрольно-кассовой техники». Специалисты «А-штрих» заказывают и привозят для предпринимателей новые кассовые аппараты, помогают модернизировать их старое оборудование, осуществляют установку необходимого программного обеспечения, ремонт техники и обучение персонала. При этом главным принципом в работе компании остается простое правило — всегда выполнять то, что пообещали своим клиентам, и отвечать за качество оборудования.

«К нам часто обращаются начинающие предприниматели, которые впервые открыли свое дело. Некоторые из них стараются на первоначальном этапе в оборудование вложить большие деньги и все автоматизировать «по последнему слову техники». Обычно мы рекомендуем взять что-то более простое, а побольше средств оставить на закупку товаров. Мы многих консультируем, подсказываем, как лучше сэкономить. И всегда советуем только то оборудование и программное обеспечение, в качестве

которого уверены», — рассказывает руководитель компании.

Телефоны специалистов «А-штрих» не затихают круглые сутки. В режиме нон-стоп они консультируют своих клиентов по самым разным вопросам: правовым и техническим, по программному обеспечению и ремонту оборудования. Предприятия торговли работают круглосуточно и без выходных, оперативные ремонтные работы иногда приходится осуществлять даже ночью. Этот огромный объем работы выполняет небольшой коллектив всего из девяти человек, у каждого из которых высшее профессиональное образование и серьезный опыт в этой сфере.

«Конечно, нам не хватает сотрудников, но проблема в том, что их просто негде взять.

Нам нужна молодежь, потому что сфера, в которой мы работаем, очень интеллектуальная. Нужен специалист, который и технику понимает, и в программировании разбирается, и с кассовым оборудованием знаком. Кроме того, он должен быть еще и клиентоориентированным. Кадровый голод — самая острая проблема нашей компании, потому что спрос очень большой, клиентов много, технические вопросы у них сложные», — рассказывает руководитель.

Кадровую проблему компания решает самостоятельно — принимает новых сотрудников и обучает их. Несмотря на относительно небольшой период деятельности в сфере автоматизации торговли, она уже успела заработать репутацию надежной и честной организации. Сами специалисты уверены, что самые главные профессиональные достижения у них еще впереди. **Р**



ПОД ПОКРОВИТЕЛЬСТВОМ «ГЕРМЕСА»

ТЕКСТ: ИВАН ДЬЯКОНОВ. ФОТО: ООО «ГЕРMES»

Можно ли начать свое дело всего с двух сумок товара? Как не только сохранить, но и постоянно развивать бизнес на протяжении 25 лет? Чему необходимо уделить главное внимание, чтобы добиться высоких результатов в предпринимательской деятельности? Ответы на эти вопросы хорошо известны Валентине ПЕСТОВСКОЙ.



ООО «Гермес», которое возглавляет Валентина Николаевна, занимается розничной торговлей и оказанием услуг населению Нюксенского района. Предприятие обеспечивает товарами самые отдаленные села и деревни муниципалитета, причем любимыми товарами: от продуктов и канцелярии до компьютеров, мебели, бытовой техники и стройматериалов, выполняя, таким образом, важную социальную роль.

В свое время Валентина Пестовская стала одним из первых предпринимателей района — она открыла свое дело в 1992 году, в самом начале рыночных реформ. Сначала долгое время была индивидуальным предпринимателем, а затем, в 2005 году, создала компанию «Гермес» — в честь

древнегреческого бога торговли. Начинаясь же ее бизнес в буквальном смысле слова «с нуля», а точнее, с двух сумок товара, закупленного на рынке в московских Сокольниках. Во многом это было вынужденное решение, к которому бывшего бухгалтера военной части подтолкнула сложная экономическая ситуация.

«Начала торговать вещами, потом арендовала магазин, стала нанимать машину, возить продукты, — вспоминает предприниматель. — Когда возникла необходимость покупать первую грузовую машину, пришлось брать кредит в банке под 220% годовых — сейчас такие условия кажутся чем-то невообразимым. Как мы выжили тогда — сложно представить, потому что было тяжело. Случалось всякое, вплоть до бандитских наездов, но мы все прошли и все преодолели. Нам никогда никто не предоставлял никаких льгот, не оказывал помощи, все приходилось делать самим, своими силами».

Сейчас «Гермес» — это четыре магазина и слаженный, крепко спаянный коллектив из 18 человек, в котором на протяжении долгих лет практически нет текучки кадров.

Предприятие оказывает регулярную помощь школам, детским садам, социальным учреждениям, благотворительным фондам, поддерживает пенсионеров, ветеранов, инвалидов, участвует в организации и проведении районных праздников и конкурсов, имеет большое количество наград: медали, благодарности, дипломы, почетные грамоты.

Серьезнейшим признанием заслуг Валентины Пестовской стало

присуждение ей в Москве Международной премии общественного признания «Бухгалтер года — 2015». «Я всегда самостоятельно веду бухгалтерский учет на предприятии и полностью контролирую всю бухгалтерию, — говорит она. — И когда меня наградили в числе других лауреатов, в том числе главных бухгалтеров и финансовых директоров крупных компаний, то было очень приятно».

Начинающим предпринимателям Валентина Николаевна дает несколько полезных рекомендаций. Во-первых, нужно обеспечить жесткий контроль и надзор в сфере бухгалтерского учета. Бизнесмен должен хорошо разбираться в этом вопросе и постоянно повышать свой уровень знаний.

Во-вторых, нужно всегда платить налоги, строго выполнять все остальные свои обязательства: «Сейчас есть предприниматели, которые не хотят платить налоги даже за себя, а некоторые и вообще не регистрируются. Так делать нельзя, это всегда кончается плохо. Надо быть в дружбе с законом, если же не стремиться к этому, то лучше в бизнес никогда и не идти».

Наконец, в-третьих, необходимо сформировать свою рабочую команду, состоящую из сотрудников — профессионалов и единомышленников, нацеленных на рост и развитие. «Если у вас есть наемные работники, надо, чтобы это были не случайные люди, а единая команда. Только тогда все получится, — уверена Валентина Пестовская. — Если же отстраниться от людей, оторваться от них и лишь давать указания и распоряжения, то никакого прочного положительного результата не будет».

УРОВЕНЬ НАПРЯЖЕНИЯ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА БАЛАЕВА. ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

Сегодня индивидуальный предприниматель Алексей СТЯПЧЕВ и сам уже не может сказать точно, как родилась у него идея организовать собственное маленькое предприятие. К тому времени у него уже был большой опыт работы электриком, хорошая репутация среди коллег и клиентов и, самое главное, сильное желание «работать на себя».



Напряжение, которое неизбежно сопутствует началу ведения любого бизнеса, постепенно перешло у Алексея Алексеевича в уверенность в правильности принятого когда-то решения.

Созданное им предприятие уже 16 лет стабильно работает на рынке услуг по проведению электромонтажных работ и ремонту электрооборудования. За это время маленький коллектив — на предприятии работают всего четыре человека — объездил всю Вологодскую и Архангельскую области.

Команда Алексея выполняет практически любые виды электромонтажных работ: проводит электричество в жилые дома, строят линии электропередач, занимаются электромонтажными работами на предприятиях сельскохозяйственного назначения. Основными клиентами являются объекты животноводства, среди которых — конный завод «Вологодский», СХПК «Присухонский» и другие.

Обратившись однажды за услугами электромонтажа, клиенты, как правило, переходят в разряд постоянных: способствует тому высокий профессионализм коллектива, безупречное выполнение работ, оптимальные сроки их выполнения.

«Электричество не прощает разгильдяйства, — считает предприниматель. — Некачественно проведенные электромонтажные работы рано или поздно приведут к плачевным послед-

ствиям». Впрочем, в своем коллективе Алексей уверен как в себе самом: профессиональные качества и добросовестность каждого сотрудника проверена многими годами совместной работы.

В арсенале мобильного предприятия имеется своя электролаборатория, где производится измерение сопротивления изоляции постоянному току электрооборудования и электрических цепей. Без проведения таких измерений невозможно выявить, в каком состоянии находится изоляция, как срочно требуется замена электропроводки. Разумеется, ежегодно электрики, работающие у бизнесмена, проходят аттестацию по допускам безопасности.

Предпринимательская жилка руководителя и профессионализм каждого работника позволили практически без потерь пережить непростую экономическую ситуацию последних лет. В 2016 году

по сравнению с 2015 годом объемы работ снизились всего на 2% (и это при повсеместном резком снижении темпов строительства). Так что поддержка зарплаты, сокращения и другие неприятные последствия кризиса обошли стороной маленький коллектив предпринимателя.

При всей важности различных экономических факторов, влияющих на успех малого бизнеса, необходимым условием стабильной работы своего коллектива Алексей Алексеевич считает такое немудреное, казалось бы, человеческое качество, как умение держать свое слово.

Именно поэтому и находят его клиенты и через пять и более лет — когда приходит время проводить очередные электромонтажные работы.

Сейчас предприятие нарабатывает свой опыт участия в государственных закупках. По результатам выигранных торгов оно выполнило работы по проведению электропроводки в Тарногском Доме культуры и в Кирилловской центральной районной больнице.

Участвует индивидуальный предприниматель и в благотворительности. На личные средства он провел электричество в церковь в честь Введения во храм Пресвятой Богородицы в поселке Майский.

В программе-минимум на ближайшую перспективу Алексей Стяпчев ставит перед собой задачу удерживать на должном уровне объемы работ, чтобы сотрудники и дальше продолжали приносить в свои семьи приличную зарплату. Чтобы высокий — такой, какой нужно! — уровень напряжения оставался в хорошо изолированных электросистемах, смонтированных профессиональной командой.



РЕСУРС ПРИРОДЫ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА БАЛАЕВА. ФОТО: ООО «ВОЛОГОДСКАЯ ЗЕЛЕНЬ»

Арман ЕРАНОСЯН создал ООО «Вологодская зелень» в феврале 2016 года. Старт был успешным — в том же году предприятие стало победителем в конкурсе «Молодой предприниматель России» в номинации «Открытие года» и обладателем главного гранта конкурса. Тогда же продукция компании получила товарный знак «Настоящий Вологодский продукт».



— Арман Дереникович, какую продукцию производит ваше предприятие и куда она поставляется?

это позволит увеличить численность работников предприятия еще на 10 человек. Кроме того, в наших планах постепенно переходить

— Основным видом деятельности предприятия является выращивание зеленого лука на перо. Сейчас на предприятии функционируют четыре теплицы общей площадью 1300 квадратных метров, расположенные в поселке Васильевское Марковского сельского поселения. Сейчас численность работников предприятия составляет 15 человек.

Сегодня «Вологодская зелень» является стабильно развивающимся предприятием и одним из крупнейших поставщиков зеленой продукции не только в магазины Вологды и Череповца, но и в соседние регионы. Благодаря высокому качеству и доступным ценам наша продукция пользуется большим покупательским спросом.

— Какие вы видите перспективы развития своего предприятия?

— Мы осваиваем новые площади для расширения производства. В перспективе мы планируем ввод дополнительных теплиц по выращиванию шампиньонов,

на выращивание зелени в летний период в открытом грунте.

— Почему вы решили заняться таким видом бизнеса, как выращивание зелени?

— Можно сказать, что я решил заняться выращиванием зелени на основе своих морально-нравственных принципов. Используя естественные ресурсы природы, мы дарим жителям нашего региона продукт отличного качества. Кроме того, это необычайно интересно — наблюдать, как посаженное тобой растение развивается, превращается в полноценный и очень полезный продукт. Вологжанам — северным жителям — зимой не хватает витаминов, и наша зеленая продукция, которую мы выращиваем круглый год с применением самых лучших технологий, является просто незаменимой на столе любого городского жителя.

— Расскажите, сложно ли было начинать свое дело? С какими трудностями вы столкнулись?

— Я начинал заниматься производством зелени с моим отцом. Первая теплица, которую мы построили в поселке Васильевское в 2012 году, была всего 80 квадратных метров. У нас не было никакого стартового капитала, мы все начинали буквально с нуля, я работал тогда на одном из предприятий в Вологде. Но огромное желание организовать собственное дело не давало сидеть спокойно. Зеленый лук, который выращивали, сдавали оптом на базы. Постепенно начали брать кредиты. С 2014 года вместе с производством лука начали заниматься его фасовкой.

— Изучали ли вы опыт коллег?

— Больше экспериментировали — со способами посадки, с упаковкой, опытным путем изучали, в какой пленке, с каким расположением в упаковке зелень дольше сохраняется свежей и лучше выглядит.

— Как вашему предприятию удастся конкурировать с крупными производителями и поставщиками аналогичной продукции?

— Сейчас на рынке продовольственных товаров выигрывает сетевой бизнес, который по объективным причинам имеет возможность провести мониторинг рынка, предоставляя покупателям максимальные скидки и минимальную цену продукта. К сожалению, небольшие магазины и палатки пока не в состоянии проделать столько работы, чтобы отслеживать ценовую политику на рынке товаров. Но мы нашли свою маленькую нишу на рынке, нашли своего покупателя, который уже смог по достоинству оценить качество нашей продукции.

— Из чего, на ваш взгляд, складывается успех вашего бизнеса?

— Я считаю, что в любом деле, чтобы добиться успеха, необходимо, прежде всего, поставить себе цель и упорно трудиться для достижения этой цели. Кроме того, деятельность должна приносить пользу людям и обществу. Ну и, конечно, одним из залогов успеха является дружный, сплоченный коллектив профессионалов — именно такие люди работают на нашем предприятии. Бизнесмен не может быть успешным, не достигнет счастья и спокойствия, если центром своей жизни считает проблему или препятствие. Чтобы изменить ситуацию, необходимо менять не жизнь, а в первую очередь себя. Это и есть путь к успеху.

— В 2016 году вы стали обладателем гранта конкурса «Молодой предприниматель России». Скажите, как вы использовали полученную премию?

— Знаете, премия в размере ста тысяч, которую я получил, — это настолько маленькая сумма, что я даже не успел заметить, как она моментально ушла на какие-то мелкие текущие расходы.

— Какие меры поддержки малого бизнеса вы считаете наиболее эффективными?

— На данный момент со стороны государства я пока не сталкивался с поддержкой нашего бизнеса. По себе могу только судить, что для малого бизнеса очень остро стоит проблема кредитования. Чтобы взять кредит в пять миллионов, у меня должно быть обеспечение под него — здания или техника — на десять миллионов. На определенном этапе это неиз-

низкого качества, в результате сбивают цену у честно работающих производителей.

— И все-таки, что помогает конкурировать вашему предприятию с другими производителями подобной продукции?

— В первую очередь, конечно, профессиональная грамотность, какие-то сугубо предприниматель-

«Мы нашли свою нишу на рынке, нашли своего покупателя, который уже смог по достоинству оценить качество нашей продукции».

бежно сказывается на возможностях укрупнения предприятия, его дальнейшего развития. Поэтому, например, нам выгоднее технику брать в лизинг, а не кредитоваться.

— Какие на ваш взгляд есть проблемы у малого бизнеса в вашей отрасли — производства зеленой продукции?

— В Вологде таких маленьких предприятий, как наше, я не знаю. В основном нам приходится конкурировать с крупными производителями. Пожалуй, общей проблемой для производителей зеленой продукции являются периодически возникающие на нашем рынке фирмы-однодневки. Они приходят на рынок на очень короткое время, вбрасывая большие объемы продукции

ские качества. Адекватная оценка рисков и стратегия при внедрении нового вида продукции (как я уже сказал, мы планируем начать производство шампиньонов), надеюсь, помогут нам и дальше успешно продвигать на рынке нашу продукцию.

Но, конечно, во главу угла мы ставим качество, не даром мы получили знак качества «Настоящий Вологодский продукт». Это является еще одним аргументом для потребителей в том, что, покупая нашу зелень, они приобретают качественный продукт, полезный для здоровья. Кроме того, имея специальное оборудование и транспорт для доставки в торговые сети, мы выигрываем в сроках поставки свежей продукции до конечного покупателя. **Р**

СВЕЖАЯ ЗЕЛЕНЬ КРУГЛЫЙ ГОД

ВОЛОГОДСКАЯ ЗЕЛЕНЬ

НАСТОЯЩИЙ ПРОДУКТ ВОЛОГОДСКИЙ

vologdazelen@mail.ru
Тел.: 58-05-25



ДЕЛО ТЕХНИКИ

ТЕКСТ: РОДИОН ПОРТНОВ. ФОТО: АО «ШЕКСНИНСКАЯ СЕЛЬХОЗТЕХНИКА»

АО «Шекснинская Сельхозтехника» — одно из крупнейших предприятий, обслуживающих сельское хозяйство в нашем регионе. Оно было образовано в далеком 1930 году, и по сей день достойно несет свою миссию технической поддержки вологодских аграриев.



Юрий Филиппов пришел на должность директора предприятия в 1996 году. Оно тогда находилось в трудном состоянии: «была задолженность по зарплате, долги перед поставщиками, — вспоминает Юрий Геннадьевич. — Но сохранилось главное — производственная база и коллектив специалистов. Люди повзрослели, и у нас получилось». В 1998 году предприятию помог... дефолт и обвал рубля. Тогда же были заморожены цены на энергоносители, восстановились денежные расчеты — многим предприятиям тогда удалось «раскачать обороты».

«Шекснинская Сельхозтехника» стала осваивать новые ниши. Если до этого предприятие было известно только как сервисное, то теперь оно активно занимается и продажами

техники. В основном импортной, хорошо себя зарекомендовавшей в наших условиях. Так, например, предприятие поставляло технику компании AGCO MACHINERY, известной такими брендами, как Valtra, Fendt, Challenger, а также французской компании Kuhn. «Шекснинской сельхозтехнике» удалось стать официальным представителем финских компаний Arska и Tume, польских Metal-Fach и SaMASZ, белорусских «Бобруйскагромаш» и «МТЗ», российских «Воронежсельмаш» и «Бежецксельмаш». А совсем недавно было подписано дилерское соглашение с Производ-

ственным объединением «ХТЗ Белгород». Это предприятие выпускает большую линейку тракторов, погрузчиков и другой специальной техники по очень привлекательным ценам.

«Нам важно, чтобы покупатель остался доволен не только ценой, но гарантийным и постгарантийным обслуживанием. Ведь содержание техники — вещь затратная и требует профессионального подхода, — говорит руководитель. — Вообще, за последние годы работы у нас появились новые деловые связи с другими регионами России и ближнего зарубежья. Наши поставщики техники и запасных частей и наши клиенты доверяют нам, готовы работать на долгосрочной основе и далее».

Еще одним из основных видов деятельности «Шекснинской

Сельхозтехники» являются поставка и монтаж современного отечественного и импортного оборудования для животноводства, его техническое обслуживание и ремонт. Механизацией животноводческих ферм от шекснинского предприятия охвачено около половины сельхозпредприятий Вологодской области.

«Сотрудничество с нами имеет ряд преимуществ. Во-первых, использование только оригинальных запчастей и материалов; во-вторых, гарантия качества работы. Самое главное — мы поддерживаем заявленные характеристики машин и оборудования на высоком уровне в течение всего срока эксплуатации», — говорят на предприятии. Спрос на его услуги и оборудование стабильно высок среди аграриев, однако за последние 10 лет снизилась их платежеспособность, — признается руководитель. «Приходится идти навстречу, поддерживаем небольшие хозяйства, как можем: поставляем товар в рассрочку, даем отсрочку платежей».

Проявляет компания и социальную ответственность: исправно платит налоги и зарплату, оказывает помощь жителям «родного» Чуровского поселения Шекснинского района. На его территории находятся два детских сада, школа, ФАП — и всем периодически нужна материальная поддержка. Не забывают здесь и о пенсионерах и ветеранах... Такой ответственный подход к делу был неоднократно отмечен благодарственными грамотами департамента сельского хозяйства и продовольственных ресурсов области, администрации района. Есть у Юрия Филиппова и грамота от министра сельского хозяйства «за вклад в развитие сельскохозяйственного производства Вологодской области и многолетний добросовестный труд». **Р**

БОРИСОВСКИЙ ХЛЕБ

ТЕКСТ: РОДИОН ПОРТНОВ. ФОТО: ПО «БОРИСОВСКИЙ ХЛЕБОЗАВОД»

«Борисовский хлебозавод» — яркий пример экономически эффективного и социально ответственного малого бизнеса, который многие годы успешно работает в реальном секторе, невзирая на обстоятельства.

Потребительское общество «Борисовский хлебозавод», расположенное в селе Борисово-Судское Бабаевского района, имеет давнюю историю — оно начало свою деятельность еще во времена СССР, в 1975 году. На сегодняшний день это предприятие выпускает до 50 тонн продукции ежемесячно и не только исправно снабжает ею весь Бабаевский район, но и поставляет в соседние муниципалитеты Ленинградской области и Кадуйский район, а также регулярно продает на ярмарках в Череповце.

Продуктовая линейка завода весьма широка: более 30 наименований хлеба и хлебобулочных изделий, девять видов сухарей, три вида макаронной продукции, большое количество кондитерских изделий: мармелад, коржики, «песочные кольца», театральную помадку, различное печенье и т. д. При этом с каждым годом этот перечень становится все богаче: только за последние два года было выпущено сразу несколько новых наименований — от традиционных бубликов до экзотической булки с цукатами. Все товары пользуются большим спросом у жителей Бабаева, Кадуя, Череповца и многих других населенных пунктов запада Вологодчины.

«В наших ближайших планах — расширить ассортимент за счет увеличения объемов выпечки мелкочтушной продукции, прежде всего пирожков, потому что последние годы хлебобулочные изделия мелкого развеса пользуются все возрастающей популярностью, — говорит директор ПО «Борисовский хлебозавод» **Валентина Гребнева**. — Помимо этого, сейчас мы активно работаем над тем, чтобы наши продукты были представлены в торговых сетях».

Еще одна задача, стоящая перед предприятием, — модернизировать макаронную и пряничную линии, а также приобрести дизельный генератор, с помощью которого можно будет обеспечить себе энергетическую автономию на случай экстренных ситуаций. Ряд шагов в этом направлении уже осуществлен. Кроме того, постепенно меняется автопарк: если раньше все грузовые автомобили арендовались, то сегодня большинство из них находится в собственности завода. С помощью вологодского «Бизнес-инкубатора» был получен грант в 500 тыс. руб. на приобретение современного двускоростного тестомеса, что позволило повысить производительность труда. Внедряется система ХАССП, позволяющая строго соблюдать технологические инструкции на каждой цепочке производства.

Хлебозавод играет важную социальную роль в жизни своего района. Он не только обеспечивает своей продукцией бабаевские деревни и села, но и поставляет ее в детские сады и школы, а также в учреждение местного Комплексного центра социального обслуживания населения. Сотрудникам обеспечивается весь необходимый соцпакет. Завод исправно вносит все необходимые платежи, не имеет задолженности и имеет огромное количество наград, в том числе диплом первой степени «За значимый вклад в социально-экономическое развитие Бабаевского района», полученный в 2016 году на конкурсе «Предприниматель года».



Главные причины успеха предприятия, по мнению Валентины Гребневой, — это профессиональный и сплоченный трудовой коллектив (здесь трудится 46 человек), постоянный жесткий контроль за состоянием продукции и грамотная работа с поставщиками: все они — исключительно надежные контрагенты, обеспечивающие завод только высококачественным сырьем.

«Я хотела бы сказать большое спасибо всем нашим работникам за то, что они всегда работают на совесть, с душой, активно поддерживают все начинания руководства и искренне переживают за свое дело», — говорит директор.

Именно на такие предприятия, нацеленные на постоянное совершенствование своей деятельности, должны ориентироваться как начинающие бизнесмены Вологодчины, открывающие свое дело, так и областные институты поддержки малого и среднего бизнеса, стремящиеся найти объекты, помощь которым способна дать эффективную отдачу. **Р**



СБЕРБАНК: ОПЕРАТИВНАЯ ПОМОЩЬ ДЛЯ БИЗНЕСА

ТЕКСТ: МАКСИМ ФЕДОРОВ

Финансовая поддержка со стороны Сбербанка позволяет малому и среднему бизнесу Вологодчины успешно решать свои проблемы и эффективно развиваться. Причем предоставляется она оперативно и своевременно. Яркий пример — ООО «Агроснаб Вологодский», которому Сбербанк предоставил кредит на пополнение оборотных средств буквально за несколько дней.

На вопросы журнала «Бизнес и власть» отвечает заместитель генерального директора по развитию ООО «Агроснаб Вологодский» Сергей Нестеров.

— Сергей Николаевич, расскажите о вашей компании.

— ООО «Агроснаб Вологодский» образовано в 2003 году на базе уже существовавшего в течение более 50 лет районного предприятия. Основные направления нашей деятельности — поставка техники и оборудования отечественных и зарубежных производителей для предприятий сельскохозяйственного комплекса; предпродажная подготовка; гарантийный ремонт и сервисное обслуживание техники и оборудования; обучение операторов и инженеров клиента эксплуатации техники и оборудования. Розничная торговля запасными частями и расходными материалами для сельхозтехники и оборудования. Изготовление рукавов высокого давления (РВД). Агроконсалтинг и внедрение комплексных решений для модернизации сельхозпредприятий.

На сегодняшний день компания реализует свои услуги сразу в нескольких регионах России: в Вологодской, Архангельской, Кировской, Костромской, Ленинградской, Ивановской, Тверской и Ярославской областях.

В 2014 году был открыт филиал в Ярославле.

— За счет чего вам удалось добиться таких значимых результатов?

— Миссия компании «Агроснаб Вологодский» — помочь нашим клиентам повысить эффективность производства, предоставив им для этого современные технологии и высокопроизводительную технику. На рынок поставок сельхозтехники мы пришли одними из первых и занимаемся данным направлением очень серьезно, поэтому у нас можно найти самый широкий ассортимент этой продукции. Мы нацелены на долгосрочные отношения с клиентами и оказываем им всестороннюю и постоянную поддержку в решении их проблем, поэтому уделяем очень большое внимание сервису. Каждого своего покупателя ведем буквально «от и до»: предоставляем комплекс индивидуальных, нужных именно ему услуг, а затем полностью обеспечиваем гарантийное и постгарантийное обслуживание: быстро выезжаем по вызову, оперативно ремонтируем и т. д. — в общем, никогда не бросаем своих клиентов и всегда приходим им на помощь.

— Как давно вы сотрудничаете со Сбербанком, какими банковскими продуктами пользуетесь?

— Наши партнерские отношения со Сбербанком длятся уже более пяти лет. Помимо кредитных продуктов банка мы пользуемся его зарплатным проектом, который подключили полгода назад. Очень довольны результатом, потому что теперь процесс выдачи заработной платы, а также перечисления командировочных расходов происходит чрезвычайно оперативно: отправляешь платежку — и уже через пять минут сотрудникам приходят СМС о поступлении денег на карты, в то время как у других банков эта процедура занимала по полдня.

— В 2016 году компания «Агроснаб Вологодский» одной из первых в области получила предодобренный кредит Сбербанка для финансирования важного инвестиционного проекта. Сложной ли оказалась процедура получения кредита?

— Все произошло очень оперативно, и весь процесс оформления кредита занял в буквальном смысле слова неделю — начался в пятницу, а в следующую пятницу был уже завершен. Сотрудники Сбербанка сработали чрезвычайно профессионально и оперативно, что позволило нам решить все имевшиеся вопросы и направить средства на реализацию наших инвестиционных задач.

— Что вы посоветуете субъектам малого и среднего бизнеса, которые хотят сотрудничать со Сбербанком?

— Советую активнее обращаться туда за различными финансовыми продуктами. Сотрудники банка всегда нацелены на помощь и подходят к исполнению своих обязанностей очень сознательно и ответственно, стараясь делать все качественно и в короткие сроки. Сегодня сотрудничество со Сбербанком — это очень эффективный и оперативный процесс. **Р**

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

ОПЕРАЦИЯ «РАЗДЕЛЕНИЕ»

В начале мая президентом России был подписан закон о разделении банков на две категории: базовые и универсальные. В зависимости от типа лицензии банковские учреждения будут иметь некоторые ограничения в перечне разрешенных операций и по-разному контролироваться со стороны Банка России. Как подобное разделение скажется на деятельности региональных банков, мы попросили рассказать Алексея ИГНАТЬЕВА, председателя правления ЗАО «Банк «Воложанин», заместителя председателя Банковского совета Вологодской области.

В целом подписанный закон не стал большой новостью, поскольку он является логичным продолжением тех действий по ограничению рисков в банковской сфере, которые в последние годы активно проводит Центральный банк РФ. Кроме того, законопроект готовился достаточно давно и претерпел некоторые изменения — так, например, ранее планировалось деление банков на региональные и федеральные. Предполагалось, что региональные кредитные организации смогут осуществлять свою деятельность только в пределах того региона, где находится их головной офис, а также в соседних с ним субъектах. Ассоциация российских банков предложила разделение по типу лицензии, и именно этот вариант нашел воплощение в законе.

С 1 января следующего года будут установлены ограничения, предусматривающие минимальный размер капитала банка с универсальной лицензией на уровне 1 млрд руб. Для банков с базовой лицензией размер собственных средств составит минимум 300 млн руб. При достижении размера капитала в 1 млрд руб. банк, работавший по базовой лицензии, будет иметь возможность ходатайствовать об изменении лицензии на универсальную, расширяя таким образом область своей деятельности, но возлагая при этом на себя повышенные обязательства по соблюдению требований Центробанка. Предельный размер собственных средств для банка с базовой лицензией составит 3 млрд руб.

Скорее всего, большинство региональных банков с капиталом ниже 1 млрд руб. после 1 января 2018 года



станет работать в статусе банков с базовой лицензией, что положительно скажется на дальнейшем развитии их деятельности.

Базовая лицензия дает возможность привлекать во вклады средства населения и юридических лиц, открывать банковские счета и выпускать карты, осуществлять денежные переводы и куплю-продажу иностранной валюты, выдавать банковские гарантии, а также предоставлять кредиты как физическим лицам, так и субъектам малого и среднего российского бизнеса. Ограничения коснутся лишь банковских операций с иностранными юридическими и физическими лицами. Например, кредитования, выдачи банковских гарантий и привлечения во вклады драгоценных металлов.

Как правило, иностранные клиенты в структуре клиентской базы региональных банков занимают незначительную долю; зарубежные транзакции также приносят банкам сравнительно небольшой процент дохода. То есть ограничение трансграничных операций не должно существенно сказаться на деятельности региональных банковского бизнеса.

У банков с универсальной лицензией список банковских операций шире, они вправе работать с зарубежными юридическими и физическими лицами, открывать с разрешения ЦБ РФ филиалы и дочерние организации на территории иностранного государства.

В то же время банки, работающие по базовой лицензии, также смогут обеспечить местным предприятиям выход на зарубежные рынки и обслуживать их внешней экономической деятельностью без ограничений.

Дополнительное преимущество подписанного закона для банков с базовой лицензией состоит еще и в упрощенном регулировании со стороны Центробанка. В первую очередь, это банковские нормативы, обязательные к исполнению всеми кредитными организациями. Теперь небольшому региональному банку будет проще выполнять требования ЦБ РФ наравне с крупным федеральным банком, где обслуживаются серьезные промышленные предприятия. Также в отношении банков с базовой лицензией предполагается уменьшить количество регуляторных требований по детальному раскрытию информации по рискам и капиталу.

Внедрение указанных изменений — это безусловный «плюс» для региональных банков, поскольку позволяет снизить издержки на соблюдение международных стандартов и раскрытие информации. Прогнозируется, что разделение банков по типу лицензии будет способствовать повышению доступности банковских услуг, в том числе и в нашем регионе. **BB**



Андрей Киселев, заместитель управляющего Вологодским отделением Сбербанка:

— Начиная с прошлого года, основной фокус в кредитовании был сделан на упрощение и ускорение кредитных процедур. Такие продукты, как «кредит за один день», SMART-кредиты, TOP-UP, позволили сократить число участников процесса и максимально ускорить получение кредита.

Вологодское отделение Сбербанка выдало более 70 «предодобренных» кредитов на сумму свыше 100 млн рублей. Весь процесс одобрения и выдачи такого кредита составляет в среднем три рабочих дня.

ВДОХНОВЕНИЕ ДЛЯ РЫВКА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ, АЛЕНА ЖУКОВА. ФОТО: ИЗ АРХИВА ШКОЛЫ БИЗНЕСА «СИНЕРГИЯ»

В апреле в Москве состоялся масштабный бизнес-форум «Synergy Insight Forum 2017», который организовала Школа бизнеса «Синергия». Известные бизнес-тренеры и успешные предприниматели делились идеями, как можно улучшить работу компании и повысить личную эффективность руководителей. Журнал «Бизнес и Власть», выступивший информационным партнером столь значимого события, попросил поделиться впечатлениями от услышанного и увиденного директора «Института переподготовки и повышения квалификации» Людмилу ЖУКОВУ.

— Людмила Петровна, как бы вы оценили эффективность такого формата: два дня с утра до вечера зрители слушают получасовые выступления экспертов...

— Да, 25 выступлений за два дня — это действительно много. Но тем не менее среди этого многообразия тем и точек зрения прослеживаются общие тренды: построение будущего с учетом уроков прошлого, важность повышения профессионализма и эффективности сотрудников, привязка своих жизненных целей к целям бизнеса, построение личного бренда...

Думаю, все участники, как и мы, нашли свежие идеи, завели новые знакомства, зарядились эмоциями

и вдохновением для настоящего прорыва.

— Кто из выступавших более всего запомнился?

— «Синергия» пригласила без преувеличения лучших экспертов и настоящих гуру своих отраслей. Энергия была ключом. Некоторые выступления так раскачивали зал, что возникало желание побежать воплощать записанные идеи в жизнь. Практически все выступления были живыми, активными, с долей иронии и юмора. И колкой правдой.

Я бы особо выделила нескольких выступавших.

Гарретт Джонстон — ирландский полиглот, философ, стратег с русским паспортом, основатель и владелец

Macroscope Consulting. Он говорит о том, что уже через пару лет главная задача бизнеса будет стоять не в удовлетворении потребностей клиента, а в решении другой задачи: как тот или иной продукт будет способствовать успеху клиента. Например, мы будем покупать не автомобиль, а возможность комфортно путешествовать. Обслуживание и сервис выйдут на первый план.

Марк Кукушкин, эксперт по лидерству и корпоративной культуре, призвал предпринимателей мыслить и мечтать на сто лет вперед. Думать о том, какое наследие останется после нас, строить бизнес, который будет работать и через 50 лет. Брать самые ценные уроки их прошлого, создавая стратегию с учетом прогнозов на будущее.

Эксперт по технологическим трендам Алексей Воронин напомнил, что мы постепенно идем к автоматизации всех бизнес-процессов. Чат-боты, рассылки в мессенджерах, умные онлайн-магазины, воронки продаж, настраиваемые без помощи человека, облегчение доступа к услугам с помощью приложений — все это перспектива 3—5 лет. Тот, кто не учитывает этого, может остаться за бортом.

Автор видеоблога «Трансформатор» Дмитрий Портнягин заявил, что бизнес в следующие год-два обязан выйти в YouTube. В России этот сервис сейчас растет гораздо быстрее, чем в других странах. Объемы рекламы на ТВ будут сокращаться, так как пользователи уже перестают смотреть «Дом-2» и выбирают интересные для себя каналы в сети. Для запуска своего канала необходим минимум аппаратуры, не слишком узкая тема, а контент должен выполнять три функции: обучать, развлекать и вдохновлять — тогда ваш блог будет пользоваться популярностью и привлекать рекламодателей.

Отмечу также выступление еще одного известного автора — Ицхака Пинтосевича. Чтобы жизнь играла во всех красках, энергия была фонтаном, идеи превращались в цели и становились явью, нужно заботиться о себе, своем теле, интеллекте, душе. Как? Делать утреннюю зарядку, благодарить окружающих за поддержку, хотя бы раз в день чему-то радоваться и уделять 30 минут изучению полезной информации. Освоим эти простые

инструменты для себя — и бизнес пойдет вверх.

— У многих предпринимателей есть стереотип, что тренинги — это просто трата денег и их польза пропадает сразу за дверями аудитории.

— Бизнес-образование ни в коем случае нельзя обходить стороной и относиться к нему с пренебрежением. В школе нас не учили постановке целей, планированию и мотивации. В вузе давали только теорию. Производственная практика была далека от реальности. При открытии своего дела мы шли путем проб и ошибок, начинали с конца, а не с начала. А грамотно выбранные тренинги и курсы помогут вести финансовый учет, снижать затраты, составлять незабываемые УТП, запускать «сарафанное» радио, делать классную таргетированную рекламу, набирать нужных людей в команду. Как сказал в свое время Бодо Шефер, главное — действовать: «Если вы начнете действовать в течение 72 часов, у вас есть 99% из 100 на то, что вы добьетесь успеха, и лишь 1% — на провал. Все, что для этого нужно, — лишь принять осознанное решение реализовать свою идею».

Так что я считаю, что вологжанам посещать подобные мероприятия важно и крайне нужно, так как информация идет из первоисточника. А если кто-то испытывает затруднения в участии в таких выездных мероприятиях, то приглашаем к нам в институт. В октябре состоится тренинг Евгения Орлана «Мастер продаж», а в ноябре — тренинг Ии Имшиной «Сарафанное радио. 11 вирусных идей».

Григорий АВЕТОВ, ректор Школы бизнеса «Синергия»:

— Ключевая идея Synergy Insight Forum — дать участникам максимум экспертизы для быстрых изменений в бизнесе и жизни. Для этого был выбран гиперинтенсивный формат — каждый спикер выступал 30 минут и за это время делился с аудиторией одной ключевой идеей в сфере менеджмента, лидерства, личной эффективности, технологий ведения переговоров и в других областях.

Наша главная задача — вывести наши форумы на мировой уровень. В 2016 году московский Synergy Global Forum собрал 6000 участников и вошел в «Книгу рекордов России» как самый крупный бизнес-форум в стране. Мы решили не останавливаться на достигнутом и организовать крупнейшее бизнес-событие в США. В этом году Synergy Global Forum состоится 27—28 октября в Нью-Йорке в Madison Square Theater. А ровно через месяц, 27—28 ноября, будет уже третий по счету Synergy Global Forum в Москве. Участники ждут выступления спикеров с мировым именем: Ника Вуйчича, Нассима Талеба, Тони Бьюзена, Стивена Кови и других экспертов, а также новые деловые знакомства и полная перезагрузка мышления.

10 инсайтов с Synergy Insight Forum от журнала «Бизнес и Власть»

— Успешные люди улыбаются, когда видят проблемы. Они едят их на завтрак.

— Наш мозг существует для того, чтобы оправдывать наши собственные ошибки.

— Умерьте свое эго. «Задетое эго» мешает вам добиться успеха.

— Главное правило нетворкинга — сначала спросите у собеседника: «Чем я могу быть вам полезен?», а уже потом думайте о том, чем он может быть полезен вам.

— Наша ошибка — говорить миру: «сначала дай мне, а потом я буду благодарен».

— Важна суть, а не упаковка. Сейчас очень много «упакованных» людей. Поэтому если вам в лицо говорят одни приятности, это вовсе не значит, что за вашей спиной о вас не говорят одни гадости.

— Если лидер умеет только вдохновлять, у сотрудников может появиться иллюзия всемогущества. Помимо создания куража, необходимо в нужный момент их отрезвить, сделать осторожными.

— Нельзя достичь чего-то значимого в одиночку. Будь то спорт, профессия, семья — везде нужен наставник... Путин не станет вашим ментором. Пусть это будет кто-то, кто всего на 2—3 уровня вас выше.

— В переговорах всегда нужно иметь «план Б»: «Что я буду делать, если мы не договоримся?». И улучшить «план Б» можно настолько, что «план А» уже не понадобится.

— Вечером всегда задавайте себе три вопроса: «За что я себе сегодня могу сказать спасибо?» (Улучшать себя не при помощи туманов, а при помощи благодарности к себе). «Что я завтра сделаю лучше, чем сегодня?» (Позитивное планирование. Помнить о цели). «Как я сегодня помог другим людям?» (По-настоящему высоко мы можем подняться, если помогаем подняться другим).



ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ. ФОТО: ТАТЬЯНА СЕЛЕЗНЕВА

«Наши люди не умеют принимать решения. Это наследие советского прошлого, когда государство за всех все решало», — считает известный бизнес-спикер Максим «Комбат» БАТЫРЕВ. Но он надеется, что 1,5% отечественных «пассионариев» — предпринимателей, стремящихся к личностному и профессиональному росту, могут раскачать среду, могут правильно мотивировать своих сотрудников. «Бесполезно расти одному», — говорит Батырев. В мае он выступил с мастер-классом в зале областной филармонии для руководителей и менеджеров среднего звена вологодских компаний.

— Вы часто говорите о национальных особенностях подходов к управлению. Означает ли это, что не надо читать западных авторов и изучать только отечественный опыт?

— Базовые управленческие процедуры: мотивация, организация, планирование и т.д. — везде одинаковы. Поэтому открывать заново Америку, открывать заново менеджмент не нужно. Надо любить своих людей, надо их контролировать, давать обратную связь, тратить себя на своих людей, на свой бизнес — логики, в принципе, базовые во всем мире. А вот технологии, фишки, инструменты работы, конечно, в разных странах разные. Наши люди просто по-другому реагируют на что-то.

— Насколько вашу методику можно назвать авторской?

— Ну, я ни разу не слышал ни от кого пока то, что рассказываю я на своих тренингах... Сложный вопрос. Потому что я читаю очень много, смотрю много и сам хожу на тренинги. У меня сформировался определенный понятийный аппарат внутри головы и собирательный образ наставника: мои родители, бизнес-тренеры, политики, люди, с которыми я общаюсь по жизни, или просто кого-то случайно встретил в поезде... Может быть кто-то когда-то говорил о том, что я предлагаю. Но благодаря достаточно большому практическому опыту, чужим знаниям, когда я что-то выдаю, мне кажется это

мое, по-настоящему мое. Я не пересказываю чужие книги дословно, это точно. Скорее всего, я больше ссылаюсь на то, что вижу.

— Насколько важно посещение мастер-классов, форумов? Можно ведь просто купить книгу и начать внедрять полученные знания на практике.

— Это все что футбол смотреть — по телевизору или на стадионе. Эмоции, энергию точно не передашь по «Ютубу» или через книгу. Дело в том, что когда на одной площадке собираются люди, одинаковые по формации с тобой, возникает синергетический эффект. Его очень сложно описать словами. Когда контакт идет через глаза.



— А как оценить эффект тренинга? Вот вы сами для себя как определяете успешность ваших тренингов?

— Результат выступления сложно почувствовать сразу. Если внутри человека что-то чуть-чуть изменилось, переключилось, он что-то понял для себя, то видимый результат может наступить через годы. Моя задача как раз сделать так, чтобы человек захотел что-то делать. Хотя даже если он станет другим с точки зрения мысли или более совершенным как личность, это тоже хорошо...

В Вологде я первый раз, а в некоторых городах я бываю второй и третий раз. Ко мне подходят люди и начинают говорить: «Максим, спасибо вам... Благодаря вам...», рассказывают свои истории, как у них изменилась жизнь. Это действительно круто.

— Ваша первая книга «45 татуировок менеджера» стала бестселлером. Как вы думаете, почему?

— Я сам такого не ожидал. Оказывается, ее читают учителя и пишут мне на почту, что эти методики подходят, в том числе, для воспитания детей. Региональные министры ее читают, мелкие ИП, стартаперы, крупные предприниматели, которые заказывают мастер-классы для своих руководителей... Повторюсь, логики везде одинаковые.

— Но есть же разница в подходах к управлению микробизнесом и, скажем, средним предприятием?

— Я часто сравниваю компании с человеческим организмом. Собственник — это сердце. Если оно бьется, если собственник заполняет своей энергией бизнес, он будет жить. Голова, мозги — это топ-менеджеры, которые придумывают и реализуют идеи, чтобы развивать организацию. Ноги — это продавцы. И так далее... Маленький бизнес — это просто маленький ребенок. Там те же самые органы, те же самые процессы, что и у взрослого. Но чем меньше бизнес, тем больше внимания нужно уделять — чем меньше ребенок, тем больше нужно с ним возиться, он еще многого не умеет.

— Как мотивировать сотрудников развиваться, читать книги, ходить на тренинги?



Татьяна КОШУТИНА, руководитель ПЦ «SV-класс»:

— Максим Батырев — один из самых лучших на сегодняшний день российских спикеров как по управлению, так и по продажам. Поэтому у нас возникло огромное желание, чтобы вологодские предприниматели получили интересные и полезные знания «из первых уст».

Ольга ЗИМОВА, генеральный директор ПЦ «SV-класс»:

— Мы долго шли к этой цели, сами росли, подогревали интерес вологодской аудитории к фигуре Максима Батырева. Самое приятное для нашей компании, что на мероприятие некоторые руководители пришли впервые, хотя на местном рынке бизнес-образования мы работаем уже более двух лет. Значит, мы добились цели.



— Личный пример — это очень важно. Ты должен сам говорить подчиненному: «Я прочитал, мне очень понравилось. Я рекомендую вам. Это моя личная просьба. Пожалуйста, прочитайте, дайте мне обратную связь». Вот так вот — глаза в глаза. Если я спрашиваю через неделю, как вам книжка, а вы мне: «Я вот работал, мне некогда» — я повторю свою просьбу: «Но я же тебя прошу. По-нормальному прошу». Если третий раз, четвертый раз сотрудник не прочитает, скорее всего, я объясню ему: «тем, что ты не выполняешь мою просьбу, ты намекаешь, что на тебя не надо делать ставку в этой компании». От беру книжку и отдаю другому. Такой вот индивидуальный подход. Если нужно, чтобы сразу несколько подчиненных что-то прочитали, тогда уже в приказном порядке: «Читаем, будет зачет по этой книге».

Но насильно заставить человека развиваться, узнавать новое не получится. Заставлять людей — это не управление.

— Как вы оцениваете рынок бизнес-образования в России? По ощущениям с каждым годом у нас проводится все больше и больше обучающих мероприятий различного формата.

— Я в регионах выступаю часто, очень тяжело раскачать людей. Вот в Вологде живет 320 тыс. человек. На мастер-класс купили билеты 250 человек, это получается каждый тысячный человек сюда пришел. А вот если придет Филипп Киркоров, то, скорее всего, три тысячи человек придет.

Организаторы молодцы, они очень постарались для того, чтобы каждый тысячный человек сюда пришел. Это бывает редко. Но это очень мало людей. У нас, к сожалению, нет запроса на профессиональное развитие. У нас управленческой культуры пока в принципе нет. В царской России она была — купеческая, дворянская и т.д. В 1990-х, в 2000-х все решалось откатами, связями, бандитами и т.д. Сейчас другие времена, есть организации, которые занимаются развитием своих сотрудников, но это пока не стало массовым явлением.

Вот сейчас мои знакомые приехали с семинара в Великобритании. Три дня шел семинар, 10 тыс. человек. Это культура развития... У нас рынок испорчен тем, что тренингами занимаются все, кому не лень. Приходит мальчик в организацию и рассказывает про систему начисления KPI, о том, как маркетинг нужно выставлять. Начинаешь выяснять, кто он, а он, по сути, никто. Да, он прочитал книжки, прошел курсы, съездил в Гарвард, может быть. Бизнесменам очень сложно учиться у таких людей.

— Как определить, заслуживает ли спикер внимания или нет?

— Я рекомендую учиться у людей, которые были «номером один» в своем деле. Я, например, смотрю, добивался ли человек реальных результатов, смог ли он получить общественное признание. Если да, то я пойду и послушаю его — он что-то знает, может, и я что-то получу. Я видел, как работают те, кто был «номером один». **BB**

ЛЕГАЛИЗАЦИЯ: ЗА И ПРОТИВ

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР ТУРОВ, ГЛАВА ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ «ТУРОВ И ПАРТНЕРЫ»

Не секрет, что многие руководители, пытаясь сэкономить на налогах, уводят свои компании в «тень». Между тем юридическая практика показывает, что плюсов у бизнеса, легального на 100%, гораздо больше, чем минусов.



Поначалу это трудно...

1. Да, может увеличиться документооборот, но это происходит не всегда. И да, иногда приходится дополнительно нанять бухгалтеров.

2. На первых порах легально работать более проблематично, чем нелегально. Происходящие изменения на какое-то короткое время могут привлечь внимание правоохранительных органов. И некоторые их особенно рьяные сотрудники, обладающие «преступным» умом, попытаются доказать, что вы как предприниматель точно такой же, как и они, то есть преступник. Особенно грамотно нужно действовать, когда перестаешь давать взятки органам за «крышу».

3. Появляется необходимость иметь на предприятии человека, который будет следить за изменениями законов и при необходимости вносить коррективы в работу, контролировать бухгалтерию, вести налоговое планирование и т. д.

4. Обычно совокупное налоговое обложение вырастает. Насколько? Все зависит от начальных условий, но в среднем налоги вырастают на 50—70%. Вы сами будете выбирать варианты развития, исходя из принципа «чем меньше налогов, тем больше рисков».

5. В период 3—6 месяцев перехода на ведение полностью легального бизнеса, отказа от взяток (напомню, что есть ст. 291 УК РФ), отказа от откатов («коммерческий подкуп», ст. 204 и ст. 304 УК РФ) может произойти временное снижение прибыли на 5—25%.

6. Самые неэтичные и нечестные сотрудники сбегут (хотя это скорее

плюс, а не минус). Сбегая, они будут ворчать, обвинять во всем вас. Могут на какое-то время оказаться оголенными ключевые участки бизнеса.

7. Вообще, переход на 100% легальные рельсы сложен. «Волшебных таблеток» в природе не существует. Процесс легализации бизнеса — это многогранный, трудный процесс, часто сопровождаемый непростыми решениями. И часто, очень часто топ-менеджерам не хватает не только смелости, но и профессионализма.

...но потом будет легко

1. Уходит груз с плеч. Уходит прессинг, стресс.

2. Исчезает страх.

3. Появляется желание участвовать в общественной жизни и спрашивать с госслужащих. В конце концов, исчезает рабская философия. Тот, кто создает национальное достояние, кто кормит чиновника (посредством уплаты налогов), может спросить с него за результат его работы.

4. Начинаешь больше гордиться собой.

5. Освобождается время для того, чтобы уделить внимание созидательным проектам, развитию бизнеса.

6. Это похоже на мистику, но это так: всегда начинала расти прибыль. Вдруг откуда-то появляются легальные поставщики, легальные покупатели. В одной из средних компаний в Москве после полной легализации стали продавать свою продукцию на 10—15% дороже, чем конкуренты. Обороты продолжают расти огромными темпами. Ушли 20% клиентов,

а пришло в разы больше. В другом крупнейшем на юге России бизнесе минимальный рост составляет 43% в год, и так уже много-много лет. При этом там платят все налоги «в лобовую», не используя каких-либо особых вариантов снижения налогов.

7. Через некоторое время, поняв, что в этом бизнесе все легально, и взятки там не дают, да еще и умеют защищаться от необоснованных придинок, налоговые органы забывают об этом бизнесе. Зачем идти туда, где все в порядке, и где тебя самого (проверяющего) замордуют ссылками на законы, жалобами и судами, если рядом есть более «покладистый» бизнесмен. Многих моих клиентов, в том числе работающих с НДС, не проверяли уже по 10 лет. Разумные налоговые инспекторы, наоборот, помогают таким предпринимателям поддерживать бизнес легальным и ставят их другим в пример.

8. У владельца бизнеса появляется возможность заняться своими делами, наняв директоров. Все прозрачно, украсть сложно.

9. Повышается рыночная стоимость бизнеса.

10. Повышаются шансы на получение кредитных ресурсов.

11. Обеспечивается должная безопасность активов.

12. Появляется возможность полностью легализовать доходы владельцев, что дает возможность более свободно распоряжаться заработанным.

13. Директоры, заместители и особенно главные бухгалтеры работают более эффективно и преданно, так как теперь они в безопасности. Им не приходится рисковать ради хозяина «за заработную плату».

14. В результате мы получим великую Россию, где способные люди будут процветать, а честные люди будут иметь права. У взяточников не должно быть никаких прав, т. к. они заставляют тех, кто производит, совершать преступления и загоняют их (да и себя) в ловушку, откуда сложно, но можно выбраться. **BB**

Продолжение следует.

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ

ТЕКСТ: НИКОЛАЙ ШАЛАЕВСКИЙ*

Юридические лица и предприниматели в процессе осуществления своей деятельности регулярно подвергаются различным проверкам, в том числе налоговым. Как правило, ни одна из них не обходится без выявления нарушений. Однако решение налогового органа, принятое по итогам проведенной проверки, может быть обжаловано.

Возражения могут быть связаны как с доначислениями налоговых платежей, так и с нарушением сотрудниками инспекции процедуры проведения проверки.

Напомним, что налоговый контроль проводится должностными лицами налоговых органов в пределах своей компетенции посредством налоговых проверок, получения объяснений налогоплательщиков, налоговых агентов и плательщиков сбора, проверки данных учета и отчетности, осмотра помещений и территорий, используемых для извлечения дохода (прибыли), а также в других формах, предусмотренных НК РФ.

При проведении камеральной налоговой проверки налоговый орган не вправе истребовать у налогоплательщика дополнительные сведения и документы, если иное не предусмотрено ст. 88 НК РФ или если представление таких документов вместе с налоговой декларацией (расчетом) не предусмотрено НК РФ, за исключением использования природных ресурсов.

Проведение выездной налоговой проверки регламентируется статьей 89 НК РФ, а также соответствующими разъяснениями Федеральной налоговой службы, внутренними инструкциями и т. д.

Решение о проведении выездной налоговой проверки выносит налоговый орган по месту нахождения организации или по месту жительства физического лица.

Внесение изменений и дополнений в ранее принятое решение о проведении выездной налоговой проверки в части изменения проверяемых налогов и (или) периодов недопустимо.

Принятое решение о проведении проверки вручается

налогоплательщику либо направляется по почте заказным письмом с уведомлением по адресу, указанному в учредительных документах проверяемого лица.

Проверка проводится на территории налогоплательщика. Основанием доступа должностных лиц, проводящих выездную проверку, на территорию или в помещение проверяемого лица является предъявление вместе со служебными удостоверениями решения о проведении выездной налоговой проверки организации.

Вместе с тем допускается проведение проверки на территории налогового органа по заявлению налогоплательщика, если у проверяемой организации отсутствует возможность

справки составляется акт проверки, он должен быть вручен представителю налогоплательщика в течение пяти дней. Налогоплательщик вправе представить свои возражения на акт в течение одного месяца со дня его получения.

Руководитель налогового органа извещает проверяемую организацию о времени и месте рассмотрения материалов проверки. Решение по итогам проведенной проверки выносится в порядке ст. 101 НК РФ, вручается налогоплательщику в течение пяти дней. В случае направления по почте днем получения считается шестой день с даты направления. Решение вступает в силу в течение месяца со дня получения налогоплательщиком.

Обжалование решения налогового органа — процедура длительная, однако является эффективным инструментом защиты прав налогоплательщика.

выделить специальное помещение.

ФНС обращает внимание налоговых органов на местах на необходимость получения письменных пояснений от налогоплательщика по каждому нарушению до составления акта проверки с целью выявления позиции проверяемого лица и во избежание предъявления недостаточно обоснованных претензий.

Важно знать, что налоговые органы не вправе проводить в отношении одного налогоплательщика более двух выездных налоговых проверок в течение календарного года, за исключением случаев принятия решения руководителем ФНС России о необходимости проведения выездной налоговой проверки налогоплательщика сверх указанного ограничения.

Проверка проводится в течение двух месяцев с возможностью продления до шести месяцев в исключительных случаях (п. 6 ст. 89 НК РФ).

В последний день проверки составляется справка по ее итогам. В течение трех месяцев с даты составления

Несоблюдение должностными лицами налогового органа требований НК РФ, а также нарушение существенных условий процедуры рассмотрения материалов является основанием для отмены решения вышестоящим налоговым органом или судом.

При несогласии с вынесенным решением организация обращается в вышестоящий налоговый орган с апелляционной жалобой в течение месяца с даты его получения. Данный этап является обязательным условием досудебного урегулирования спора!

Налогоплательщик вправе обратиться с заявлением в суд о признании недействительным решения налогового органа в течение 3 месяцев со дня, когда гражданину, организации стало известно о нарушении их прав и законных интересов (ч. 4 ст. 198 АПК РФ).

Обжалование решения налогового органа в судебном порядке — процедура длительная, однако является достаточно эффективным инструментом защиты прав налогоплательщика. **BB**

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

ИНФОМИР И НОМО INTERNETICUS

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ЛЕШКЕВИЧ, ДОКТОР ФИЛОСОФСКИХ НАУК,
ПРОФЕССОР ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА

Современные методологи, назвав сложность одной из ведущих тенденцией XXI столетия, натолкнулись на ряд парадоксов, связанных с информационными взаимодействиями.

Во-первых, сеть научных контактов, которая метафорически может быть соотнесена с образом ризомы (корневища), не в состоянии обеспечить логически безукоризненное, линейно развивающееся информационное взаимодействие. Согласно выводу западного исследователя Ладислава Тондла, информация в научном знании «порождает неопределенность и является источником новых, не имеющих ответов вопросов, новых проблем, новых трудностей». Если ученый действует хаотично и произвольно, выхватывая какие-либо частичные проявления, то каким же образом ему все же удастся узнать что-то новое, характеризующее объект в целостности? А если новое объяснимо с учетом избирательности самого ученого, то при исследовании науки этот «вкус избирателей» не должен упускаться из виду, хотя он не входит ни в какие стандартные характеристики исследовательского процесса.

Во-вторых, информационные технологии, обладая своеобразным «эффектом ускорения», приносят значительную динамику в процесс развития и обеспечивают постоянную обновляемость научных ориентировок. Тем самым они обуславливают нестабильность и изменчивость. Социальная реальность превращается в окрашиваемый тонами нестабильности «калейдоскоп изменений».

Скрытая или явная нестабильность сопровождается изменением навыков и наработкой новых приемов. Информация интерпретируется не просто как мера снижения неопределенности, но как «случайно запомненный выбор». В этой связи основной проблемой оказывается проблема «редактирования потока возможностей», что с очевидностью



указывает на значение профессионалов и роль интеллектуальной элиты в процессе разработки сценариев развития.

В-третьих, информационные технологии в поисках «стандартов, которые работают» интенсивно видоизменяются. Обладая универсальностью, они принципиально безразличны к той или иной самобытной культуре. Более того, человек в функции регулятора значительно потеснен, если не вытеснен вовсе новейшими технологиями. Вследствие недостаточной компетентности в сверхсложных технологиях возникает ощущение принципиальной уязвимости. Однако никакие новации, в том числе и супертехнологические, не могут быть наделены статусом самоценности вне осмысления негативных последствий их внедрения.

Сегодня, когда современное бытие наглядно демонстрирует небывалую информационную перегруженность, а экспансия виртуальных замещений масштабна и очевидна, необходимо говорить о проблеме качественной «распаковки» смысла информационного меседжа. В этом отношении свой системообразующий потенциал предлагают НБИК (нано-, био-, инфо- и когно-) технологии, имеющие конвергентный характер.

Выводы когнитивных наук приводят к убеждению, что для выделения главного из смешанного информационного потока благоприятны режимы положительного эмоционального взаимодействия, преодоления состояний импульсивности, стереотипности, вынужденности и давления окружающих обстоятельств. Современная когнитология продвинулась от ранее

существовавших представлений об упрощенных моделях обработки информации мозгом к сложной и богатой телесной глубине человеческого переживания и мышления, к исследованию телесных корней смысла. Иными словами в процессе обработки информации и принятия решений участвуют все сенсорные системы и сигналы, воспринятые телесностью. Делается вывод, что на информационное восприятие широкого диапазона социальных ситуаций, на социально значимые решения и действия влияют скрытые психоментальные и генетические процессы.

Для обозначения этой связи Ричард Докинз вводит понятие «мем» в значении базовой единицы культурной информации. Он обосновывает следующее соотношение: культурная информация состоит из базовых единиц — мемов, точно так же, как биологическая информация состоит из генов. Получается, что управляют гены, а улавливаются и фиксируются как некие стратегии поведения мемы. С точки зрения такого подхода, «правила игры» задают гены, а их реализация возложена на информационные матрицы, заключенные в мемах.

Изучение информационных технологий показывает, что они воспринимаются как эффективно «действующие силы» и претендуют на весомую степень доминирования в структуре реальности. Насквозь пронизывая жизненный мир современника, они продуцируют образ действительности средствами массовой информации (интернет, телевидение, кино, а также компьютерная графика, видеоигры и пр.).

Достаточно репрессивно дает о себе знать симулятивное значение средств массовой информации, обнажающее зависимость человеческого сознания от интерпретации событий в рамках инфомира. Под влиянием интернета рождаются новые модели речевого поведения, широко распространяется интернет-язык. Поскольку стилистика интернет-общения складывается стихийно, язык пользователей интернета не стеснен никакими культурными рамками. Можно сказать, что идет «атака» на языковое воплощение разумности и осмысленности мира. «Наличный инфомир» показывает, что отдельные кластеры информации имеют клиповый характер, несут собой регулятивные эклектичности, принципиальной индетерминированности.

В заданных «инфоматрицах» человек чувствует себя подчиненным процессу сетевого охвата, он вынужден перестраивать свою жизнедеятельность с учетом функционирования в инфотоках. Возникает характерное ощущение корпоративности пользователей интернета по отношению к тем, кто им не пользуется; проявляется большая активность социального агента в интернете.

Интернет-технологии имитируют также и творческий процесс, предлагая технологии создания текстов, стихов, музыкальных произведений и пр. Ученые обращают внимание на роль информационно-коммуникативных технологий в стирании граней между воображаемым, символическим и реальным. Исследователи прибегают к понятию «снеспшут» (snapshot, или снимок), означающему идеальный виртуальный образ для моделирования виртуальной реальности. «Снеспшут» переносит реальность субъекта (человека-пользователя) в киберпространство виртуальных реальностей.

Инфомир обретает доминирующий онтологический статус, а информационные технологии в значительной степени оказывают свое направляющее влияние на сценарии развития событий. Мобильность как острая проблема XXI века свидетельствует о той легкости, с которой субъект погружается в информационное пространство (ноутбук, планшет, смартфон, электронная книга и пр.). Но поскольку информационное пространство не столько отражательное, сколь конструктивное, биография и события приватной жизни вытесняются в сферу виртуальной реальности, они подвергаются симулятивным изменениям в зависимости от

желания, восприятия и потребностей актора виртуальных операций.

Виртуальные интерфейсы создают эффект теплеприсутствия. Но более остро встает проблема воздействия компьютерных технологий на мозг человека, когда уже не реальные обстоятельства, а фантазийный мир превращенных представлений заставляют стучать сердце, переживать, ликовать или огорчаться.

Психологи сравнивают инфозависимость с сильнодействующими веществами, предопределяющими поведенческие девиации. К характеристикам человека-виртуала исследователи относят: его безграничное стремление к созданию и развитию содержания (событий) виртуальной реальности, а также потребительское отношение к феномену информационного пространства; перспективы множественной идентичности и анонимность; возможность максимального раскрытия или, наоборот, максимального сокрытия своего «Я»; оторванность от повседневной жизни; отсутствие рефлексии в процессе деятельности в виртуально-информационной среде.

Однако, несмотря на то, что человек в облици Homo Interneticus испытывает огромную зависимость от компьютеров, информационные технологии приняты за основу «общества знания». Они оцениваются как во многом увеличившие «разрешающую силу» человеческого мозга, как могущественные «посредники» современного существования. Рефлексивное осмысление инфоцентричного мира, в котором мы живем, приводит к выводу: современной «Большой науке» необходима корреляция культуривуемых ею информационных технологий и человекообразных ценностей. **BB**



ПЕРВООТКРЫВАТЕЛЬ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР БОЧКОВ, ЧЛЕН РУССКОГО ИСТОРИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА.*

В этом году исполняется 200 лет со дня рождения нашего земляка — выдающегося предпринимателя, публициста и благотворителя Василия Александровича КОКОРЕВА.

Начало

Василий Кокорев родился в Вологде 5 мая 1817 года в состоятельной купеческой семье. Мирозрение и характер сына сформировали родители; его мать Прасковья Васильевна привила отроку глубокую религиозность, доброту, человеколюбие и сострадательность. По семейной традиции первоначальный опыт предпринимательства Василий получил, добывая и продавая соль под Тотьмой, а также занимаясь винными откупам.

В 1840-х годах молодой вологжанин переехал в Петербург, где быстро составил состояние, заработав репутацию не только предпринимателя высокого полета, но и просвещенного поборника социально-экономических реформ, талантливого публициста и оратора. Так, в 1844 году Василий Александрович обратился в министерство финансов с инициативой реформирования всей откупной системы страны. Инициатива была успешно реализована, последовало пожалование предпринимателю высокого чина коммерции советника. В последствии с ним консультировались многие государственные и общественные деятели.

От торговли с Ираном до создания финансово-промышленной группы

Последовательно осваивая южные окраины империи в стратегических интересах российской экономики, Василий Александрович с 1840-х годов развивал торговлю с Персией, ввозя туда уральское железо в обмен на хлопок и местные товары. В 1857 году вологжанин, расширяя сферу своей деятельности, учредил «Закаспийское торговое товарищество», затем основал «Общество Волго-Донецкой железной дороги» и «Русское общество пароходства и торговли», а вслед

за ними — ставшее знаменитым «Общество Волжско-Камского пароходства «Кавказ и Меркурий».

Раньше других оценив перспективы использования нефтепродуктов в народном хозяйстве, в 1858 году Кокорев построил близ Баку первый в империи крупный нефтеперерабатывающий завод — с привлечением ведущих ученых и инженеров России и Европы. Чуть позже по заказу Василия Александровича впервые в России было начато изготовление нефтеналивных барж-танкеров. В 1863 году предприниматель по совету Менделеева проложил первый в России нефтепровод к побережью Каспийского моря.

Кокорев активно развивал транспортную систему России: строил железные дороги, занимался водными пассажирскими перевозками.

Рост экономики страны требовал развития более эффективных, по сравнению с традиционной почтой, средств коммуникации. Кокорев учредил и стал основным пайщиком Северного телеграфного агентства, существенно расширив охват территории страны действующей телеграфной связью.

Ширящиеся бизнес-проекты Кокорева от Петербурга до Сибири предполагали огромные капиталовложения. Необходимо было создать собственное объединение торговых-промышленной группы предприятий с банковскими и страховыми структурами.

По сути, Кокорев основал банковскую систему Москвы: первый акционерный банк крупного московского купечества он организовал в 1866 году, второй банк в Первопрестольной с существенно большим числом акционеров — в 1869 году. Вскоре Василий Александрович стал учредителем Волжско-Камского банка, постепенно выросшего в крупнейшее финансовое учреждение России. Вытесняя иностранный капитал, предприниматель учредил «Северное общество страхования», вскоре преобразованное им в могущественное



акционерное общество «Северное страховое от огня».

Вольнодумец и меценат

Выступая за освобождение крепостных крестьян, Кокорев в правительственных кругах получил репутацию оппозиционера-вольнодумца и долгое время находился под надзором полиции. Петербургские чиновники препятствовали осуществлению наиболее крупных международных проектов Кокорева. Вопреки экономическим интересам России царское правительство запретило кораблям созданного Василием Александровичем пароходства совершать заграничные рейсы; было сорвано создание Трансатлантического Русского Общества пароходных сообщений «Океан»; правительственная бюрократия торпедировала учреждение Общества индо-американской торговли и ассоциированного с ним пароходства для монополизации Россией импорта хлопка, на котором в роли посредников богатели США и Англия; правительство также поставило непреодолимые препоны учреждению Каспийского коммерческого банка для финансирования русской нефтяной промышленности, что усилило позиции иностранного капитала на отечественном рынке нефтепродуктов...

О благотворительности Кокорева, одного из богатейших предпринимателей России, современники слагали легенды. Приведем несколько примеров. Во время Крымской войны Кокорев на свои средства направил из Москвы в осажденный Севастополь обоз в составе ста саней с провиантом и медикаментами для действующей армии. Назад обоз вернулся с ранеными, для излечения которых вологжанин превратил свое имение в лазарет. Далее, Кокорев профинансировал военную экспедицию отряда добровольцев генерала Черняева в Сербию (1875 год). Сумма участия Василия Александровича в военном займе русско-турецкой войны 1877—1878 годов составила 45 млн руб., что сопоставимо с совокупными военными расходами государственной казны.

Миллионер безвозмездно финансировал строительство и содержание многочисленных школ, училищ, приютов, храмов, делал крупные пожертвования университетам, завещал более миллиона рублей на развитие отечественного коммерческого образования, финансировал научные исследования.

На родине в Вологде Кокорев организовал городской общедоступный театр, перестроив собственный огромный дом, содержал труппу театра, выплачивал пособия нуждающимся семьям офицеров-вологжан.

Василий Александрович регулярно материально поддерживал художников и писателей. За это в последний год своей жизни был избран почетным членом Академии художеств.

Кокорев принимал активное участие в общественной жизни страны на стороне «униженных

и оскорбленных». Он разработал план справедливых условий упразднения крепостного права, предлагая осуществить личное освобождение крестьян и передачу им всех земельных наделов за совокупный выкуп в 1 млрд 80 млн руб. с рассрочкой на 37 лет. Несмотря на обоснованность, положительные оценки специалистов, готовность русского купечества претворить план в жизнь, кокоревский проект был отвергнут правительством.

Широта души — широта интересов

Василий Александрович активно интересовался историей и литературой, он собрал огромную библиотеку, поддерживал добрые дружеские отношения со многими славянофилами, историком Михаилом Погодиным, писателями Гоголем, Островским, Лесковым...

Многие таланты и неуемная энергия вологжанина нашли свое применение в Москве, где он обосновался в 1950 году. Кокорев был тонко чувствующим красоту собирателем изделий народных промыслов, коллекционером классической живописи. 26 января 1862 года в Трехсвятительском переулке в двухэтажной обширной пристройке собственного дома вологжанин открыл первую в Москве Публичную картинную галерею, ставшую одновременно просветительским культурным центром всего города задолго до основания Третьяковской галереи. Экспозиция Кокорева включала 35 скульптур и более 500 полотен известных художников.

В 1858—1859 годах Василий Александрович много сделал для благоустройства Первопрестольного града

на выборном посту товарища (заместителя) Московского городского головы. В 1862—1865 годах за 2,5 млн руб. Кокорев построил в Москве на Софийской набережной напротив Московской Кремля огромную трехэтажную гостиницу — первый в стране многофункциональный общественно-деловой центр — знаменитое «Кокоревское подворье». Кроме того, Василий Александрович первым в Москве создал сеть линий конно-железных дорог.

Скончался он в Петербурге в 1889 году.

В национальных интересах

Последние пятнадцать лет жизни Василий Александрович много внимания уделял «Бакинскому нефтяному обществу» — первой акционерной компании в русской нефтяной промышленности, первой в мире вертикально интегрированной нефтяной компании, которая вывела Баку в число крупных промышленных центров империи.

К 1884 году компания вытеснила американский керосин с рынка нефтепродуктов России и начала экспорт отечественного керосина в Австрию и Германию. Тогда же Кокорев отмечал с своим письмом императору Александру III, с которым состоял в переписке: «В настоящее время ежегодно по Каспийскому морю и Волге развозится 35 миллионов пудов нефти, почти каждая изба крестьянская пользуется более удобным освещением, и множество волжских пароходов вместо лесостреления отапливается нефтью, а снижение цен на нефть дало ежегодную многомиллионную экономию промышленности и казне».

Кокорев оставил ценное эпистолярное и литературное наследие. Его книга «Экономические провалы», критикующая поспешную прививку западноевропейского капитализма на русскую почву, многократно переиздавалась в течение полутора веков и сохранила актуальность и в наши дни: «Пора государственной мысли прекратить поиски экономических основ за пределами России и засорять насильственными пересадками родную почву; пора, давно пора возвратиться домой и познать в своих людях свою силу», — писал он ровно 130 лет назад.

В XXI веке идейное наследие этого вологжанина более чем востребовано в России, в очередной раз выбирающей направление своего исторического пути. 68



«Кокоревское подворье» — первый в стране многофункциональный общественно-деловой центр.

* Журнальная версия статьи. Редакция благодарит за предоставленные материалы Вологодское землячество в Москве.

ФОРУМ ИДЕЙ

ТЕКСТ: МАРИЯ КУДРЯКОВА, РЕДАКТОР САЙТА VOLBUSINESS.RU

На сайте «Бизнеса и Власти» можно найти не только тексты новостей и журнальных статей — в разделе «Фото» мы публикуем яркие кадры с различных деловых и культурных событий. Одно из пополнений нашей галереи — фоторепортаж с прошедшего недавно в московском «Крокус Сити Холле» Synergy Insight Forum. Это, по словам организаторов, крупнейшая российская площадка для обмена бизнес-идеями.



Участники бизнес-форума могли пообщаться со спикерами в кулуарах



Форум посетили 5000 человек



Александр Фридман рассказал, как правильно наказывать сотрудников



Иван Ургант впервые выступил в качестве спикера на бизнес-форуме и поделился знаниями и опытом в управлении людьми и построении карьеры



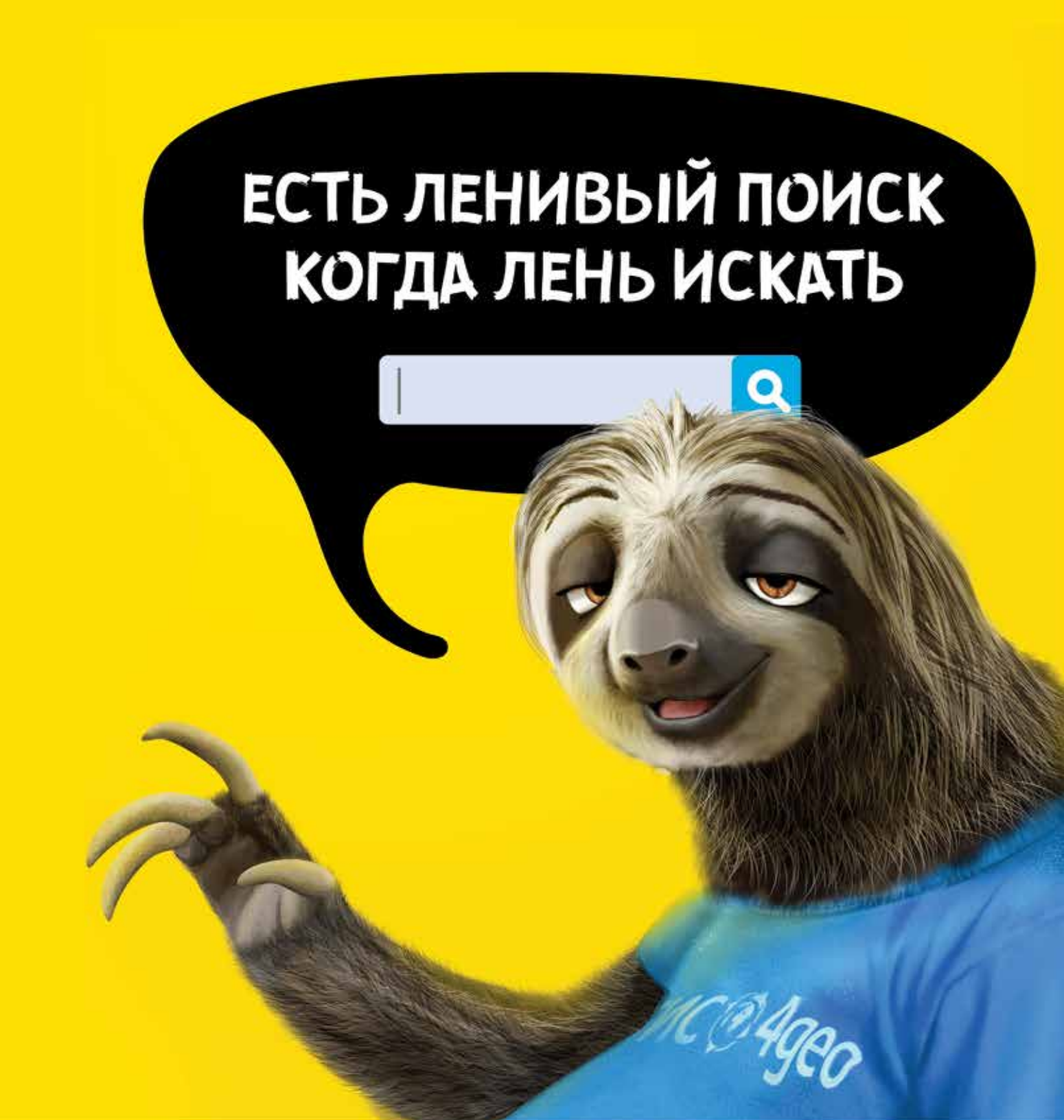
На стендах компаний-партнеров можно было не только получить полезную информацию, но и... просто поиграть



Павел Астахов после выступления делится впечатлениями со зрителями Synergy TV



Журнал Бизнес и Власть выступил региональным партнером SIF - 2017



ЛЕНИВЫЙ-ПОИСК.РФ

ГИС 4geo



VOLVO XC60

БЕСТСЕЛЛЕР ИЗ ШВЕЦИИ*

САМЫЙ ПРОДАВАЕМЫЙ КРОССОВЕР В ЕВРОПЕ**



* Разработан Volvo Car Corporation с штаб-квартирой в Гётеборге (Швеция).

Серийное производство может быть реализовано на базе предприятий, расположенных в других странах.

** По данным независимого исследования JATO Dynamics Volvo XC60 является самым продаваемым автомобилем в сегменте среднеразмерных кроссоверов (D-SUV) в Европе по результатам 2016 года. Реклама.

VOLVO CAR ЯРОСЛАВЛЬ
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР ООО «ВОЛЬВО КАРС»

| +7 (4852) 58-54-58 |

Ярославский р-он, п. Нагорный,
ул. Советская, д.25