

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной деловой журнал

№6(77) 2017 г.

И Н Ф О Р М А Ц И Я

М Н О Г О К Р А Т Н О Е И З Д А Н И Е

«МЫ ВЫБИРАЕМ»

ГОРОДСКОЙ КОНКУРС
ОПРЕДЕЛИТ
ЛУЧШИХ ВОЛОГОДСКИХ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

ИГОРЬ БУТМАН:

«Вологда – джазовый город»

НУЖЕН ЛИ НАМ САНАТОРНО- КУРОРТНЫЙ КЛАСТЕР?

Об этом пойдет речь
на сентябрьской
конференции «Внутренний
и въездной курортно-
оздоровительный туризм
в Вологодской области»

Сергей Воропанов:

**«СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ
В СЛОЖНОЙ СИТУАЦИИ,
НО НЕ В КРИЗИСНОЙ»**







*Уважаемые учащиеся, их родители и преподаватели!
1 сентября мы отмечаем любимый многими праздник –
День знаний! Присоединяемся к многочисленным
поздравлениям и напутствиям, звучащим в этот день
на всех торжественных линейках в учебных заведениях
области.*

*Пусть каждый урок дарит всем очередные открытия,
а учебный год будет успешным и плодотворным.
Пусть первый сентябрьский день заполнится и детям,
и взрослым веселым волнением, теплыми улыбками,
радостным предвкушением встречи с новыми знаниями.
Старания, терпения и удачи!*

От лица коллектива компании «Атаг».

Юрий и Арутюн АТОМЯН



КОМПАНИЯ «ПОЛИГРАФ-ПЕРИОДИКА»

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

ПОЛИГРАФИЧЕСКАЯ ПРОДУКЦИЯ



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

7 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

8 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Журнал «Бизнес и Власть» собрал за круглым столом руководство областной столицы, представителей компаний-застройщиков и банков для того, чтобы обсудить проблемы отрасли.

РЕАЛИЗУЯ ПРИНЦИП ОТКРЫТОСТИ

В Вологодском УФАС состоялись первые публичные слушания результатов правоприменительной практики за первое полугодие 2017 года.

ПОДДЕРЖАТЬ И ЗАЩИТИТЬ

Региональный Фонд ресурсной поддержки малого и среднего предпринимательства: принципы прежние, условия новые.



13 СТРОИТЕЛЬСТВО

ВЫЖИВУТ ТОЛЬКО СИЛЬНЕЙШИЕ

Мы опросили экспертов и участников рынка, чтобы дать анализ сложившейся ситуации в строительной отрасли Вологды.

В ЗОНЕ ДОСТУПА

Принятие законопроекта о публичных сервитутах призвано упростить строительство, ремонт и эксплуатацию линейных объектов. Что нужно знать о новом инструменте.

ДОМ С ВИДОМ НА НАДЕЖДУ

Заместитель губернатора Виталий Тушинов об обманутых дольщиках и реализации программы переселения из ветхого и аварийного жилья.

ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН

О новых тенденциях и популярных товарах на рынке строительного-отделочных материалов рассказывает эксперт «Строймаркета ЛИДЕР».

22 ОПОРА И ПОДДЕРЖКА

ОБЩИЙ ЗНАМЕНАТЕЛЬ

На 2018 год намечены серьезные изменения в сфере контроля над бизнесом. Готовиться к ним — и чиновникам, и предпринимателям — нужно уже сейчас.

24 БИЗНЕС НА ЭКСПОРТ

БЕЛЬГИЯ: МИССИЯ ВЫПОЛНИМА

Вологодские предприниматели при поддержке РЦПП нанесли деловой визит к европейским коллегам.

28 ИТ

ЦИФРОВОЕ ПРОСТРАНСТВО «ФОСАГРО»

На череповецком предприятии открыли новый современный Центр обработки данных.

30 ОБЩЕПИТ

СЛАДКАЯ ЖИЗНЬ?

Представители отрасли объединились в «Клуб рестораторов Вологодской области», чтобы вместе решать общие проблемы и участвовать в партнерских проектах с органами власти.

34 ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

НА ЗДОРОВЬЕ!

Оздоровительный туризм в регионе: нужен ли нам мощный санаторно-курортный кластер? Рассуждает директор санатория «Новый источник» Алексей Тонкий.

ЛЕГЕНДАРНЫЙ «ЛЕДЕНГСК»

Веками Леденгские соляные источники, что в Бабушкинском районе, лечили от разных болезней местных жителей и заезжих гостей.

38 ПОЛИТИКА

ВЕЛИКИЙ ПЕРЕЛОМ

В преддверии «больших» муниципальных выборов мы попытались разобраться, какие управленцы на местах нужны региональной власти.





**40 СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ
«МЫ ВЫБИРАЕМ»
ПРЕДСТАВЛЯЕМ НОМИНАНТОВ
XVII ГОРОДСКОГО КОНКУРСА «МЫ
ВЫБИРАЕМ, НАС ВЫБИРАЮТ».**

64 КУЛЬТУРА

ДЖАЗ И ДЕНЬГИ

Разговор с музыкальным деятелем Игорем Бутманом об экономических аспектах проведения фестивалей современной музыки.



67 БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

НА БЛАГО ГОРОДА

По инициативе «Клуба делового общения» и Администрации города Вологды состоялся благотворительный прием.

68 ИСТОРИИ УСПЕХА

ВЕЛИКАЯ МЕЛОЧЬ

Рассказ об изобретении американца Кинга Жилетта продолжает наш журнальный сериал о самых успешных предпринимателях мира.

70 ИЗ АРХИВА ЖУРНАЛИСТА

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРОВЕРКИ

Противостояние предпринимателей и налоговой инспекции: очередной эпизод из истории вологодского бизнеса 90-х.

72 ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

ОТЗЫВЫ НАШИХ ЧИТАТЕЛЕЙ И ПАРТНЕРОВ

Делимся добрыми словами в адрес редакции. Надеемся, что и вам будет приятно.

ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

54 КОНСАЛТИНГ

ДОРОГУ НОВОМУ

В регулировании предпринимательской деятельности появилось много нововведений и изменений.



**ТЕХНИКА ПРИНЯТИЯ
ПРАВИЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ**

О ней вологодским управленцам рассказал магистр интеллектуальной игры «Что? Где? Когда?» и бизнес-консультант Максим Поташев.

58 ПСИХОЛОГИЯ

ПРЕДЕЛЫ КОНТРОЛЯ

О важности развития эмоционального интеллекта для руководителя: цитаты из работ одного из «классиков» этой концепции Дэниела Гоулмана.

60 ФИНАНСЫ

ВАША ЛИЧНАЯ ПРИВИЛЕГИЯ

Кто такой профессиональный финансовый советник и чем он может вам реально помочь.

61 ЮРИДИЧЕСКИЙ ВОПРОС

КОГДА НАЛОГОВЫЙ ИНСПЕКТОР НЕ ПРАВ

Существуют прецеденты привлечения налоговых органов к юридической ответственности за нарушение прав предпринимателей. Экономия на компенсациях Владимир Туров продолжает делиться советами, как законно оптимизировать налоговые выплаты и повысить эффективность бизнеса.

63 ДИЗАЙН ИНТЕРЬЕРА

ПО ВЫСШЕМУ РАЗРЯДУ

Новые тренды и современные материалы, которые можно и нужно использовать в оформлении интерьера — в нашей новой постоянной рубрике.

МАНДАРИН
салон кухни



Кухни с изысканным вкусом



У нас вы можете приобрести выставочные образцы **со скидкой до 60%**

KÜCHENBERG
GERMAN QUALITY

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

РЕКЛАМА



В этот раз не хочется говорить об экономике. Хочется говорить о душе и духовных ценностях.

С этого номера мы решили возродить постоянную рубрику «Благотворительность». Чтобы до конца года обеспечить ее наполнение интересными материалами, я взял несколько интервью у предпринимателей, которые участвуют в различных социальных и культурных проектах.

В ходе бесед приходили порой настоящие откровения: ты вроде и догадывался об этом, но четко для себя сформулировать без посторонней помощи не мог. Один из собеседников, отвечая на вопрос, почему он жертвует, обронил: «потребность в благотворительности есть в каждом человеке. Различие в том, что кто-то развивает ее, а кто-то — нет... Первый порыв помочь ближнему, хотя бы даже и бомжу на улице, у всех есть. Потому что мы получаем от этого благого дела удовольствие. Но потом приходят лень, стеснение, жадность, оправдания типа: «ну, он же сам виноват, что довел себя до такого состояния». Но ведь врач не отказывается лечить больного, ссылаясь на то, что тот вел неправильный образ жизни. Он просто исполняет свой долг».

Почему малый и средний бизнес, несмотря на кризис, занимается благотворительной деятельностью и меценатством? Есть тут и социально-политический аспект. Вот «Коммерсантъ» цитирует Марианну Максимовскую, в прошлом известную телеведущую: «Хаотическое движение в общественной сфере закончилось, она сейчас все отчетливее выстраивается... Для многих социально активных граждан, собственно, ничего другого не осталось, существующая реальность выдавила их в благотворительность — это единственная сфера, которую им оставили для того, чтобы они проживали свою жизнь не напрасно. И это очень серьезная мотивация для многих — продолжать делать что-то важное, ощущать себя активными гражданами, сохранить к себе уважение».

Пока эта тенденция нарастающего вовлечения бизнеса в социальную и культурную сферу характерна для мегаполисов, но скоро она придет (приходит? должна прийти!) и к нам. Как заметила другая моя собеседница, правда, уже по другому поводу: «не экономика при всей ее значимости, а культура и духовность являются главными факторами нашей жизни... Без культуры все превращается в уродливые явления: власть без нее страшна, богатство — безобразно, сама жизнь без культуры бессмысленна и тягостна. Это понимание приходит не сразу. Как и то, что культуру нужно финансово, материально, организационно поддерживать».

Ну вот, хотел о душе поговорить, а опять все свелось к экономике.

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:

ПИ № ТУ 35 00120, ВЫДАНО УПРАВЛЕНИЕМ РОСКОМНАДЗОРА
О ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ 21 ОКТЯБРЯ 2013 ГОДА.

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

АЛЕКСАНДР ВЕНИАМИНОВИЧ МАЛЬЦЕВ

ДИРЕКТОР

НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

КОРРЕКТОР

ОКСАНА ЛАБУТИНА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

ТАТЬЯНА БАЛАЕВА

ЕВГЕНИЯ ГРЕБЕЛКИНА

АЛЕКСАНДР ИЛЬЧИЧЕВ

ДМИТРИЙ КАТАЕВ

МАРИЯ КУДРЯКОВА

ВЛАДИМИР ПЕШКОВ

ФОТОГРАФИИ

МАРИНА МУРЗИНА

РОМАН НОВИКОВ

ДИЗАЙН

1, 5 DIZAINERA

РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ

ТЕЛЕФОН: (8172) 70-87-17, 72-07-90

ТЕЛЕФОН / ФАКС: (8172) 72-07-91


E-MAIL: REKLAMA@VOLBUSINESS.RU

ОТПЕЧАТАНО

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

ТИРАЖ 5000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 7 АВГУСТА 2017 Г.
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 15 АВГУСТА 2017 Г.

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

ЦЕНА СВОБОДНАЯ.

АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:

Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 9, ОФ. 10

ТЕЛ.: (8172) 708-717, 720-790

E-MAIL: REDAKTOR@VOLBUSINESS.RU

WWW.VOLBUSINESS.RU БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ

РАСПРОСТРАНЕНИЕ:

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

ПОДРОБНЕЕ О РАСПРОСТРАНЕНИИ ЖУРНАЛА — НА САЙТЕ VOLBUSINESS.RU. ПРОСИМ СООБЩАТЬ В РЕДАКЦИЮ О НЕПОЛУЧЕНИИ ЖУРНАЛА И ОБ ИЗМЕНЕНИИ АДРЕСНЫХ ДАННЫХ.



На обложке

Сергей Воропанов, первый заместитель мэра города Вологды.
Фото: Евгения Панасюк.

16+

СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

ТЕКСТ: МАРИЯ КУДРЯКОВА

Что может оживить местный строительный бизнес и каково его будущее, обсудили в областной столице представители Администрации города с участниками рынка. Круглый стол прошел по инициативе журнала «Бизнес и Власть» в преддверии Дня строителя.

Сегодня на вологодском строительном рынке предложение существенно превышает спрос — из построенных 300 тыс. кв. м жилья треть квартир не проданы. На круглом столе эксперты обсудили методы стимулирования платежеспособного спроса на первичном рынке недвижимости.

В частности, выходом из сложившейся ситуации является финансирование строительных программ из бюджетов различных уровней. «В первую очередь, это программа переселения из ветхого и аварийного жилья. Застройщикам удобно, когда администрация финансирует квартиры еще на этапе их строительства. Сейчас подобная программа существует на региональном уровне: мы строим жилье для детей-сирот с финансированием в процессе строительства», — прокомментировал генеральный директор «Вологдаагрострой» Владимир Коротин.

Возведение социальных объектов с помощью федеральных программ открывает перспективы для развития строительного рынка. И, как подчеркнул мэр Вологды Андрей Травников, город намерен в них участвовать. В ближайших планах — строительство школы на ул. Северной.



Андрей Александрович также призвал представителей банковского сообщества лояльнее относиться к ипотечным заемщикам, а также выразил готовность со стороны Администрации включиться в совместные с банками проекты и поддержать отдельные категории граждан, желающих приобрести жилье на первичном рынке в ипотеку.

Рост ипотечного кредитования оживит спрос на рынке жилья. В этом убежден и заместитель управляющего отделением по Вологодской области Банка России Вадим Ситов. С начала года в Вологодской области наблюдается рост ипотечного кредитования — примерно на 10%. Однако, это меньше, чем показатели в целом по стране и на Северо-Западе — 16%. При этом в настоящее время ЦБ установлена минимальная ставка 11,11%, которой в России

еще не было. К концу года кредитные организации ожидают снижение процентных ставок до 9%.

Но даже выгодные предложения от банков кардинально ситуацию не меняют. «Снизился средний чек ипотеки. Самый главный конкурент у первичного жилья — это вторичный рынок. Год назад объем продаж

первичного жилья составлял 25-30%, сейчас только 6%. Для застройщиков — это провал», — отмечает директор агентства недвижимости «Этажи» Ольга Смирнова.

«Дело не в жестких подходах банков к кредитованию. В настоящее время объемы ипотеки большие, но речь идет о вторичном рынке жилья», — согласился управляющий РОО «Череповецкий» филиала ВТБ24 Сергей Артюшичев. — Дело в том, что когда человек выбирает между приобретением в ипотеку первичного или вторичного жилья, он выбирает ту квартиру, где есть детский сад, школа, места отдыха, спортивные залы».

Он привел в пример опыт Череповца, где крупные предприятия вкладываются в развитие жилищного строительства для своих специалистов. Собеседники согласились, что общий подъем экономики и целенаправленное создание комфортной для проживания среды привлечет в города области новые кадры, что в свою очередь сделает востребованным простаивающее и возводимое в настоящее время жилье.

Эксперты также выразили уверенность, что выход из сложной ситуации в строительной сфере — это целый спектр задач, которые сообще должны решать городские власти, кредитные учреждения и застройщики. **BB**



Год назад объем продаж

Продолжение темы — на стр. 13.



Держи карман шире

Средняя заработная плата в Вологодской области составляет 33,6 тыс. руб.

При этом удельный вес работников, у которых зарплата равна уровню среднего размера оплаты труда по области или ниже его, составляет 63,5%. Об этом сообщает Вологдастат.

Медианное значение ряда распределения работников по размерам начисленной заработной платы — 26,9 тыс. руб. Это значит, что половина работающих вологжан получают зарплату меньше этого значения, а половина — больше.

Четверть работников крупных и средних организаций Вологодской области зарабатывают 17 тыс. руб. и ниже, 58% — от 17 до 50 тыс. руб., 17% — более 50 тыс. руб., тогда как год назад это распределение было 31%, 57% и 12% соответственно.

Больше всего зарабатывают те, кто трудится в обрабатывающей промышленности, строительстве, сфере финансов и страхования,

добыче полезных ископаемых. Более 100 тыс. руб. в месяц было начислено 4636 работникам, или 2% от всех работающих.

ВРП: меньше, чем хотелось бы

Валовый региональный продукт на душу населения у нас составляет 394 тыс. руб. По этому показателю область занимает 23-е место среди субъектов РФ.

Таковы результаты рейтинга регионов, рассчитанного на основе данных Росстата и опубликованного на портале viperson.ru. Данные по ВРП на душу населения приведены за 2015 год, что связано с традиционной задержкой из-за обработки и уточнения данных.

Результат Вологодской области — 394135,5 руб. — ниже, чем в среднем по стране (443950,7 руб.). Впрочем, из всех субъектов федерации только 14 имеют ВРП на душу населения больше среднероссийского.

В пятерку лидеров регионального списка вошли Сахалинская область (1699932,7 руб.), Тюменская область (1625998,2 руб.), Чукотский АО (1269343,9 руб.), Москва (1103453,3 руб.) и Магаданская область (846400,3 руб.).

Последние места в рейтинге заняли Карачаево-Черкесия, Крым, Чечня, Ингушетия и Севастополь.

Чуть ранее портал viperson.ru опубликовал рейтинг регионов РФ по среднедушевым доходам в 2016 году. В нем Вологодская область заняла 31 место с показателем 27379 руб. на одного жителя.

Реклама

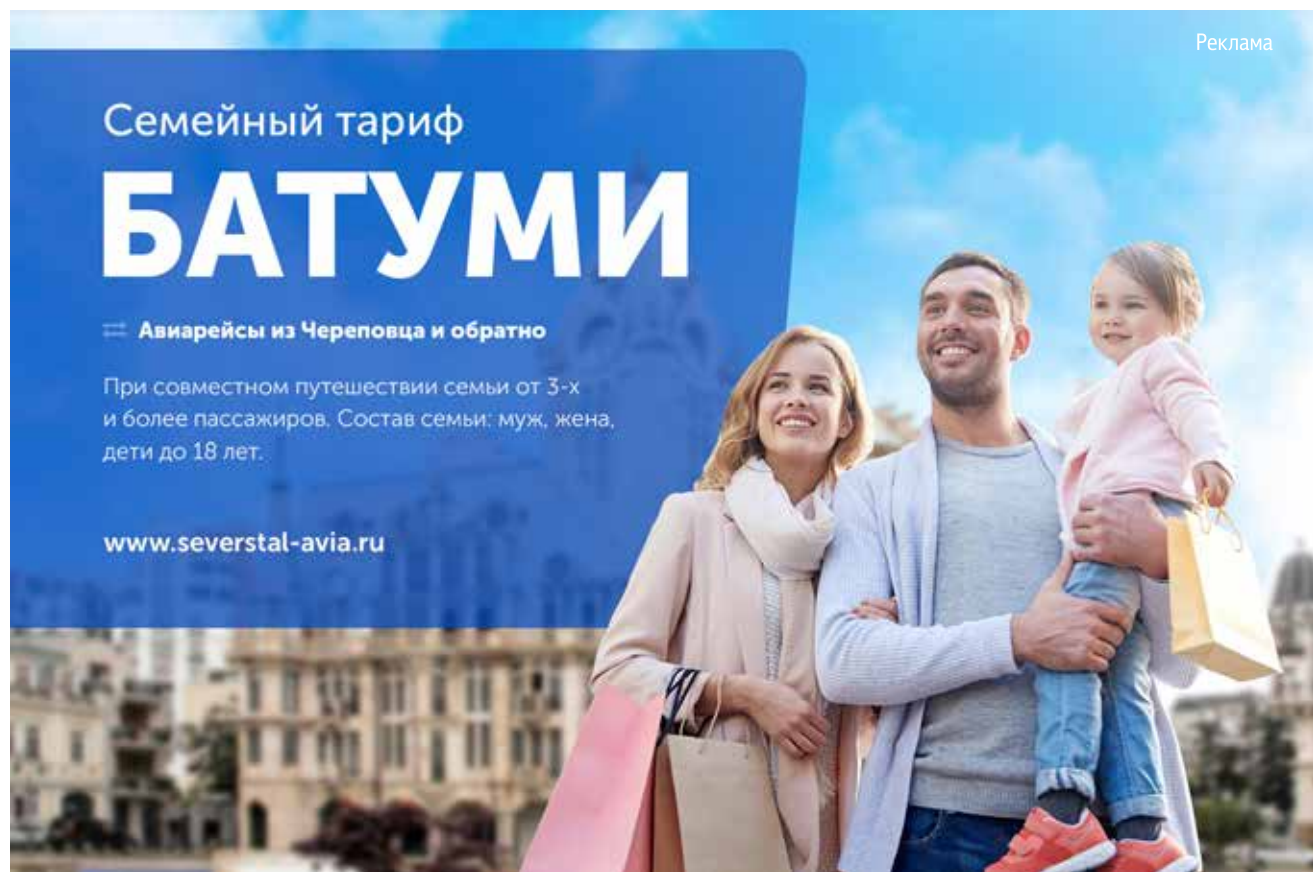
Семейный тариф

БАТУМИ

⇄ Авиарейсы из Череповца и обратно

При совместном путешествии семьи от 3-х и более пассажиров. Состав семьи: муж, жена, дети до 18 лет.

www.severstal-avia.ru



ВОЛОГОДСКОЕ УФАС: РЕАЛИЗУЯ ПРИНЦИП ОТКРЫТОСТИ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА БАЛАЕВА

Первые публичные слушания результатов правоприменительной практики по результатам работы за первое полугодие 2017 года состоялись в Управлении Федеральной антимонопольной службы Вологодской области. Мероприятие было приурочено к профессиональному празднику работников антимонопольных органов 14 июля. Именно в этот день в 1990 году было создано первое в истории новой России антимонопольное ведомство.

Новый формат взаимодействия контрольного органа с представителями бизнес-сообщества, общественными организациями и гражданами направлен на максимальное информирование подконтрольных субъектов в целях правильного понимания и соблюдения ими обязательных требований действующего законодательства, на предупреждение возможных нарушений и в итоге — на сокращение административной нагрузки на бизнес.

В публичном обсуждении текущих проблем и задач, стоящих перед вологодским антимонопольным ведомством, приняли участие представители федеральных, региональных и местных органов власти, руководители предприятий и общественных организаций области.

Приветствуя участников слушаний, руководитель управления Наталия Мерзлякова отметила, что Вологодское УФАС, реализуя принцип открытости ведомства, ведет целенаправленную работу со своими референтными группами по вовлечению представителей бизнеса и общества в совершенствование деятельности ведомства посредством их участия в работе Общественно-консультативного совета, рабочих групп в рамках соблюдения ФЗ № 44, учета мнения экспертов при принятии ряда решений о признаках нарушения рекламного законодательства.

В процессе проведения публичных слушаний их участники имели возможность задать свои вопросы сотрудникам антимонопольной службы, большинство из которых касались проблем, возникающих



у хозяйствующих субъектов при ведении закупочной деятельности.

Для того чтобы мероприятие носило не только отчетный характер, но и имело практическую значимость, участники также обсудили проблемы технологического присоединения (или недискриминационного доступа) к электрическим, газораспределительным сетям, сетям теплоснабжения и водоотведения. «Вопросы технологического присоединения к сетям в условиях развивающегося индивидуального жилищного строительства для граждан становятся все более актуальными, — заметила Наталия Мерзлякова. — С другой стороны, для представителей бизнеса владение информацией в данной сфере дает возможность полноценно вести предпринимательскую деятельность, а для энергетических

и сетевых организаций, в свою очередь, означает развитие отрасли и расширение рынков сбыта».

Информационным партнером Вологодского УФАС в освещении вопросов техприсоединения на публичных слушаниях стала одна из крупнейших сетевых компаний региона. Директор производственного отделения ВЭС филиала ПАО «МРСК Северо-Запада» «Вологдаэнерго» Сергей Мелдов выступил с докладом на тему реализации целевой модели упрощения процедуры технологического присоединения.

Кроме того, в рамках слушаний была организована работа двух консультационных пунктов, на которых все желающие смогли задать свои вопросы представителям «Вологдаэнерго» и антимонопольной службы. **БВ**



Деньги есть

Вологодская область заняла 50-е место в рейтинге долговой нагрузки регионов.

Отношение государственного долга региона к налоговым и неналоговым доходам бюджета в 2016 году составило 71,3%, следует из исследования РИА «Рейтинг». Это значительно меньше, чем в 2015 году, — 97%. Общий объем госдолга Вологодской области на начало 2017 года составлял 31,2 млрд руб.

Лидерами федерального рейтинга стали Севастополь и Сахалинская область, у которых задолженности вообще не оказалось. Нижние строчки заняли Еврейская автономная область, республики Карелия, Марий

Эл, Мордовия и Хакасия, Астраханская, Костромская и Смоленская области, объем госдолга которых выше, чем объем налоговых и неналоговых поступлений.

При этом Валентина Артамонова, начальник департамента финансов области, заявляет, что для ее ведомства задача погашения государственного долга является одной из самых важных. «К 1 января 2018 года мы должны достигнуть размера государственного долга области на уровне 63% от налоговых и неналоговых доходов. 4 млрд руб. доходных источников мы направим на его сокращение в этом году и тогда достигнем этого параметра. К 1 января 2020 года мы должны выйти на экономически безопасный уровень госдолга», — добавляет заместитель губернатора.

Напомним, в 2014—2016 годах область получила бюджетные кредиты на сумму 20,7 млрд руб., в 2017 году — еще на 6 млрд. «Это очень серьезный объем, а замена коммерческих кредитов на бюджетные позволяет нам значительно

экономить на обслуживании госдолга, — подчеркнула Валентина Артамонова. — Бюджетные кредиты предоставляются на льготных условиях — под 0,1% годовых, и расходы на обслуживание долга, конечно, сокращаются. За три года региональный бюджет сэкономил более 3 млрд рублей, в текущем году — еще около 400 млн рублей».

Кроме того, Валентина Николаевна обещала проиндексировать зарплату бюджетников с 1 января 2018 года на 4%, а также увеличить расходы на капитальное строительство: «Рассматривая государственные программы в трехлетнем периоде, мы будем максимально изыскивать ресурсы для того, чтобы учесть увеличение расходов на капитальные вложения. В 2013—2014 годах, когда была сложная ситуация с объемом государственного долга, мы не могли себе позволить направлять бюджетные средства на строительство объектов, школ, ремонт детских садов, на дороги, мосты, которые нужно строить в муниципальных образованиях».

КАССЫ В ЗАКОНЕ

С 1 июля 2017 года введены новые правила для всех организаций, использующих кассовые аппараты (об это мы подробно писали в № 2 за этот год). Теперь они обязаны передавать данные о совершаемых операциях в режиме «онлайн» через аккредитованных операторов фискальных данных. Новое решение «МегаФона» дает возможность передавать в режиме онлайн информацию с касс и терминалов оплат в Федеральную налоговую службу из любой точки России.

Предложение от «МегаФона» включает:

- **Услуги аккредитованного партнера-оператора фискальных данных OFD.ru** по обработке и передаче электронных чеков в Федеральную налоговую службу. Базовая стоимость составляет от 3 000 рублей за 13 месяцев и будет

зависеть от количества подключенных касс и дополнительных услуг;

- **Платформу управления сим-картами.** Удобный веб-интерфейс позволит клиенту настроить автоматическую дистанционную блокировку сим-карты, чтобы избежать ее несанкционированного использования в точке продаж, проверить работоспособность и в режиме реального времени следить за балансом.

- **Специальный тариф для касс «Мобильный интернет для контрольно-кассовой техники».** В ежемесячную абонентскую плату (100 рублей на территории России*) включен неограниченный объем передачи электронных чеков, для того чтобы клиент смог сосредоточиться на ведении бизнеса и не задумывался о расходах на связь.

Благодаря широкому покрытию сети «МегаФона» передать шифрованную

информацию с касс будет возможно практически в любой точке страны.

«В работе с телекоммуникационным оператором нашим корпоративным клиентам важно не просто получить услугу связи, а найти решение для своих актуальных бизнес-задач, — комментирует Марина Королева, руководитель по развитию корпоративного бизнеса Вологодского отделения «МегаФона», — С «Сервисом оператора фискальных данных» компания любого масштаба сможет соответствовать законодательству легко и быстро. Для этого нужно зайти на наш сайт и отправить заявку на подключение».

Ознакомиться с услугой и ценами, отправить заявку на подключение можно на сайте www.megafon.ru

* Тарифная опция действует при нахождении абонента в сети «МегаФона» на территории любого субъекта РФ, кроме г. Норильск, Таймырского МР, Магаданской, Сахалинской областей, Камчатского края, Чукотского АО, Республики Саха (Якутия), г. Севастополь и Республики Крым. В перечисленных регионах тарификация осуществляется в соответствии с базовыми условиями тарифного плана.

ПОДДЕРЖАТЬ И ЗАЩИТИТЬ

ТЕКСТ: АРТЕМ ВОЛЫНСКИЙ

Лето. Казалось бы, большинство предприятий уходят в отпускную спячку. На самом деле это не так. Убедительным доказательством тому являются данные Фонда ресурсной поддержки малого и среднего предпринимательства Вологодской области.

По отчетам специалистов этой микрокредитной организации именно с июня по октябрь наблюдается рост количества заявок на получение займов. Связано это с желанием бизнесменов использовать наработанный ранее потенциал на развитие своих организаций. «Лесопромышленный комплекс, различные ремонтные и строительные предприятия, торговля — именно они летом становятся частью нашей клиентской базы, — комментирует Инга

Селяева, исполнительный директор ФРП. — Нехватка средств вынуждает бизнес искать поддержки в фонде. Полученные летом деньги — это не только возможность купить новое оборудование, но и реальный шанс подстраховаться на время затишья, сохранить рабочие места и продолжать исправно платить налоги».

Изучив за годы своей кропотливой работы потребности вологодского бизнеса, Фонд ресурсной поддержки всегда

идет на помощь предпринимателям. Так, с августа 2017 года микрокредитная компания снизила процентные ставки по займам. Это уже второе снижение за это лето! До конца сентября предприниматели смогут получить заемные средства на три года под рекордно низкие от 6,8 до 7,8%. На такое вряд ли могут решиться банки. Проводимую летнюю акцию было бы неправильно называть разовой. Она почти регулярна. Неоднократно ранее, начиная с 2013 года, фонд проводил подобные летние снижения процентных ставок. Исключением стал только минувший 2016 год. «В 2017 мы возродили эту добрую традицию. Предприниматели с нетерпением ждут подобных снижений процентов», — подчеркивает Инга Юрьевна.

Как говорит исполнительный директор ФРП, «микрокредитная организация не ограничивает спрос на займы искусственно. Мы надеемся, что все заявки предпринимателей, поданные в период летнего предложения, будут удовлетворены. Наша основная задача — предоставить доступ к финансам представителям вологодского малого и среднего бизнеса. К этому мы стремимся. В итоге получение бизнесменами недорогих займов — это решение социальных вопросов всей Вологодской области».

Созданный в конце 2010 года Фонд ресурсной поддержки пользуется заслуженным авторитетом среди предпринимателей. На сегодняшний день общая сумма выданных микрокредитов значительно превышает один миллиард рублей, а количество заемщиков приближается к 1500. **Р**

**ФОРМУЛА
РАЗУМНОЙ
ПОДДЕРЖКИ**

**ФРП
ФОНД**
ФОНД РЕСУРСНОЙ ПОДДЕРЖКИ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

**ЗАЙМЫ на
РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА**

ЗВОНИТЕ:
8 (8172) 73-74-14,
73-73-14

СМОТРИТЕ:
www.frp35.ru

ПРИХОДИТЕ:
г. Вологда,
ул. Конева, 15,
оф. 307

до 3 000 000 ₽
от 6,8% до 7,8 годовых

«ФОНД РЕСУРСНОЙ ПОДДЕРЖКИ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»
МИКРОКРЕДИТНАЯ КОМПАНИЯ

Регистрационный номер 611023500043

Реклама



ВЫЖИВУТ ТОЛЬКО СИЛЬНЕЙШИЕ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Строительная отрасль Вологды и региона переживает спад: объемы продаж новых квартир снижаются, квадратный метр который год дешевеет, громкие банкротства среди застройщиков кажутся предвестниками еще больших потрясений. Однако участники рынка проявляют сдержанный оптимизм: «стройка» играет слишком важную роль в местной экономике, чтобы бросать ее на произвол судьбы, поэтому все стороны заинтересованы в ее поддержке. Рынок должен стать прозрачнее, а застройщики в своей массе — более добросовестными и надежными.

Большие планы

Еще год назад тогдашний глава Вологды Евгений Шулепов ставил перед застройщиками задачу не снижать, а наращивать темпы строительства: «Мы в своей Стратегии развития строительной

индустрии, рассчитанной до 2035 года, прописали, что задача власти и бизнеса — создание условий для увеличения объемов строительства и продажи комфортного жилья до 300 тыс. кв. м жилья в год. И мы не собираемся

от поставленной цели отказываться даже в непростых экономических условиях» — заявлял он в марте 2016 года.

И в его словах была определенная логика: рост рынка обеспечит движение городской экономики вперед,

у покупателя появится больше возможности для улучшения жилищных условий, а застройщик, который активно вкладывается в новые объекты, при этом строит дешевле и быстрее, будет иметь преимущество перед конкурентами. Однако реальность скорректировала эти планы.

Сегодня предложение существенно превышает спрос, в выигрыше оказались те компании, которые строили ровно столько нового жилья, сколько удавалось продавать квартир, а их закредитованные коллеги вынуждены еще больше снижать стоимость квадратного метра и работать на пределе рентабельности, чтобы хоть как-то обслуживать долги и отвечать по социальным обязательствам перед работниками...

Прошлый год показал хорошую динамику — на территории города было введено в эксплуатацию почти 290 тыс. кв. м нового жилья, что на 22,5% больше, чем в 2015 году. Однако в этом году официально запланировано ввести лишь 232 тыс. кв. м. По региону ситуация схожая: если в 2016 году в области было введено 773,1 тыс. кв. м (это третье место в СЗФО и 19-е — по РФ), то в этом году планируется ввести 540 тыс. кв. м, при этом в правительстве области обещают сохранить уровень обеспеченности населения жильем не ниже достигнутого в 2016 году значения.

Запланированные цифры называются экспертами вполне реальными, и на сегодня город, например, укладывается в показатели: по состоянию на 1 августа 2017 года на территории Вологды введено в эксплуатацию 138 150,6 кв. м (что составляет 69% к аналогичному периоду 2016 года). В то же время опрошенные нами специалисты отмечают, что в эксплуатацию вводятся дома, строительство которых началось еще год-два назад, когда рынок был «разогрет», сейчас же закладка новых фундаментов сократилась.

Кроме того, с рынка уходят слабые и недобросовестные игроки, при этом, как признают сами застройщики, растет дефицит квалифицированных подрядчиков. На сегодняшний день, по данным городского департамента градостроительства, строительный комплекс Вологды



В этом году в Вологде запланировано ввести в эксплуатацию 232 тыс. кв. м жилья. Власти города заверяют, что ими проводится постоянный мониторинг строек города, а все выданные разрешения на строительство держатся на особом контроле в целях своевременного принятия мер поддержки застройщикам.
На фото: мэр Вологды Андрей Травников (справа) и его первый заместитель Сергей Воропанов.

представлен 3 622 организациями, осуществляющими строительные работы, а это меньше, чем в начале года на 122 единицы (3,3%). Исходя из результатов предпринимательских опросов, на рынке сегодня функционирует 17% организаций, находящихся в предбанкротном состоянии.

Таким образом, по прогнозам экспертов, обвал рынка в ближайшее время не грозит, но будет медленное падение. Положение может обостриться, поскольку нынешнее снижение объемов нового строительства через год-два приведет к сокращению предложения.

Меры стимулирования

Чтобы повысить текущий спрос, застройщики не анонсируют возведение новых жилых комплексов и снижают цены на готовое жилье, стремясь продать то, что есть. Причем, согласно статистике, наибольшее (на 2%) снижение цен за январь-июнь 2017 года наблюдалось на квартиры, бывшие в употреблении, тогда как на жилье в новостройках цены упали менее значительно (на 0,2%). Так, по итогам первого полугодия средняя цена за один кв. м общей площади квартир на первичном рынке составляла 37 тыс. 948 руб., в том числе на квартиры среднего качества — 37 тыс. 448 руб., улучшенного качества — 40 тыс. 786 руб., элитные — 57 тыс. 371 руб. На вторичном рынке жилья цена одного кв. м — 36 тыс.

872 руб., в том числе на квартиры низкого качества — 31 тыс. 162 руб., среднего качества — 34 тыс. 301 руб., улучшенного качества — 41 тыс. 048 руб., элитные — 48 тыс. 494 руб. Примечательно также, что на первичном рынке дешевле в первую очередь типовое жилье, квартиры же более хорошего качества продаются по прежней цене или даже чуть дороже, — пишет сайт volbusiness.ru.

С целью стимулирования покупателя многие застройщики начали предоставлять рассрочку покупателю — так было в период до того, как разрешили кредитовать доленое участие в строительстве, и все сделки на рынке новостроек происходили без участия банков.

«Основными мерами по стимулированию покупательского спроса могут стать, во-первых, снижение стоимости квадратного метра, что уже отмечают риэлтеры города, а во-вторых, снижение процентных ставок по банковским ипотечным кредитам. Очень важно добиваться уменьшения процентных ставок, каждый пункт их снижения увеличивает число потенциальных заемщиков», — добавляет первый заместитель мэра города Сергей Воропанов.

Надежда на ипотеку

Как сообщают в Вологодском отделении Банка России, объем выданных в первом полугодии этого года ипотечных кредитов в регионе превысил

соответствующий уровень прошлого года на 10% (6 170 880 тыс. руб. — по состоянию на 1 июля 2017 года). Основной драйвер роста — снижение ставок по ипотеке, достигших минимального уровня за всю историю рынка ипотечного жилищного кредитования. На конец июня их среднее значение составило 11,7%.

В прошлом году также фиксировался рост спроса на ипотеку, хотя процентные ставки были чуть выше. По оценке специалистов Сбербанка общие объемы ипотечного кредитования в настоящее время находятся на стабильном уровне. «Банки продолжают выдавать ипотеку, но из-за снижения спроса на первичном рынке, увеличивают свои продажи на рынке вторичного жилья», — говорит Василий Воробьев, начальник управления по работе с партнерами и ипотечного кредитования Вологодского отделения ПАО Сбербанк. Кроме того, ряд банков развивают партнерские программы по ипотеке жилья, и такое сотрудничество позволяет предложить потенциальным покупателям облегченную процедуру кредитования, а также более низкие процентные ставки и первоначальные взносы.

Однако одной дешевой ипотеки не достаточно, чтобы оживить рынок. Строителям нужны дешевые кредиты, чтобы продолжать работать, а банки, наоборот, ужесточают требования к заемщикам, апеллируя к непрозрачности строительного бизнеса. Один из возможных вариантов укрепления механизмов сотрудничества кредитных организаций и застройщиков — развитие проектного финансирования.

«Один из плюсов такого инструмента — распределение рисков между всеми участниками проекта, поскольку банк выступает партнером в проекте, — рассказывает Сергей Воропанов. — Для застройщиков, работающих по ФЗ № 214, применение этого инструмента обычно связано с существенными обременениями (залог прав требований по договорам долевого участия или договорам генподряда). К ним добавляются накладные расходы на рецензирование проектов в инженеринговых компаниях и затраты на страхование. При этом стоимость проектного

финансирования в любом случае выше, чем ставки по кредиту на текущую деятельность (пополнение оборотных средств). Но застройщика проектное финансирование — это гарантированные деньги. Немаловажным преимуществом такой схемы является и снижение рисков, связанных с темпами строительства на инвестиционной фазе и зависимости от внешних источников».

Однако приходится констатировать, что механизмы проектного финансирования пока не развиты — ни в Вологде, ни в России в целом. Вологодские застройщики убеждены, что его как такового попросту нет: «банки если и предлагают кредит, то условия оставляют желать лучшего».

Проблема доверия

Помимо проектного банковского финансирования, строительство может вестись и за счет собственных средств застройщиков, точнее, средств, собранных по договорам долевого участия. И здесь две проблемы: низкая покупательная способность населения и недоверие дольщиков. Если решение первой проблемы зависит от общего уровня развития экономики, то вторая имеет вполне конкретные пути решения.

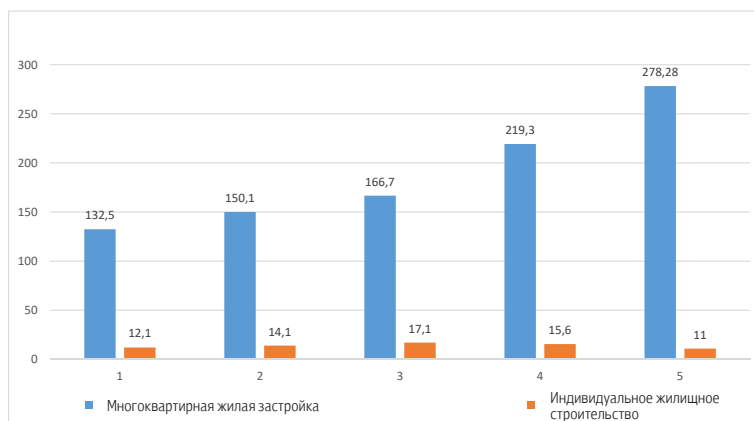
«Сегодняшний дольщик намного более защищен по сравнению с прошлыми кризисными периодами на рынке недвижимости. Существуют правовые механизмы, которые предусматривают более высокую ответственность застройщиков и банков.

Например, с 2015 года введено обязательное страхование сделок при приобретении строящихся квартир», — говорят в департаменте градостроительства Администрации Вологды. Тем не менее, и там признают, что вопрос обманутых дольщиков продолжает оставаться болезненным. Застройщики же сетуют, что страховые компании не торопятся исполнять договорные обязательства. Если ситуация с несовершенством механизма защиты прав дольщиков не изменится, недовольство — причем с разных сторон — будет только нарастать.

Некоторые эксперты предлагают ввести механизм залога, подобный банковской ипотеке: каждая строящаяся квартира должна быть обеспечена залогом уже существующей недвижимости и поручительством заказчика, подрядчика или застройщика — тогда дольщик гарантировано получает готовую квартиру к обещанному сроку. Но для введения подобных мер нужно менять законодательную базу, причем федеральную.

«Я бы обратил внимание на работу с общественным мнением, — добавляет Василий Воробьев. — Ситуация в строительной отрасли стабильна и управляема, мы видим, что городские и региональные власти открыты для диалога, в том числе, и по сложным вопросам, связанным с решением проблем дольщиков. Очень важно, чтобы все участники строительного рынка чувствовали себя защищенными».

Ввод жилой площади в Вологде, тыс. кв. м



Источник: департамент градостроительства Администрации города Вологды.

Помощь от государства

Существуют и другие инструменты финансирования жилой и коммерческой застройки, в том числе проектов по комплексному развитию территорий. В частности, речь может идти о паевых инвестиционных фондах, негосударственных пенсионных фондах, господдержке в виде договоров ГЧП и концессий.

«Применение механизма государственно-частного (муниципально-частного) партнерства при реализации проектов строительства доступного жилья предполагает привлечение бюджетного финансирования для создания объектов инженерной и социальной инфраструктуры, что является важным условием снижения стоимости квадратного метра жилья, реализации по ценам ниже рыночного уровня, — говорит Сергей Воропанов. — Реализация инвестором проектов жилой застройки подразумевает также его обязательство по строительству сопутствующей инженерной инфраструктуры (водоснабжение и канализация, электро-снабжение, газоснабжение, управление твердыми бытовыми отходами), а также объектов социальной инфраструктуры — школ, детских садов, больниц». Добавим, что затраты по строительству указанной инфраструктуры, как правило, полностью ложатся на инвестора и, в конечном счете, включаются в стоимость жилья. В связи с этим, с одной стороны, стоимость жилья становится недоступной для населения, особенно в районах, а с другой стороны, финансовые показатели и окупаемость проекта становятся неприемлемыми для рационального инвестора.

Также эксперты отмечают потенциал в увеличении объемов строительства малоэтажного и индивидуального жилья. «Для этого необходимо увеличение территории города, что предусмотрено Генеральным планом Вологды до 2035 года, и серьезные инвестиции в развитие коммунальной и социальной инфраструктуры на новых, еще не освоенных территориях, — комментирует первый заместитель мэра города. — Многоквартирные дома до 3-х этажей по устройству квартир мало чем отличаются от обычных высоток, но они могут выгодно отличаться

планировками — не ограниченными несколькими типовыми на весь дом, а индивидуальными и спланированными специально под каждого клиента. Кроме того, сроки строительства подобных домов значительно меньше, а комплексы двух- и трехэтажных домов делают среду для проживания более комфортной».

В ближайшие годы популярность малоэтажного жилья, скорее всего, будет расти, считают специалисты отрасли. Правда, для этого необходимо будет активизировать сотрудничество бизнеса и власти в направлении развития коммунальной и социальной инфраструктуры. Предпосылки для этого есть — Федеральный закон о долевом строительстве с недавних пор расширил полномочия застройщиков в части использования денежных средств граждан. Они могут привлекать данные средства для возведения социально-значимых объектов, таких как школы, детские сады, а также для строительства инженерно-технических сооружений с последующей их безвозмездной передачей в государственную или муниципальную собственность или закреплением за жильцами в общей долевой собственности.

Взгляд со стороны покупателей

На сегодняшний день в связи с падением цен на жилье на рынке практически не осталось инвестиционных покупателей, которые ранее обеспечивали значительную часть спроса. Вместе с тем, по информации риэлтерских агентств, однозначно сказать о снижении спроса на жилье в Вологде нельзя, он сохранился на уровне прошлого года.

Фиксируется некоторый рост оборота жилья на вторичном рынке. Объясняется это тем, что вологжане стали больше склоняться к уже благоустроенному жилью, без необходимости проведения дорогостоящего ремонта и с возможностью переезда в квартиру сразу. В сегменте новостроек, по данным департамента градостроительства, растет запрос на квартиры большей площади (двух- и трехкомнатные), что объясняется желанием вологжан улучшить свои жилищные условия.

Большим спросом пользуются однокомнатные квартиры небольшой площади до 50 кв. м — это покупатели, которые приобретают первое жилье (при этом популярные еще недавно квартиры-студии в 2017 году практически не покупают) и трехкомнатные квартиры — они нужны семьям с детьми.

Основные требования покупателей: низкая стоимость квадратного метра жилья, метраж квартиры и местоположение дома. Примечательно, что покупатели все чаще обращают внимание на инфраструктуру вблизи приобретаемого жилья (детские сады, школы, магазины и т. д.) и благоустройство дворовых территорий.

«В последнее время мы видим, что клиенты начинают предъявлять более высокие требования к качеству и комфорту жилья, — говорит Валерий Климов, директор направления «Девелопмент» ООО «ИнвестЖил-Строй». — При выборе жилья делается ставка на несколько факторов. Репутация застройщика; расположение дома или жилого комплекса (выбирают, в основном, жилые комплексы с закрытой территорией); качество отделки квартир (чем меньше клиент будет вкладывать материальных и физических усилий в квартиру, тем она будет более привлекательна); планировочные решения квартир, которые обеспечивают функциональность пространства, а также предоставляют широкие возможности его индивидуализации. Также важна возможность инфраструктурного развития комплекса, что отвечает современным требованиям к организации комфортного проживания жильцов».

По мнению эксперта, вкусовые пристрастия покупателей также как и источники финансирования определяют будущее строительных компаний. «Чтобы застройщик оставался активным игроком на рынке ему необходимо поддерживать свой имидж и качество возводимого жилья, рисковать и предлагать нестандартные решения в архитектурном облике жилых домов, активно работать в масс-медиа и иметь возможность предложить квартиры клиентам с различными предпочтениями». **BB**

В ЗОНЕ ДОСТУПА

ТЕКСТ: ЕЛЕНА КУДРЯВЦЕВА, ДИРЕКТОР ООО КОМПАНИЯ «ЛЕОН»

В Госдуме обсуждается законопроект, вносящий поправки в Земельный кодекс РФ. Они призваны упростить строительство, ремонт и эксплуатацию линейных объектов (дорог, трубопроводов, линий электропередачи) через механизм публичного сервитута.



По замыслу авторов поправок, публичный сервитут устанавливается в отношении земельных участков или земель для их использования в следующих целях:

1) строительство, реконструкция, капитальный ремонт и (или) эксплуатация линейных объектов, если указанные объекты

являются объектами федерального, регионального или местного значения;

2) временное занятие земельных участков для обеспечения строительства, реконструкции, ремонта объектов транспортной инфраструктуры любого значения на срок таких работ;

3) устройство пересечений автомобильных дорог и железнодорожных путей, в границах полос отвода этих дорог;

4) проведение инженерных изысканий в целях подготовки документации по планировке территории, предусматривающей размещение линейных объектов;

5) проведение работ, связанных с пользованием недрами, за исключением разведки и добычи полезных ископаемых.

По общему правилу, установление публичного сервитута проходит ряд этапов:

1) направление ходатайства с приложением описания местоположения границ действия публичного сервитута и документов, подтверждающих полномочия представителя заявителя, при необходимости,

в уполномоченный орган исполнительной власти или орган местного самоуправления;

2) принятие решения об установлении публичного сервитута/об отказе в установлении публичного сервитута;

3) публичный сервитут считается установленным со дня внесения сведений о нем в Единый государственный реестр недвижимости (в случае, если сервитут устанавливается в отношении участка, находящегося в частной собственности, необходимо также направить правообладателю земельного участка соглашение об осуществлении публичного сервитута);

4) обладатель сервитута вправе приступить к осуществлению деятельности после внесения платы за публичный сервитут в соответствии с решением об установлении публичного сервитута.

Внесение платы разовым платежом должно осуществляться в полном объеме не позднее шести месяцев со дня принятия решения об установлении публичного сервитута.

Ожидается, что внедрение института публичного сервитута в общую практику упростит развитие инженерных сетей и магистральных линейных объектов, позволит интенсивнее развивать рынок транспортных и телекоммуникационных услуг, будет способствовать строительству более дешевого жилья, сдержит рост тарифов и упростит недропользователям доступ к земельным участкам.

Сейчас сроки оформления прав на доступ к земельному участку и оформления прав на него и построенный линейный объект доходят до двух лет, а при изъятии земельного участка — до пяти лет, тогда как сами строительные работы могут занимать лишь 1—2 месяца. Поэтому авторы законопроекта и предлагают установить возможность размещения линейных объектов на условиях публичного сервитута. **Р**

ОСОБЕННОСТИ ПУБЛИЧНОГО СЕРВИТУТА

СЕРВИТУТЫ	ПУБЛИЧНЫЕ СЕРВИТУТЫ
ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ	
Невозможность использования одного участка без обременения другого.	Запланированное размещение (документация по планировке территории, при ее наличии).
ОСНОВАНИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ	
Соглашение или судебное решение.	Решение органа власти.
СПОСОБ ЗАЩИТЫ СОБСТВЕННИКА УЧАСТКА	
Плата за установление сервитута (разовый или периодический платеж). Требование ОБ ОТМЕНЕ СЕРВИТУТА в случае невозможности использования земельного участка.	Плата за установление сервитута (разовый платеж). Требование О ЗАМЕНЕ СЕРВИТУТА АРЕНДОЙ УЧАСТКА ИЛИ ТРЕБОВАНИЕ ВЫКУПА части участка в случае невозможности использования земельного участка.
СПОСОБ ОФОРМЛЕНИЯ СЕРВИТУТА	
КАДАСТРОВЫЕ РАБОТЫ в отношении части земельного участка, на которой устанавливается обременение. КАДАСТРОВЫЙ УЧЕТ — предварительный договор о сервитуте обременяемой части земельного участка. СОГЛАШЕНИЕ О СЕРВИТУТЕ И ЕГО РЕГИСТРАЦИЯ (+ ПОШЛИНА) с внесением сведений в ЕГРП.	Отображение сервитута на ПЛАНЕ ТЕРРИТОРИИ как зоны с особыми условиями использования территории. ВНЕСЕНИЕ СВЕДЕНИЙ В ЕГРН в порядке информационного обмена.

ДОМ С ВИДОМ НА НАДЕЖДУ

ТЕКСТ И ФОТО: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

Более двухсот человек, обманутых недобросовестными застройщиками, приняли участие в публичных слушаниях, проходивших недавно в Госдуме. Участники заседания обсуждали проблемы долевого строительства и его перспективы. Так, выяснилось, что права дольщиков защищены законом, но система страхования оказалась неэффективна. С этой темы, к сожалению, актуальной для нашего региона, началась беседа журналистов с заместителем губернатора Виталием ТУШИНОВЫМ.

Ах ты доля, моя доля

«Ни разу публичные слушания не длились в течение шести часов без перерыва, — делится впечатлениями заместитель губернатора о своем участии в публичных слушаниях в Госдуме. — При этом никто из руководителей фракций и председателей постоянных комитетов не ушел с заседания, что тоже удивительно. Это свидетельствует о непростой ситуации в России в целом. Именно поэтому сейчас на федеральном уровне разрабатывается законопроект по дополнительным мерам по защите прав дольщиков».

Одной из таких мер может служить выделение в качестве компенсации земельных участков застройщикам. В 2011 и в 2013 годах такой механизм в Вологодской области действовал — в то время более тысячи дольщиков решили свои проблемы. Однако, по словам Виталия Тушинова, сегодня земельная компенсация сама по себе вряд ли решит проблему в регионе. «Во-первых, у нас земля не является источником привлечения инвесторов. Во-вторых, в собственности застройщиков находится и так много земли, а потому спрос на нее невелик».

На расширенном совещании в Госдуме предлагалось принять пакет законов, изменяющий механизм защиты дольщиков. Речь идет и о выделении средств на финансирование проблемных объектов, и о создании специального фонда за счет саморегулируемых организаций с возможным участием государства. Предполагается также, что интересы обманутых дольщиков будет отстаивать региональный фонд развития ипотечного жилищного кредитования.

Впрочем, сами дольщики, мнение которых прозвучало в стенах парламента, больше склоняются к запрету формы долевого строительства как таковой. Для строительства жилья необходимо привлекать банковские средства, а люди должны приобретать уже готовое жилье. Чтобы оно было не так дорого, государству необходимо предусмотреть финансирование строительства таких объектов по упрощенной процедуре и за более низкий банковский процент.

Предлагался также вариант использования средств Пенсионного фонда, где скопилось достаточно большое количество средств. При определенном законодательном послаблении эти деньги могут

стимулировать застройщика к строительству жилья. Дополнительное финансирование и уменьшение банковской ставки даст возможность строительной сфере преодолеть кризис.

Аварийная ситуация

Разумеется, журналисты не обошли стороной тему реализации федеральной программы по расселению людей из ветхого и аварийного жилья. «В течение двух последующих лет, по замыслу Минстроя, планируется переходный этап реализации этой программы. Однако общего понимания о том, как будет осуществляться программа переселения в дальнейшем, нет, — пояснил Виталий Тушинов. — Непонятно многое.



Например, кто будет оператором и распорядителем бюджетных средств этой программы — Фонд реформирования ЖКХ или кто-то другой? Интересно было бы узнать, каким будет порядок при реализации нового этапа?».

А ответов на эти вопросы пока что нет, как нет и единства во мнениях — пока лишь идут многочисленные споры. Интересна идея с введением в программу жилищных сертификатов, которые позволяют уйти от территориальной привязки — переселенец волен сам выбирать, где ему жить. Но и здесь в перспективе могут возникнуть вопросы, поскольку на сертификат квартиры по рыночной цене не купишь — не всегда же цена на квадратный метр будет снижаться. А оставить человека без жилья не позволяет закон.

Но это будет завтра. Пока что основное внимание областной власти приковано ко дню нынешнему. Оно и понятно. Действие программы завершается к первому сентября. В том случае, если регион не уложится в установленный срок по сдаче запланированных объектов и переселению в них людей, то участие нашего региона в предполагаемом следующем этапе программы окажется под большим вопросом. Однако Виталий Тушинов полагает, что в намеченный срок строители уложиться смогут, хотя проблемы в некоторых районах все же существуют. По словам заместителя губернатора, определенные опасения в этом плане вызывают Вытегорский, Кирилловский и Череповецкий районы.

По его мнению, тормозом в реализации программы является забюрократизированность процесса: на оформление документов уходит от одного до двух месяцев. А вот в Кирилловском районе возникла проблема куда серьезней: дом находится в границах национального парка «Русский Север» — отсюда и проблемы.

Главу не отсекут?

Не так давно глава Сокольского района Василий Зворыкин подал в отставку. Одна из главных причин — недовольство губернатора срывом программы по переселению из ветхого и аварийного жилья в районе.

Местному главе вменили в вину, что срыв третьего и четвертого этапов реализации программы в Соколе и Кадникове ставит под угрозу возможность ее завершения к 1 сентября 2017 года по всей области.

На публичных слушаниях в ЗСО депутат Виктор Леухин заявил, что винить одних только глав в срыве сроков не имеет смысла, хотя бы потому, что те

хлопот гораздо меньше. «Мы предлагаем переехать в Череповец или в Вологду, но не все готовы переезжать. И тут были определенные сложности. В рамках федерального стандарта мы имеем твердую денежную сумму и не можем ее перешагнуть. Но как только цена на жилье снизилась, мы стали использовать и эту возможность и выкупили



Виталий Тушинов:

«Вопрос со сносом аварийных домов был, к сожалению, упущен. Мы не можем обязать муниципальные образования сносить дома, поскольку никакие санкции за это не предусмотрены. Но в следующем этапе реализации федеральной программы этот вопрос, думаю, будет решен. По крайней мере, мы предложили руководителям муниципальных образований, чтобы те предусмотрели в бюджетах суммы на соответствующие мероприятия».

мало что понимают в специфике строительства. Следует сделать так, чтобы профильный департамент не выступал в роли статиста и подключился к решению этого вопроса. Виталий Тушинов на пресс-завтраке пояснил, что актуальность этой проблемы уже снята: когда главы муниципальных образований делегировали полномочия с муниципального на региональный уровень. В частности, все торги готовил и проводил областной Комитет госзаказа. Остальную работу взяли на себя областной департамент строительства вкпе со Службой единого заказчика, которые подготовили за администрацию техническое задание.

Как бы то ни было, но ответственности с глав никто пока не снимал. Другое дело, что теперь их снимать за срыв программы, как уверяют областные чиновники, с должности не будут.

Город примет

В последнее время — при реализации III и IV этапов текущей федеральной программы по переселению — механизм предоставления «аварийщикам» жилья претерпел некоторые изменения. Сегодня приоритет при реализации программы отдан в пользу готового жилья, с которым

достаточно большое количество квартир с первичного рынка», — поясняет нововведение заместитель губернатора. Застройщикам программа тоже должна пойти на пользу — они имеют возможность быстрее реализовать непроданные квартиры.

«Я — только за, чтобы люди переезжали в город с депрессивных территорий, где отсутствуют точки экономического роста. Строить там жилье не имеет смысла. Есть пример Челябинской области и Дальнего Востока, когда эти регионы на своем законодательном уровне решили отказаться от территориального принципа расселения».

Строительство домов в нашем регионе ведется лишь в том случае, если возникает проблема с приобретением готовых квартир. Таких вопросов не возникает в Вологде и Череповце. В жилье именно в таких крупных городах и предлагают областные власти переехать «аварийщикам» из сельской местности. Учитывая ошибки прошлых лет, областным правительством предприняты меры по недопущению на рынок недобросовестных подрядчиков, усилен контроль за выполнением работ на каждом этапе строительства нового жилья для переселенцев. **БВ**

СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК: ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН

ТЕКСТ: РОДИОН ПОРТНОВ

На рынке строительно-отделочных материалов формируются новые тенденции и появляются новые товары, приобретающие все более широкий спрос благодаря своим уникальным свойствам и высокому качеству. Мы решили рассмотреть некоторые из них на примере ассортимента «Строймаркет ЛИДЕР».



Декинг

Стремительную популярность у оптовых и розничных покупателей Вологодской области приобретает террасная доска (декинг) из древесного полимерного композита. Она активно применяется как в загородном строительстве, так и при обустройстве городских квартир.

— Декинг обладает всеми преимуществами пластика и древесины, сочетая в себе положительные качества каждого из этих компонентов, — говорит руководитель направления напольных покрытий и дверей «Строймаркет ЛИДЕР» Дмитрий Лобачев. — Материал выглядит как доска из натурального дерева, отличается высокой механической жесткостью и 100% водостойкостью, не растрескивается, устойчив к сильным перепадам температур, огнеупорен и пожаробезопасен, имеет хорошую декоративность и категорически не нравится грызунам и насекомым.

Кроме того, террасная доска не скользит, легко поддается обработке и монтируется, не выцветает на солнце,

экологически безопасна и не требует никакого особого ухода. Отдельные ее разновидности имеют полую структуру, что позволяет использовать скрытые крепежные элементы и монтировать внутри доски электропроводку. Благодаря мягкой текстуре, она приятна при прикосновении, а при хождении по полу босиком нет риска получить занозу.

В «Строймаркете ЛИДЕР» есть возможность приобрести террасную доску различных российских и иностранных производителей, у каждого из которых есть свои дополнительные плюсы: одни предоставляют большой выбор продукции (доски самой разной длины и ширины), у других поставщиков ассортимент поуже, но они предлагают товар со средним сроком службы 25 лет и предоставляют на него длительную гарантию — до 15 лет.

Безупречность от плитки до дверей

Еще одна актуальная новинка сегодня — это напольная виниловая плитка. Она обладает ключевыми преимуществами всех трех классических напольных покрытий: визуальной красотой паркета, практичностью линолеума и модульностью обычной плитки.

Покрытие из виниловой плитки легко монтируется, чрезвычайно прочное, выдерживает очень большие нагрузки, практически не истирается и имеет высокую устойчивость к царапинам. А модульность позволяет реализовать

самые невероятные дизайнерские решения для пола — например, совмещать рисунки под доску и камень в одном помещении, сочетать различные тона и оттенки. «Строймаркет ЛИДЕР» уникален тем, что предлагает своим клиентам более 20 видов этой продукции в наличии, чего не могут предложить многие другие магазины Вологды.

Значимой тенденцией 2017 года становится смещение потребительского спроса в сторону дверей все более светлых тонов. Особенно большую популярность приобретают белые цвета благодаря своей универсальности, поскольку белые двери можно использовать практически в любом интерьере.

Кроме того, еще одной тенденцией является увеличение толщины металлических входных дверей: если раньше она не превышала 60—80 мм, то сейчас в моду входит более широкое дверное полотно — до 102 мм.

Наконец, серьезную популярность приобретают у клиентов двери с терморазрывом, включающие в себя сразу три материала, в которых отсутствуют «мостики холода»: пенопласт, минеральную вату и пробковый термоизолятор.

Отличительная особенность «Строймаркета ЛИДЕР» — широкий ассортимент дверной продукции, т. к. он является дилером таких известных производителей, как «Оникс», «Румакс», «Max Doors», «Артель», «Движение» и т. д. К его дополнительным плюсам относятся также предоставление клиентам дверей любых нестандартных размеров, наличие в постоянной продаже дверей с натуральным шпоном (у многих других продавцов их можно приобрести только под заказ) и возможность осуществлять оптовые поставки — например, комплектовать стройки. **Р**



Для читателей журнала «Бизнес и Власть» —
специальное предложение
«Покупай больше — плати меньше»
Подробности акции — на странице:
lider35.ru/promo/biv/



СРЕДСТВА РАЗВИТИЯ

Севергазбанк снизил ставки по кредитам для малого и среднего бизнеса на приобретение основных средств (программа «Модернизация»). Теперь ставка составляет 9,9% годовых на первые два года, после чего будет равняться 13,5% годовых. Заем предоставляется в форме разовой выдачи или невозобновляемой кредитной линии объемом до 5 млн руб. на срок до 7 лет. Ставки снижены в рамках акции, которая действует до 20 ноября текущего года.

Преимущества минимальной ставки в первые два года можно использовать по-разному. На это время клиент может составить дифференцированный график платежей или другой индивидуальный график и успеть вернуть значительную долю кредита в данный период. Либо, наоборот, в первое время, пока приобретенное оборудование или транспорт не начали приносить прибыль, на период низкой фондоотдачи можно вносить минимальные платежи по кредиту. Например, это может быть актуально на этапе пуска наладки оборудования, реконструкции здания или помещений под нужды нового собственника, загрузки приобретаемых мощностей, тогда как в дальнейшем полученные средства заработают в полную силу. «Два года — это весьма длительный период, во многих отраслях достаточный для того, чтобы полностью загрузить приобретаемые мощности, выйти на окупаемость и начать получать прибыль», — комментирует особенности программы «Модернизация» Денис Лукичев, заместитель председателя правления Севергазбанка.

Ставка 13,5% на сегодня ниже среднерыночного значения, а уровень 9,9% зачастую ниже минимального уровня ставок по кредитам, выдающимся в рамках государственных программ поддержки малого и среднего бизнеса. Ставка 9,9% единая для всех клиентов — субъектов МСП и не имеет градаций по каким-либо более узким параметрам. Другим удобством программы Севергазбанка, направленной на финансирование капитальных вложений, является то, что к заемщику не предъявляются жесткие требования к ежеквартальной отчетности, не требуется дополнительной сопроводительной документации.

Заемные средства предприниматели могут использовать в качестве инвестиций



По расчетам специалистов банка, два года кредитования по пониженной ставке — это весьма длительный период, как правило, достаточный для того, чтобы малый бизнес полностью загрузил приобретаемые мощности, вышел на окупаемость и начал получать прибыль.

в расширение, реконструкцию и техническое перевооружение предприятий, приобретение недвижимости, машин, оборудования, инструмента. В результате это позволяет усовершенствовать действующее производство и обеспечить переход на более качественные или более экономичные виды сырья, заменить морально устаревшее оборудование, совершенствовать технологии производства.

Залогом по займу выступает приобретаемое или другое имущество, при этом возможен вариант оформления залога после приобретения основных средств. В качестве частичного обеспечения Севергазбанк принимает поручительство региональных фондов поддержки малого бизнеса.

Данные инвестиционные кредиты интересны для предприятий различных сфер экономики, в том числе обрабатывающей промышленности (производство пищевых

продуктов, обработка древесины, химическое производство и др.), оптовой и розничной торговли, транспорта, сельского хозяйства и других.

«Мы уверены, что данный продукт поможет малому и среднему бизнесу использовать открывающиеся возможности, которые несомненно присутствуют даже в текущей непростой экономической ситуации», — считает Денис Лукичев. **Р**



СЕВЕРГАЗБАНК

Перемены к лучшему

Бесплатная горячая линия:
8-800-700-25-52
www.severgazbank.ru

ОБЩИЙ ЗНАМЕНАТЕЛЬ

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА КУЛИКОВА, ВЛАДИМИР МАКАРОВ

На 2018 год намечены серьезные изменения в сфере контроля над экономикой. Должны будут радикально измениться как его общие принципы, так и оценка результатов. Главное — снизить издержки проверяемых предприятий и организаций. По расчетам российского правительства, эффект от нововведений к 2024 году должен составить 2,5 трлн руб.

Открытый подход

Работа по изменению системы контроля над бизнесом ведется в рамках «Открытого правительства». Всемирная неправительственная организация с таким названием была учреждена в сентябре 2011 года на уровне ООН. Спустя месяц тогдашний президент Дмитрий Медведев представил проект новой — по сути двухпалатной — конфигурации российского правительства. Согласно плану, традиционный «узкий» кабинет в будущем должно дополнить Большое или, как его стали называть позже, «Открытое» правительство с участием представителей гражданского общества. Россия к международной организации, впрочем, так и не присоединилась.

Работу в этом направлении возглавил бывший бизнесмен Михаил Абызов, в 2012 году ставший советником президента. После избрания президентом Владимира Путина Абызов стал министром, ответственным за организацию работы правительственной комиссии по координации деятельности «Открытого правительства». Он продолжает эту работу до сих пор.

Команда Михаила Абызова исходит из следующих цифр. В год в России проводится 1,7 млн проверок. Лишь 15% выявляют реальную угрозу вреда обществу и экономике. Федеральных контрольных ведомств более 40. Существует более 2 млн обязательных требований. Издержки бизнеса, связанные с контрольно-надзорными мероприятиями, оцениваются в 5% ВВП. 90% издержек бизнеса образуются при исполнении избыточных, противоречивых и устаревших требований.

Для перестройки системы государственной контрольно-надзорной деятельности намечено выполнить восемь задач.

Во-первых, сплошные проверки будут проводиться только на объектах повышенной опасности: подходы, грубо говоря, к АЭС и цветочным магазинам будут разные.

Главным принципом проверок станет профилактика, главными критериями оценки эффективности — показатели сокращения ущерба и вреда. К 2018 году для всех контрольных органов должны быть утверждены новые показатели эффективности, должна быть внедрена новая система мотивации сотрудников контрольных органов.

К 2024 году все российские регионы должны внедрить новые подходы контрольной деятельности. К этому времени количество смертельных случаев, а также заболевших, пострадавших и травмированных должно быть сокращено в два раза (это около 170 тыс. жизней). Уровень материального ущерба будет сокращен на 30%, или 600 млрд руб. Административная нагрузка будет снижена вдвое. Ожидается

также, что общая эффективность контрольно-надзорной деятельности будет повышена на 50%.

Спаси и сохрани

Риск-ориентированный подход — краеугольный камень нынешней реформы. То есть главное — это предотвратить возможные риски, а не штрафовать за нарушения. «План проверок на 2018 год, так же как и план проверок на 2017 год, будет сформирован на основе риск-ориентированного подхода, что позволит сосредоточить фокус контроля на объектах высокого риска нанесения вреда жизни и здоровью человека», — объясняет руководитель вологодского управления Роспотребнадзора Ирина Кузнецова.

Уже известны основные критерии для градации объектов по уровню риска. Во-первых, это тяжесть потенциальных негативных последствий, которая складывается из показателя потенциального



вреда здоровью и показателя численности населения, находящегося под воздействием. Во-вторых, учитывается средневзвешенная частота нарушений на одну проверку. Оценку вполне можно изменить, если у предприятия есть веские доводы в этом отношении. Для этого не обязательно обращаться в суд, Роспотребнадзор готов это делать в двустороннем порядке.

Главное, чего добивается ведомство, это снижение уровня ущерба жизни и здоровью граждан. В первую очередь это касается инфекционной и паразитарной заболеваемости, а также числа пострадавших при пищевых отравлениях. Новые подходы уже применяются в деятельности контрольно-надзорного органа, но основной этап реформы для него наступит 1 июля будущего года.

«Установленная субъекту категория риска может быть повышена и понижена, — уточняет Ирина Анатольевна. — Риск повышается, если по результатам проверки имеется два и более постановления по делу с назначением административного наказания, за исключением предупреждения, а также решения о приостановлении и об аннулировании лицензии на работу с возбудителями инфекционных заболеваний и источниками ионизирующих излучений. Риск понижается, если в последней проверке не вынесено предписание об устранении нарушений обязательных требований».

Проверка по списку

Весьма заметным для бизнеса нововведением станет введение проверочных листов. Это специальные бланки, в которых будут содержаться списки показателей, которые инспекторы должны будут проверять на месте. В первую очередь это коснется надзора в сфере связи и в сфере пожарного надзора. С 1 октября нынешнего года новая модель проверок будет запущена для многоквартирных домов, зданий организаций торговли и общепита. С 1 июля будущего года это коснется всех юрлиц и индивидуальных предпринимателей.

Заместитель начальника управления надзорной деятельности и профилактической работы вологодского главка МЧС Сергей Нечаев считает, что эти нововведения

в любом случае упростят работу инспекторов и приведут к снижению коррупционных факторов. Проще говоря, инспектор не может предъявлять требования при проверках, которые не указаны в утвержденном на ведомственном уровне бланке.

«В так называемом «чек-листе» будут выписаны несколько пунктов из правил противопожарного режима, напротив каждого будет стоять несколько граф: «соответствует», «не соответствует», «требуется», «не требуется», — рассказывает Сергей



Светлана Куликова:

«Бизнес-сообщество должно подключиться к обсуждению тогда, когда нововведения только обсуждаются, а не тогда, когда они начнут работать. Сейчас действует много требований еще советских времен, которые ограничивают предпринимательскую деятельность и тормозят развитие малого и среднего бизнеса».

Александрович. — Заполненный лист будет прикладываться к акту проверки, согласно которому будут применяться меры административного воздействия и выдаваться предписания. Мы уходим от огромного количества дублирующих требований, нормативная база будет сокращена примерно в два раза».

Сейчас форма бланков еще не разработана, но смысл нововведений уже понятен: это заложено в постановлении российского правительства, принятом в конце нынешнего июня. Немаловажно, что «чек-листы» будут находиться в общем доступе и предприниматели смогут сами регулярно проверять свои помещения. Поэтому можно будет избежать неожиданностей от визита инспекторов.

Есть вопросы

В общественной организации малого и среднего бизнеса «ОПОРА РОССИИ» говорят о том, что в реформе могут обнаружиться «узкие места». Поэтому ее члены готовы подключиться к работе, чтобы предупредить возможные трудности.

«Мы очень озадачены тем, что именно будет входить в «чек-листы», какие именно показатели будут учитываться при проверках, — заявляет исполнительный директор вологодского отделения «ОПОРЫ» Светлана

Куликова. — Я считаю, что бизнес-сообщество должно подключиться к обсуждению тогда, когда нововведения только обсуждаются, а не тогда, когда они начнут работать. Сейчас действует очень много «старорешимных» требований еще советских времен, которые ограничивают предпринимательскую деятельность и тормозят развитие малого и среднего бизнеса».

Кроме этого, нужна дополнительная помощь начинающим предпринимателям, которые не ориентируются в системе кон-

трольно-надзорных ведомств. К примеру, на федеральном уровне мог бы быть создан сводный «чек-лист» по всем требованиям к тем или иным объектам бизнеса.

«Нам бы хотелось идти дальше: чтобы были сформулированы общие требования для малых предприятий, чтобы они были едиными, чтобы ведомства пришли к единой системе требований, — подчеркивает Светлана Куликова. — Это позволит начинающему бизнесмену заранее просчитать все риски. Все условия должны быть доступны и понятны, не должно быть такого, что человек уже открыл, к примеру, магазин, но о каких-либо нарушениях узнает только тогда, когда что-то изменить слишком сложно или затратно». Один из руководителей региональной «ОПОРЫ РОССИИ» подчеркивает, что организация открыта для сотрудничества и готова высказать свои пожелания в любом формате. **BB**



Вологодское региональное отделение
«ОПОРЫ РОССИИ»
тел.: 8-921-716-19-54
e-mail: opora-vologda@mail.ru

БЕЛЬГИЯ: МИССИЯ ВЫПОЛНИМА

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР МАКАРОВ

В конце июня наши предприниматели при поддержке Регионального центра поддержки предпринимательства Вологодской области и проекта «Бизнес на экспорт» совершили бизнес-миссию в Бельгию. Итогом стали сразу шесть контрактов на поставку продукции в эту европейскую страну. Другими итогами стали договоренности о продолжении сотрудничества на уровне областного Клуба экспортеров и действующего в Брюсселе Российского центра науки и культуры. В четвертом квартале нынешнего года запланированы взаимные визиты для развития отношений.

Программа поездки состояла из совместных с бельгийскими деловыми кругами «круглых столов», B2B-встреч, переговоров. В них приняли участие 11 вологодских компаний, представляющих разные отрасли, а также областная ассоциация производителей пеллет.

Пришел, увидел, победил

Заключение контрактов прямо во время бизнес-миссии стало результатом тщательной подготовки. «Это отметили все наши бельгийские партнеры, — говорит участник бизнес-миссии Юлия Балашова, директор ООО «Бизнес на экспорт». — Все участники привезли англоязычные версии своих презентаций. Довольно широко были представлены компании с бельгийской стороны. Наша продукция вызвала у них большой интерес. В ближайшее время будет осуществлена первая совместная сборная поставка».

Павел Молчанский помогал с русско-английским переводом во время этой поездки. По существу, он был сторонним наблюдателем и может оценить визит непредвзято. «В поездке участвовали организации, занимающиеся разными видами деятельности, — делится он впечатлениями. — Была возможность привлечь большое количество компаний из Бельгии. Наш приезд ждали, к нему готовились, это было видно. Была возможность общаться один на один, проводить переговоры в практической плоскости».

Важным фактором успеха бизнес-миссии стала предварительная работа с российским торговым представительством в Бельгии, предпринимательским сообществом двух стран. «Торговое представительство подобрало для переговоров бельгийские компании, которые также были заинтересованы в сотрудничестве, — рассказывает Арина Бибко, член оргкомитета, сотрудник

областного Центра экспортной поддержки субъектов МСП. — Важно, что удалось достичь договоренности с Центром науки и культуры: у нас появилась возможность участвовать на бесплатной основе в выставках, которые проводятся на базе этого центра. Мы планируем развивать наше сотрудничество».

По словам директора Регионального центра предпринимательства Татьяны Крицкой, страны Бенилюкса остаются приоритетом для РЦПП. «Мы планируем сосредоточиться на отработке завязанных деловых договоренностей, — рассказывает она. — У нас есть планы по открытию выставочных площадей и торговых точек наших предпринимателей. Следующим шагом будет продвижение других товаров, а не только тех, которые были представлены во время бизнес-миссии. В наших планах продолжение взаимодействия не только на территории Бельгии: мы будем рады принять наших партнеров на вологодской земле, о чем сейчас ведутся переговоры».

Воздушный мост

Важным вопросом является логистика. Как доставлять товары между Россией и Бельгией, думают уже сейчас. Инициатива принадлежит бельгийской стороне: недавнее совещание на эту тему проводила одна из государственных структур этой страны. Его участники пришли к выводу, что можно организовать не только сухопутное



Юлия БАЛАШОВА,
автор проекта «Бизнес на экспорт»:
«Информация — фундамент нашего успеха. Поэтому мы продолжаем наш проект — живое общение с торговыми представителями разных стран на разных континентах: задавать актуальные вопросы и получать подробные ответы, давать бизнес-консультации и делиться опытом».





«Круглый стол» в конгресс-центре «Российский центр науки и культуры» в Брюсселе.

и морское, но даже и воздушное сообщение. Сделать это можно, к примеру, через аэропорт города Остенде.

«К решению таких вопросов подключаются очень серьезные силы, — отмечает Олег Голубицкий, владелец бельгийской торговой компании «Тема Foods». — Нам нужно найти тех, кто готов своим ассортиментом поддержать этот проект. Кроме этого, сейчас есть интерес к российским аэропортам, которые имеют возможность заключить соответствующие соглашения с аэропортом Остенде. В Бельгии есть компании, которые в этом заинтересованы. Решение этих вопросов находится в компетенции логистических компаний: они определяют, сколько стоит бензин, сколько стоит перевозка».

В Вологодской области находится только один аэропорт, через который можно организовать грузовые перевозки. «Это аэропорт Череповца. Если же речь идет о деловых поездках, то можно говорить об аэропортах Череповца, Вологды и Великого Устюга. Для более серьезных объемов перевозок можно подключить соседние регионы, которые представляют сервис по крупнотоннажным перевозкам. В частности, недалеко от Вологды находится аэропорт в Туношне под Ярославлем, — рассказывает заместитель генерального директора АО «Вологодское авиационное предприятие» Алексей Бобылев».

«Здравствуй, дерево!»

В бизнес-миссии лучше всего были представлены производители пиломатериалов

и пеллет. Поэтому особое внимание в ходе поездки было уделено визиту на предприятие «IBV&Cie». В сутки оно потребляет полторы тысячи кубометров древесины — примерно 40 грузовых автомобилей с прицепами. В год оно производит 1,1 тыс. тонн пеллет и 75 МВт электроэнергии. Причем производимое электричество считается «зеленым» и поэтому субсидируется государством.

«Они возят «хлыстами», что означает, что стволы деревьев доставляются заказчику целиком, а на месте рубки остается минимум отходов, — рассказывает заместитель президента Ассоциации производителей пеллет Вологодской области Алексей Зубакин. — Завод находится на границе трех государств — Бельгии, Германии и Люксембурга. Кстати, на этот завод в свое время поставляли из Вологодской области круглый лес, но сейчас из-за 30% вывозных пошлин делать это невыгодно. Меня же в первую очередь заинтересовало производство электроэнергии».

Предприниматель Дмитрий Вязников заинтересовался экспортом пиломатериалов. Основным профилем его бизнеса является оптовая продажа продуктов питания, но он увидел перспективу и в лесной отрасли: «Я оцениваю поездку положительно. Меня больше интересовали перспективы экспорта пиломатериалов. Я изучал возможности не только для экспорта, но и для импорта, в этом отношении у меня также есть кое-какие планы. Что касается продовольствия, то у вологодских производителей нет

возможности увеличить объемы настолько, чтобы стабильные поставки за рубеж стали возможными».

Продукция переработки древесины может быть весьма востребована в Бельгии. «Для Вологодской области здесь самая широкая ниша. Здесь можно найти направления и по поставке пеллет, и по продукции деревообработки, и это может быть весьма востребовано. Сейчас многие закрывают глаза на политические аспекты, если видят бизнес-перспективы, они сделают все возможное, чтобы это преодолеть», — рассказал вологжанам заместитель торгового представителя РФ в Бельгии Георгий Сурков.

Мода на «био»

Одной из характерных черт современного европейского продуктового рынка стало стремление потребителей покупать экологически чистые продукты питания. Вологодская область имеет неплохие шансы войти на этот рынок, но при условии сертифицирования. Первый кандидат для поставок в Бельгию — замороженные грибы и ягоды. Одна из вологодских компаний договорилась было о своих поставках, но в решающий момент, что называется, «пропала с горизонта». Поэтому важна надежность поставщика.

«Бельгийцы очень щепетильно относятся к своему здоровью, у них мода на все «био», — разъяснил консультант торгового представительства Кирилл Каштаков. — Но вдруг эта продукция собрана в опасном лесу? Поэтому нужны подтверждающие документы, нужно пройти



Вологжане на деревоперерабатывающем предприятии IBV&Сie.

в ЕС сертификацию. Это очень непростой и бюрократизированный процесс, однако если продукт действительно очень хороший, то он обязательно получит сертификат и выход на рынок».

Но не всякий российский товар можно продать в Бельгии. Во-первых, есть ограничение по срокам годности: продукция должна как минимум выдерживать дальнюю дорогу. Во-вторых, целый ряд привычных для россиян продуктов попросту не знаком

бельгийцам. К примеру, обычный зефир является чисто русской сладостью. Чтобы его продвинуть, по выражению представителя торгпредства, «придется менять менталитет и вкусы целой страны».

Между тем перспективными могут быть поставки продуктов из иван-чая и чаги. Сейчас в Вологодской области и в России в целом развивается их производство, а покупатели проявляют к ним все больше интереса.

Российский бизнес может воспользоваться услугами специализированного Европейского плодово-овощного распределительного центра. Это своего рода рынок, но его покупателями могут стать только оптовики. «Мы сдаем в аренду офисы, где можно вести торговлю, а на первом этаже предоставляем места для выкладки всех товаров арендаторов, — говорит заместитель директора Центра Марион ван Каутерен. — Так клиенты могут легко сориентироваться в ассортименте. Это рынок, но это рынок для профессионалов — ресторанов, школ, супермаркетов...».

Синий лен

Одним из ярких представителей вологодских предпринимателей, принявших участие в деловой поездке, стала директор ООО «Волтри» Ольга Чашникова. Она уже и до этого сотрудничала с европейской торговлей, но Бельгия для ее продукции — особенная страна. Дело в том, что культура использования льна присуща отнюдь не всем европейцам. А вот в Бельгии традиции льна и кружева существуют исторически.

«Я считаю, что как раз в этой стране есть почва для продвижения нашей продукции, потому что местные жители знакомы с похожим продуктом, — отмечает Ольга Валентиновна. — В результате поездки



Подписание Соглашения о сотрудничестве между Ассоциацией экспертов и производителей пеллет Вологодской области (Аркадий Алексеев) и ТД «Тема Foods» (Олег Голубицкий).

мы подписали контракт с компанией «Тема Foods» о поставке льняной одежды нашего производства. В сентябре мы планируем начинать ширококомасштабное сотрудничество».

До сих пор компания «Волтри» работала с отдельными магазинами. Теперь же через интернет-площадку они рассчитывают охватить сразу несколько стран Европы. За счет этого эффект может быть гораздо больше, чем от нескольких договоров с небольшими торговыми точками.

Вологодская кружевная фирма «Снежинка» уже совершила первую поставку в Бельгию. «Мы отправили швейную продукцию, при изготовлении которой использовано кружево. Наши каталоги были размещены на сайте, и теперь мы отправили пробную партию, — говорит ее генеральный директор Мария Агапова. — Мы планируем первые поставки продукции из хлопка, но в перспективе будем продавать и льняную продукцию, вологодское кружево».

Она констатирует, что в Европе и про Вологду, и про наше кружево знают очень мало. Сложившиеся среди европейцев стереотипы действительно мешают продвижению российских товаров, но вода камень точит. Мария Михайловна планирует развивать поставки не только в Бельгию. «8 сентября мы будем совместно с Минпромторгом и Российским экспортным центром представлять вологодское кружево во Франции. Сейчас рассматриваем вариант участия в выставке во Франкфурте-на-Майне», — рассказывает она.

Так строились отношения

Работа по организации нынешней бизнес-миссии началась еще в прошлом году, когда Юлия Балашова

установила контакты с торговым представительством России в Бельгии, а также с бельгийской компанией «Тема Foods».

«Юлия Балашова в качестве руководителя комитета по внешнеэкономической деятельности вологодского отделения «ОПОРЫ РОССИИ» начала работу с Бельгией, когда еще никто не говорил о том, что нужно организовать бизнес-миссию, — констатирует председатель регионального отделения этой организации Алексей Логанцов. — Мы видели, как появилась идея ее организовать, и это действительно важный проект. Взаимный интерес между вологодской и бельгийской сторонами, возможно, стал причиной того, что у организаторов бизнес-миссии в итоге все получилось. Я убежден, что правильная и глубокая подготовка коммуникаций — это главный залог успеха».

Для «ОПОРЫ РОССИИ» нынешняя бизнес-миссия — это часть большой работы по продвижению российского бизнеса на внешние рынки. «У нас имеется богатый опыт работы в этой сфере, наши специалисты знают, как грамотно и эффективно их организовать и в случае поездки наших представителей за границу, и когда мы сами принимаем деловые делегации», — добавляет Алексей Логанцов.

В рамках международной деятельности «ОПОРА» открыла представительства в девяти государствах. «У нас есть представительства в нескольких странах, большая работа ведется, в частности, с Китаем, Таиландом, Японией, Чехией и так далее, — рассказывает исполнительный директор организации Андрей Шубин. — Мы заинтересованы в партнерстве; у нас есть успехи, которыми мы можем гордиться, хотя мы не всегда их афишируем».

Строим дом

Одним из важнейших направлений сотрудничества предпринимателей Бельгии и Вологодской области является создание совместного торгового дома. Этот вопрос был анонсирован в одном из предыдущих номеров журнала «Бизнес и Власть».

С бельгийской стороны проектом занимается владелец «Тема Foods» Олег Голубицкий. «У нас часто возникают сложности с доступом к распределительным сетям. У нас есть проект, реализацией которого мы занимаемся, — говорит он. — Это торговый дом, который позволит решить эту проблему. Мы в этом случае перестанем зависеть от лояльности российско-бельгийских торговых сетей».

Бельгийский рынок сильно отличается от французского и голландского. Российским производителям сложнее на него попасть, но это не значит, что этого не стоит делать. Трудность обусловлена некоторым предубеждением местных жителей к России, что обусловлено столичным статусом бельгийской столицы Брюсселя. С другой стороны, это не является непреодолимым препятствием, иначе бы никто и не взялся за организацию нынешней бизнес-миссии.

«Идея создания российско-бельгийского торгового дома обсуждается с ноября прошлого года, — рассказывает Юлия Балашова. — Мы оцениваем перспективы его создания как вполне вероятные. Его реализация будет складываться в зависимости от многих факторов: к примеру, от активности российского бизнеса. Будет влиять на результаты и ситуация с российской валютой, и то, каким будет бизнес-климат. Если его удастся создать, то вологодский бизнес получит хороший инструмент для продвижения на европейские рынки». **BB**

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

ЦИФРОВОЕ ПРОСТРАНСТВО «ФОСАГРО»

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

В Череповце прошла торжественная церемония открытия нового современного Центра обработки данных (ЦОД) «ФосАгро».

В церемонии открытия, которая состоялась в конце мая в канун Дня химика, приняли участие глава региона Олег Кувшинников, мэр Череповца Юрий Кузин, заместитель председателя совета директоров «ФосАгро» Андрей Гурьев, генеральный директор «ФосАгро-Череповец» Михаил Рыбников. Три символических электронных ключа, вложенных в специальные ячейки считывателя, дали старт ЦОД, который стал основой ИТ-инфраструктуры для всей группы компаний и объединил в единое цифровое пространство географически распределенные предприятия и офисы, находящихся в Кировске, Череповце, Балаково, Волхове, Москве, Санкт-Петербурге и других городах России.

Экскурсию для почетных гостей провел директор по информационным технологиям компании «ФосАгро-Череповец» Сергей Диденко. А символические ключи передал генеральный директор подрядной фирмы IBS Platformix Георгий Полихрониди.

Полтора года назад в рамках концентрации управления активами «ФосАгро» в Череповце здесь же были сосредоточены ИТ-компетенции всей компании. Новоселье отпраздновали в бывшем здании автоцеха — реконструкция изменила его до неузнаваемости: здесь появился современный функциональный офис, соответствующий уровню новых задач. Главными из них стали централизация оборудования и повышение отказоустойчивости информационных систем АО «ФосАгро-Череповец» и АО «Апатит». С этой целью предстояло в краткие сроки



На открытии ЦОД «ФосАгро»: С. А. Диденко, А. Г. Гурьев и О. А. Кувшинников.

Фото А. Кудряшов

(за четыре месяца вместо обычных полутора лет) оборудовать при новом Инжиниринговом центре самый современный на Северо-Западе ЦОД.

При реализации проекта стоимостью 600 млн руб. были применены самые передовые технологии и материалы, позволившие повысить надежность, эксплуатационный ресурс и энергоэффективность. В частности, ЦОД «ФосАгро» построен в соответствии с высокими международными стандартами надежности TIER III.

ЦОД является корпоративным дата-центром и исполняет функции обработки, хранения и распространения информации в корпоративных целях — он ориентирован на решение многочисленных бизнес-задач. Ежесекундно здесь обрабатываются десятки тысяч гигабайт информации предприятий группы «ФосАгро». Консолидация вычислительных ресурсов и систем хранения данных

позволила ему сократить совокупную стоимость владения ИТ-инфраструктурой за счет возможности более эффективного использования мощностей: нагрузки перераспределились, а расходы на администрирование сократились.

Что же представляет из себя этот единственный в своем роде центр? Это система технологических помещений с «начинкой» из серверного и сетевого оборудования. Программно-аппаратный комплекс центра построен на основе оборудования и технологий ведущих мировых производителей.

Центр обработки данных включает в себя два машинных зала. «Зал А», имеющий большой запас для наращивания мощностей, — для нетипового нестандартного оборудования. Здесь в перспективе планируется разместить тестовый полигон с выделенными серверами

* Юнит — единица измерения высоты специального оборудования, равная 44,45 мм.

и системой хранения данных. «Зал Б» включает 28 серверных шкафов по 42 юнита* каждый. Уже сегодня их общая емкость — 500 терабайт дискового пространства.

Вместе со строительством ЦОД выполнены работы по модернизации ядра сети, в результате чего его скорость повысилась до 40 Гб/сек. Резервирование ядра сети — четырехкратное. Это заметно повысило надежность и скорость работы корпоративных сервисов, что положительно отметили пользователи информационных систем компании.

Гарантией бесперебойной работы дата-центра является автономная система электропитания, способная в случае нештатных ситуаций поддерживать работоспособность ЦОД, рассчитанного на 250 кВт нагрузки на вычислительные мощности (серверы, системы хранения данных и активное сетевое оборудование) и 250 кВт на инженерные системы. Центр обработки данных оборудован двумя источниками бесперебойного питания по 500 кВт. В случае отключения электропитания они способны обеспечить снабжение дата-центра в течение 15 минут — этого вполне достаточно для решения проблем с внешним питанием. На случай, если этого окажется недостаточно, центр оснащен специально построенной дизель-генераторной установкой. Снабженная интеллектуальным модулем принятия решений, она позволит поддерживать электропитание сколь угодно долго. Для обеспечения дополнительной надежности каждый сервер в ЦОД подключен к двум независимым линиям энергоснабжения.

Известно, что оборудование во время работы излучает тепло, излишек которого вредит производительности. Поэтому в ЦОД предусмотрена система холодоснабжения, где в качестве хладагента используется смесь воды и этиленгликоля, — очень экологичная система, не требующая дополнительной энергии. Для вывода тепла с октября по апрель применяется технология естественного охлаждения с минимальными затратами электроэнергии — за счет уличного холодного воздуха.

Еще одна важная технологическая деталь: в ЦОД «ФосАгро» отсутствует единая точка отказа. Это значит,

Роман БУДНИК, директор по ИТ ПАО «ФосАгро»:

— В 2015 году для обеспечения непрерывной поддержки бизнес-процессов компании было принято решение о создании второго дата-центра. Он должен гарантировать максимальную надежность, отказо- и катастрофоустойчивость информационных систем компании. При этом было решено сконцентрировать в едином центре компетенций не только технические, но и кадровые ИТ-ресурсы. Мы спроектировали офисное помещение и дата-центр в рамках одного здания, но с требуемым разграничением этих помещений. Это позволило нам, в том числе, минимизировать затраты и максимально сократить время реакции на нештатные ситуации.

Сергей ДИДЕНКО, директор по ИТ АО «ФосАгро-Череповец»:

— Работы по строительству ЦОД были начаты в сентябре 2016 года, а уже в январе 2017 года мы приступили к опытно-промышленной эксплуатации. Были построены многофункциональный ИТ-кластер и суперсовременный Центр обработки данных с уникальной особенностью — исключительной энергоэффективностью. Мы привлекли команду лучших специалистов и применили новейшие «зеленые» технологии. Это особенно символично: проект был реализован компанией в 2017 году, объявленном в России Годом экологии.

Сергей ВИНОГРАДОВ, заместитель директора по ИТ АО «ФосАгро-Череповец»:

— Мы будем и далее развивать созданную ИТ-инфраструктуру и корпоративные сервисы — предлагать новые разработки для решения повседневных задач, начиная с цифровой трансформации бизнес-процессов и заканчивая охраной труда. Потенциал ИТ-мощностей нового ЦОД рассчитан на длительный период времени, т. к. автоматизация бизнес-процессов холдинга происходит постоянно, количество хранимой и обрабатываемой информации значительно увеличивается год от года.

что выход из строя любого узла приводит к мгновенному автоматическому распределению его функций среди резервных элементов.

Контроль за всеми процессами дата-центра, инженерной и вычислительной инфраструктурой ведется с помощью Единой системы мониторинга. Благодаря ей системные администраторы получают информацию о работе серверов, сетевых коммутаторов, системах хранения данных, распределении электроэнергии и характеристиках системы охлаждения.

Применение во всех ИТ-залах ЦОД специализированных систем самого раннего обнаружения продуктов горения позволяет дать предупреждающий сигнал дежурному персоналу о любых отклонениях от нормы. Например, сегодня здесь размещены практически все корпоративные информационные системы холдинга. Их более 70, наиболее важные — система управления проектами на базе Oracle, система электронного

документооборота на базе Oracle, система электронного документооборота, электронная почта, кадровая система, «электронный архив», видеоконференцсвязь, системы коллегияльных органов, терминального доступа и много других.

«С первых дней существования дата-центра пользователи ощутили значительное улучшение качества и скорости работы ИТ-сервисов», — говорят работники предприятия. Каждый раз, когда они открывают интернет-браузер, пользуются корпоративным порталом или видеоконференцсвязью, в ЦОД запускается механизм, создающий цифровое пространство «ФосАгро». Благодаря модернизации внутрикорпоративной сети АО «ФосАгро-Череповец», проведенной в рамках строительства ЦОД, информация передается в считанные доли секунды. Словом, центр имеет множество достоинств, уже показавших себя в повседневной практике. И, как говорят создатели центра, это совсем не предел. **Р**

«КЛУБ РЕСТОРАТОРОВ»: СЛАДКАЯ ЖИЗНЬ?

ТЕКСТ: ЕВГЕНИЯ САПОЖНИКОВА

Могут ли предприятия, занимающиеся общепитом, объединиться? Если да, то ради чего? Какие вопросы более всего волнуют вологодских рестораторов? Олег БАРИНСКИЙ, председатель «Союза предприятий и предпринимателей потребительского рынка Вологодской области в сфере торговли и услуг» рассказал, для чего создается региональный «Клуб рестораторов».



— Олег Викторович, вы построили довольно эффективную сеть предприятий общественного питания в Череповце и Вологде. Расскажите, зачем вам объединяться с конкурентами и создавать клуб?

— Инициатива создания «Клуба рестораторов Вологодской области» отнюдь не моя личная. Она выросла из обсуждений с коллегами в течение длительного времени. Основная цель этой ассоциации — повышение общего уровня гастрономических услуг в нашей области. Не секрет, что рост количества предприятий общепита не всегда отражается на качестве их услуг, а разрозненность, нескоординированность их действий только вредят общему делу. Мы же хотим, чтобы наши земляки повышали свою культуру

питания и отдыха вне дома? Мы хотим, чтобы гости вологжан оставляли только хорошие впечатления от посещения наших кафе и ресторанов? Поэтому, наша цель, в частности, — развитие отрасли как одной из составных частей туристического кластера.

— Кто является членами объединения? Кого вы видите в качестве его потенциальных партнеров?

— Членами «Клуба рестораторов» на данный момент являются профессионалы Вологды и Череповца, которые уже активно принялись за несколько совместных проектов — это и участие в крупных мероприятиях, и включение проекта по гастрономической карте области, и программная работа с кадрами. Вхождение в ассоциацию

добровольное. Все зависит от совпадения желаний и целей.

— В каких формах планируется взаимодействие клуба с органами власти?

— Я думаю, что в этом плане надо рассматривать как формат B2G, так и G2B. Все взаимно. Мы с радостью поддержим гастрономические госпроекты — предоставим оборудование, специалистов и, конечно, поделимся опытом. Обычно такие проекты направлены не только на развитие сферы индустрии общественного питания, но и многих других — туристической, экономической.

В ответ мы также ждем активного участия в реализации проектов клуба — поддержка и предоставление площадок.

— К вопросу об участии в совместных проектах бизнеса и власти. Насколько успешным, на ваш взгляд, был конкурс национальной кухни «Посидим. Поедим», который прошел в конце июня этого года в Вологде?

— Долгосрочное и взаимовыгодное сотрудничество строится в первую очередь на оперативном реагировании на запросы друг друга. Действительно, в рамках фестиваля «Голос ремесел» проходил конкурс «Посидим. Поедим», куда меня пригласили председателем жюри. Там было представлено множество разнообразных национальных кухонь. Сказать, что было приятно все это увидеть, — ничего не сказать. У нас умеют и вкусно приготовить, и красиво

ВЕРЕЩАГИНЪ

Клуб-ресторан русской и европейской кухни

📷 @vereschagin_35

📌 vk.com/vereschagin_restoran

деловые встречи • бизнес-ланчи • пресс-завтраки
конференции • круглые столы • мастер-классы
семинары для сотрудников и партнеров компании
закрытые переговоры

Основной зал — до 130 чел. Зал «Библиотека» — до 60 чел.
VIP-зал — до 15 чел.

ул. Герцена, 2а Info по тел. (8172) 75-87-78



**Денис БАСКАРЕВ,
председатель
вологодского отделения
«Клуба рестораторов
Вологодской области»:**

— Три года назад я начал заниматься автоматизацией ресторанного сектора на территории вологодской области. На то время кухня в некоторых заведениях уже была на хорошем уровне, но сервис страдал все время. На сегодняшний

момент с уверенностью могу сказать, что мы не отстаем

от столиц по качеству, технологиям и разнообразию кухни. Единственный наш минус — это кадровое воспитание и катастрофическая нехватка молодых заинтересованных ребят в этой сфере. У клуба рестораторов есть мысли и идеи по решению данного вопроса, надеюсь, при поддержке властей нашего региона, мы сможем воплотить задуманное в кратчайшие сроки.

Так же предлагаю нашим ресторанам активизироваться в этом вопросе и присоединиться к «Клубу рестораторов», так как чем нас больше, тем мы сильнее в решении общих вопросов. А первый вопрос, который стоит в наших планах — это снижение стоимости за алкогольную лицензию в нашем регионе. При коллегиальном запросе мы сможем сдвинуть дело с мертвой точки!

**Анатолий ПАСТЕРНАК,
председатель «Клуба
рестораторов Вологодской
области и города
Череповца»:**

— По моему мнению, качество сервиса в предприятиях общественного питания Вологды и Череповца в последнее время существенно улучшилось, связано это с тем, что на рынке в последнее время появляется больше новых ресторанов, кафе и баров. А раз они открываются, то и конкуренция между ними вырастает, а это приводит к улучшению сервиса.

В то же время я считаю, что нам в регионе надо поработать над культурой посещения предприятий общественного питания.



подать, и при этом не забыть про традиции своей кухни.

— **Вообще, что вы думаете о гастрономическом туризме в нашем регионе: каков его потенциал, что необходимо для его реализации?**

— На мой взгляд, гастротуризм — одно из перспективных направлений развития ресторанного бизнеса. Туристический кластер, который в последние годы набирает вес, — это хорошая платформа

для реализации и организации высокого уровня питания потока туристов в наш регион, а следовательно, продвижения Вологодской области в целом. **bb**



Одна из первых встреч, которую организовал «Клуб рестораторов», была посвящена кадровому вопросу в отрасли. Мы попросили бренд-шефа ресторана «Атриум» и руководителя кулинарной школы «Готовим вместе» Станислава КУРКИНА рассказать, насколько острой ему представляется эта проблема.

— Работая в сфере общепита более 20 лет, я и мои коллеги все больше приходим к выводу, что такие профессии, как повар, официант, бармен вымирают. К сожалению, нет желающих получить наши знания и умения, перенять наш опыт, хотя есть огромное желание его передавать следующему поколению.

Нужно больше рассказывать обществу о наших профессиях, о наших умениях и о том, почему мы все так увлечены этим. Согласен, что прежде, чем стать достойным специалистом в этой сфере, нужно о многом узнать, многому научиться. Понять, что любой работник — это целое звено в большой цепочке, часть механизма, который должен работать как часы. Почему бы не рассказать детям начальной школы, что работать в нашем бизнесе — это не плохо, а даже интересно?

Давайте развивать понятие «кухни» в масштабе, а не на словах! Мы смотрим сериалы и телепередачи о ресторанах и не понимаем, что это всего лишь шоу. Шоу, рассчитанные на развлечение зрителя, а не на привлечение людей в профессию... Поэтому мы в клубе открыты для диалога со всеми, кто заинтересован в решении этой проблемы, кому это действительно нужно.



АТРИУМ

ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННЫЙ КОМПЛЕКС

Удобное расположение в центре города

Уютные и комфортабельные номера

Высокий уровень сервиса

Конференц-зал

Гибкая система скидок

Тел. 266-001

г.Вологда, ул. Герцена, 27

Деловые завтраки, обеды
Вечерние программы
Услуги кейтеринга (выездное обслуживание)
Организация свадеб «под ключ»
Номер для молодоженов в подарок
Современный зал ресторана
вместимостью до 150 человек
Тел. 266-027



ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ ТУРИЗМ В РЕГИОНЕ: БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ?



ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

В начале сентября под Вологодой состоится конференция на тему: «Внутренний и въездной курортно-оздоровительный туризм в Вологодской области: проблемы и перспективы», которая пройдет при поддержке правительства области и РЦПП на базе санатория «Новый источник». Выбор места не случаен — организация на сегодняшний день считается одним из лидеров санаторно-курортного дела в регионе, и в ее жизни отражаются как сильные, так и слабые стороны отрасли в целом. Об этом мы поговорили с директором санатория «Новый источник», неврологом Алексеем ТОНКИМ.



— **Алексей Леонидович, что сейчас больше всего волнует организации, работающие в сфере санаторно-курортного лечения и отдыха?**

— Начну с того, что санатории в нашей стране — так уж исторически сложилось — имеют особый статус. Если за рубежом в любой здравнице все разделено: гостиничные услуги — отдельно, питание — отдельно, лечение и реабилитация, а также культурно-досуговый блок — все

функционирует самостоятельно, то у нас санаторий это всегда комплекс всего вышеперечисленного. Это наше достоинство и одновременно главная проблема — непонятно, какое ведомство должно нас курировать. Чиновники, занимающиеся культурой и туризмом, ничего не понимают в медицинских аспектах нашей деятельности. Ведомства, ответственные за здравоохранение, сосредоточены на больницах, поликлиниках, ФАПах. К сожалению, многие врачи смутно представляют, чем мы тут занимаемся, приходится проводить для них в прямом смысле слова ликбез.

Между тем реабилитация, санаторно-курортное лечение имеют колоссальный эффект. При их правильной организации резко сокращается риск повтор-

ных заболеваний, получения инвалидности а значит, сокращается и социальная нагрузка на государство. К счастью, на федеральном уровне это начали понимать. Особенно отчетливо — после присоединения Крыма, где многие пансионаты и санатории, как выяснилось, находятся в плачевном состоянии, работают в лучшем случае только летом как места пляжного отдыха. А ведь у них огромный оздоровительный потенциал,

который позволяет принимать гостей круглогодично. Но если их восстанавливать, финансово и информационно поддерживать, делать это нужно не только там, а в масштабах страны.

— **А каков потенциал вологодских санаториев?**

— Наш регион пока, конечно, не может сравниться с Алтаем, Калининградом, курортами Краснодарского края, где власти годами целенаправленно занимались развитием этой отрасли. У нас нет моря или гор, но у нас тоже есть свои преимущества. В Вологодской области достаточно мягкий климат, что хорошо для северян: лететь из Мурманска напрямиком в жару, на юга — для здоровья от этого вовсе не польза, а вред. В этом плане наш регион — отличная переходная зона: пару недель можно провести у нас, а остаток отпуска — где-то южнее... На территории области не так много санаториев, но у каждого есть своя «изюминка», при этом многие из них показывают хорошие результаты излечения. Недаром многие пациенты возвращаются к нам снова и снова.

В «Новом источнике», например, хорошая заполняемость — в среднем по году 67%, в «пиковые» месяцы — выше. Но выживать только на оборотных средствах, не вкладываясь в развитие, — это неправильно. А для этого нужны программы господдержки, налоговые льготы, приход частных инвесторов, готовых работать

в долгосрочной перспективе... Но деньги на самом деле не главное. Можно влить большие средства в строительство нового оздоровительного центра, все будет выглядеть шикарно. Но где гарантия, что он не будет пустовать? Нужны квалифицированные кадры, нужны наработанные методики, логистика. У нас все это есть.

— **Об этом пойдет речь на конференции в сентябре?**

— Основная задача — собрать на конференции специалистов, в том числе и федерального уровня, из разных отраслей и обсудить, как мы можем продвинуть оздоровительный туризм в Вологодской области. Идея возникла еще 2—3 года назад, но так и не реализовалась. А сейчас у многих возникло желание объединить усилия, выстроить полноценные партнерские отношения между властью, турбизнесом и медицинскими учреждениями, наладить межрегиональные связи.

Популярные в мире оздоровительные туры — это молодое направление и для России, и для нашего региона, но им нужно уделять внимание, иначе мы безнадежно отстанем от Европы, Китая, других стран. Да, по уровню сервиса мы пока не дотягиваем до зарубежных коллег, но, кстати, те же иностранные специалисты, бывавшие

35 лет здоровья

В этом году «Новый источник» отмечает 35-летие. Срок для санатория, возможно, не большой, но эти годы оказались переломными и для системы здравоохранения, и всех санаторно-курортных учреждений страны. «Новому источнику» удалось не просто выжить, а из профсоюзной здравницы локального значения превратиться в полноценный оздоровительный центр, который знают и уважают не только в Вологодской области, но и далеко за ее пределами. В последние годы был полностью обновлен номерной фонд, усилена лечебная база, сделано много научных и методических наработок. Санаторий прошел лицензирование и вошел в программу ОМС.

«Несмотря на все трудности, коллектив верит в свои силы, — выделяет одно из главных достижений Алексей Тонкий. — Работа с людьми не такая простая, как кажется. Гости приезжают разные — пожилые люди, молодежь, родители с детьми — и нужно уязать их так, чтобы всем было комфортно. И чтобы человек вышел из санатория с хорошим настроением — это большое дело для нашей команды».

В планах санатория — продолжать поступательное развитие, расширять спектр оказываемых услуг. Так, в настоящее время ведется проработка проекта по строительству спортивного комплекса, которым могли бы пользоваться и активные молодые люди, и люди с ограниченными возможностями здоровья.

у нас в «Новом источнике», с восхищением отзывались о том, какого уровня — и при этом доступные по цене! — у нас оздоровительные процедуры. Хотелось бы в рамках конференции обменяться опытом, методическими разработками, как усилить не только медицинские услуги, но и другие направления.

Важная задача — наладить отношения с лечебными учреждениями, ликвидировать

дефицит информации о нашей деятельности. Зачастую пациенты не знают куда ехать — банальный интернет, а не врач-куртолог, выступает для них главным консультантом. Поэтому и выбор их часто бывает случаен, а реабилитация не носит системного характера.

Еще одна тема, которая, думаю, неизбежно будет обсуждаться, — сохранение и развитие кадрового потенциала. Классический санаторий — это всегда учреждение за городом, там, где действует природный фактор — воздух, вода, лечебные грязи и т. д. Как привлечь и удержать хорошего специалиста? Нам в этом плане, наверное, повезло — «Новый источник» расположен в 20 километрах от Вологды, и многие врачи к нам ездят из города. А как быть тем, кто работает в глубинке? Зарплаты там существенно ниже.

Так что тем для разговора много, и эта конференция — лишь первый шаг в решении накопившихся проблем. Следующим, я надеюсь, будет создание некоего оздоровительного кластера, который будет способствовать развитию въездного туризма в регионе. **Р**



Лицензия ПО-35-01-0009465 от 28 декабря 2012 г.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ТРЕБУЕТСЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.

ЛЕГЕНДАРНЫЙ «ЛЕДЕНГСК»

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

В преддверии конференции, посвященной курортно-оздоровительному туризму в Вологодской области, которая пройдет в сентябре, мы решили рассказать об уникальном для нашего региона и всего Северо-Запада санатории, расположенном в селе им. Бабушкина. Летом этого года «Леденгск» отметил 176 лет с даты официального открытия здесь лечебницы. С тех пор многое изменилось в его жизни, но неизменными остались высокие целебные свойства местных минеральных источников, ежегодно привлекающих в эту глубинку тысячи гостей.

Леденгские соляные источники эксплуатировались в промысловых целях с незапамятных времен. Со временем люди заметили лечебный эффект процедур с применением соленой воды, бьющей из-под земли. «Простой народ прибегал к помощи рассола от различных болезней. Правда, способ лечения в то время был самый примитивный: когда варница топилась, больной залезал на полати, куда обычно ссыпали соль для просушки, и оставался там до тех пор, пока не произойдет сильное выделение пота и расслабление благодаря большому жару и выделявшимся парам из нагретого рассола», — пишет в своем историческом очерке **Николай Шамурин**, врач-невропатолог, бывший в 1990-е годы главным врачом санатория. Он добавляет, что уже с XIX века лечение стало носить научно обоснованный и организованный характер: «По мнению ученых, своим ионным составом эта вода идентична человеческой крови, отсюда и ее уникальные целебные свойства».

Именно с именем Николая Васильевича связывают возрождение в этих местах заброшенного было санаторно-курортного лечения. В конце 80-х он предложил построить профилакторий для работников местного ПАТП — врач обратил внимание на то, что многие водители страдают болями в позвоночнике.

Вскоре профилакторий был преобразован в государственное предприятие Вологодской области «Санаторий «Леденгск». К услугам, оказываемым со времени его открытия (бальнеолечение, иглорефлексотерапия, массаж), добавились пелоидотерапия местными грязями, гирудотерапия, лечебная физкультура, фитотерапия, ароматерапия, детензортерапия, ингаляторий, кабинет физиопроцедур, лечебные души. «Рассол из Мариинской скважины, используемый до настоящего времени в медицинских целях, дает прекрасные клинические результаты в лечении опорно-двигательного аппарата, сердечно-сосудистой и нервной системы, других заболеваний», — отмечает Шамурин. — Минеральные ванны в сочетании с континентальным умеренным климатом позволяют и детям, и взрослым улучшить свое здоровье, преодолеть многие недуги. Северные курорты имеют право на существование, и результаты лечения в них превосходят лечение на многих среднерусских и южных курортах».

Сюда едут лечиться и отдыхать не только вологжане, но и жители Архангельской, Ленинградской областей, Республики Коми. «Летом у нас небольшое затишье, а вот осенью и зимой принимаем только по «горячим» путевкам. Уже активно идут заявки на 2018 год», — говорит **Алексей**

Широков, нынешний директор санатория. Людей привлекает сюда не только лечебная вода и грязи, но и профессионализм и доступность оказываемых услуг, доброжелательность и душевность персонала. «На 110 пациентов и отдыхающих у нас 98 человек коллектива. Практически персональный подход к каждому», — улыбается руководитель.

При этом, конечно, не обходится без проблем. Несмотря на то, что организация показывает стабильную прибыль и не пользуется государственными дотациями, она нуждается в существенных инвестициях. Чтобы увеличить пропускную способность санатория, обеспечить более комфортную работу и проживание персонала, ему нужен новый большой корпус. Старейшей скважине уже более 200 лет, поэтому необходимо бурить новую — уже подготовлен проект инженерно-строительных работ, но денег на них нет... В санатории надеются, что развитие въездного туризма, объявленное правительством области одним из приоритетных направлений социально-экономической политики, позволит «Леденгску» выйти на новый этап своей многолетней истории.

Вологодской области есть, чем привлечь новых гостей из других регионов. И это уникальное место — одно из них. **Р**



Открыта запись в детские секции по спортивному плаванию!

Вас ждут: увлекательные тренировки, дух соревнования, настоящие спортивные победы. Принимаются дети с 4 лет.

Аквааэробика (с 16 лет):

- снимает напряжение в позвоночнике при остеохондрозе;
- положительное влияние на сердечно-сосудистую систему;
- снижает артериальное давление;
- укрепляет мышцы;
- повышает защитные силы организма;
- снимает стрессы, улучшает психоэмоциональное состояние;
- способствует похудению.

Вторник-четверг в 19.00.

Фитобочка — это своеобразная мини-сауна, изготовленная из кедра, который в народе называют природным лекарем. Кедр богат фитоцидами, которые подавляют рост и размножение вредных микроорганизмов, вредных нашему здоровью

Телефон: (8172) 704-922

vk.com/okomplex_35

пос. Кувшиново, микрорайон Сосновое предместье, 7

Мы работаем ежедневно с 7:00 до 23:00

ВЕЛИКИЙ ПЕРЕЛОМ

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР ПЕШКОВ

10 сентября в Вологодской области пройдут «большие» муниципальные выборы: почти в каждом сельском поселении будут избирать глав или депутатов. Нынешнюю кампанию называют «генеральной репетицией» для избирательного механизма перед грядущими президентскими выборами. Кроме того, значительная часть народных избранников будет оказывать реальное влияние на местные процессы через представительные собрания, и кто-то из них совсем скоро станет главой своего района.



Евгений Богомазов напомнил органам местного самоуправления, что они должны работать для населения.

Всего на муниципальном уровне будет замещено 1368 выборных должностей. Более чем на 50% поменяется состав глав городских и сельских поселений, более чем на 70% обновится местный депутатский корпус, в том числе пройдут выборы в городскую Думу Череповца и довыборы в Вологодскую городскую Думу по одному из избирательных округов. За перечислением цифр, дат и фамилий участников процесса скрылась важная тенденция. Едва ли не впервые областные власти стали говорить на публике, какими они хотят видеть новых глав. Если до сих пор муниципальная тематика даже не была поводом для интересной дискуссии, то теперь все иначе.

Клубок противоречий

К нынешнему лету разные районы области подошли с целым клубком проблем. Великоустюгский район после отставки Михаила Елфимова так и не смог избрать главу. В Бабушкинском районе с весны прошлого года не могут избрать главу администрации. В Кадуйском районе провалилась попытка преобразования всех поселений в единый городской округ. В ряде других районов по самым разным поводам обострились отношения глав с региональной властью.

Так, в Сокольском районе вышли на первый план проблемы с расселением ветхого и аварийного жилья, из-за которых

всенародно избранный глава Василий Зворыкин внезапно ушел в отставку. Эта тема оказалась для областной власти наиболее чувствительной: программу нужно завершить к 1 сентября, а ударить в грязь лицом перед федеральным центром крайне нежелательно. К этой дате на Вологодчине должны быть расселены более 10 тысяч человек из 1141 дома общей площадью 165 тыс. кв. м.

Напомним, с 2013 года в ряде муниципалитетов стали фиксироваться срывы графиков, из-за чего Минстрой оштрафовал регион. Недавно губернатор Олег Кувшинников заявил: это произошло из-за непрофессионализма и нежелания работать отдельных руководителей на местах. Поэтому отныне главы муниципалитетов несут за выполнение программы персональную ответственность. «Мы находимся в очень непростой ситуации, поэтому необходимо приложить все усилия, чтобы завершить программу к 1 сентября», — сказал глава региона на профильном совещании в конце июля.

Другое заявление на эту тему прозвучало месяцем ранее. Заместитель губернатора по внутренней политике Евгений Богомазов во время пресс-завтрака отметил, что среди глав встречаются профнепригодные чуть ли не во всех вверенных ему сферах. «Когда я начинаю разговаривать с главами поселений и районов, я понимаю, что некоторые из них просто непрофессиональны, не разбираются в вопросах бюджетирования, распределения финансовых потоков», — рассказал он собравшимся журналистам.

Эксперты, в свою очередь, говорят о том, что полномочия муниципалитетов

не всегда подкреплены финансово. Да и постоянные перераспределения полномочий отнюдь не всегда приводят к желаемому результату — повышению эффективности, а ряд вопросов так и остается неурегулированным. Именно это зачастую приводит к недопониманиям между разными уровнями местного самоуправления и областными органами власти.

Автопробегом по некомпетентности

Евгений Богомазов стал заместителем губернатора 26 марта нынешнего года, а до этого был всенародно избранным главой Шекснинского района. Сделавший неплохую карьеру в органах внутренних дел, завершившуюся в должности главы управления МВД по Вологде, он умеет расспрашивать глав поселений с таким пристрастием, которого они не ожидали от чиновника. «Чувствуется, что он из полиции, хочешь не хочешь, а все ему расскажешь», — признались автору этой статьи сразу несколько глав поселений.

Начинать работу в правительстве Богомазову пришлось без раскраски. Как бы банально это ни звучало, он начал объезжать районы, чтобы в деталях ознакомиться с положением дел. Одна из первых поездок состоялась в проблемный Бабушкинский район, где представительное собрание не только больше года не может избрать главу администрации, но и находится в острейшем противостоянии с избранным из числа депутатов новым главой района.

«Там на самом деле кризис. Нашла коса на камень, — констатирует Евгений Артемович. — Из числа депутатов и глав поселений избран новый глава Владимир Порошин, уже по новой системе. И вдруг получается так, что главы поселений, выбрав его главой района, через какое-то время перестали оказывать ему доверие. При этом затягивается процедура назначения «сити-менеджера», или главы администрации. Это назначение осуществляется комиссионно: 50% членов — представители района, 50% — правительства области. Почему-то все те кандидаты, которые предлагаются правительством, отвергаются коллегами из района. Мне удалось поговорить со всеми депутатами,

со всеми главами поселений, а также с ветеранским активом, общественностью, предпринимателями. Я думаю, нам удалось сконцентрировать внимание органов местного самоуправления на работе с населением. Потому что, честно говоря, тот политический мотив, который у них там присутствует, поглотил их полностью. Они даже забыли, для чего работают, а они работают для населения».

В другом районе возникла необходимость срочно отремонтировать дорогу. В местном бюджете денег нет, поэтому глава поставил вопрос о финансировании из регионального бюджета. На что услышал резонный вопрос: «А что ты сделал, чтобы деньги появились?». Ведь, по идее,

Евгений Богомазов:

«Будем обучать глав поселений, проводить не только рабочие совещания, но и специальные занятия. Чтобы мы могли с ними работать, чтобы была отдача».

нужно было бы спроектировать ремонтные работы, посчитать финансовые возможности района, попросить софинансирования у регионального бюджета, распланировать действия на несколько лет вперед.

«Главе района, главе поселения проще всего сказать своим землякам: «Я до губернатора информацию довел», «Я до правительства довел». Потом сесть, сложить руки и ждать, — размышляет Евгений Богомазов. — Ну а что ты-то сделал? Ты предложил варианты решения той или иной проблемы? К сожалению, это надо объяснять, этому надо учить, мы сейчас будем на это направлены».

Идеальный глава

Так каким же областные власти видят идеального главу муниципалитета? В первую очередь это человек компетентный и активный, как следует из слов губернатора и его заместителя. Глава должен не «играть в политику», а сфокусироваться на благополучии вверенного ему населения.

Евгений Богомазов заявляет: «В скором времени мы будем стараться обучать глав поселений, проводить не только рабочие совещания, но и специальные занятия на ту или иную тематику:

финансовую, дорожного строительства и так далее. Чтобы мы, получив новые депутатские корпуса, новых глав поселений, могли бы с ними работать, чтобы была отдача». Действующим руководителям на местах следует изменить свои подходы, чтобы соответствовать ожиданиям правительства. Если раньше порой было простительно не быть специалистом в тех или иных вопросах, то теперь настают другие времена.

При этом открытым остается вопрос, о каком главе идет речь — об избранном депутатами из своего числа или о руководителе администрации, имеющем все властные рычаги. Полномочия между ними в разных районах не всегда распределены

одинаково, что тоже вызывает ряд разночтений. Пока не будет завершён переход на новую, «двуглавую», систему местного самоуправления, жители будут путать главу с главой администрации, вполне справедливо вопрошая: «А зачем нам два главы?».

Вполне возможно, что отношение к должностям глав районов изменится после вполне вероятного перехода на эти должности глав администраций Вологодского и Великоустюгского районов Сергея Жестянникова и Александра Кузьмина. Оба уже выдвинулись на выборах в сельских поселениях и в случае избрания претендуют на делегирование в районные представительные органы, которые их вполне могут избрать главами районов. Оба явно находятся на хорошем счету и уже получили поддержку губернатора.

«Область стоит на переломном этапе, — рассказал Евгений Богомазов журналистам. — Мы должны закончить год с финансовой независимостью, государственный долг сократится до 27 млрд руб. Тогда с 2018 года правительство области сможет в нормальном режиме работать с местным самоуправлением. Мы очень сильно на это надеемся и ждем, когда внутренняя политика и финансовая составляющая дадут большой положительный эффект». 65

КОНКУРС ВОЛОГОДСКОГО КАЧЕСТВА



ТЕКСТ: ЕКАТЕРИНА БЕЛЫХ

В Вологде вот уже в 17-й раз проводится городской конкурс «Мы выбираем, нас выбирают». Об особенностях проведения конкурса в этом году мы побеседовали с начальником департамента экономического развития администрации города Андреем КИСЕЛЕВЫМ.



— На право называться лучшими в своем деле заявили товаропроизводители, организации сферы услуг и торговли Вологды — в общей сложности около 200 организаций и индивидуальных предпринимателей.

Впервые за всю историю проведения конкурса в этом году он включает три этапа: социологический опрос, интернет-голосование на сайте конкурса, а также независимую оценку экспертного жюри. По итогам составления трех рейтингов будут определены I, II, III места в каждой из 28 номинаций. Такая система оценки участников, на наш взгляд, самая объективная и эффективная.

— Принцип участия в конкурсе заявительный. В чем его смысл?

— Это еще одно наше новшество в этом году. Для участия компаниям не нужно было проходить специальный отбор, платить оргвзносы и т. д. Достаточно было заполнить заявку на сайте конкурса и заверенный подписью и печатью экземпляр направить в городской Центр развития предпринимательства и туризма.

При этом напомним, что конкурс проводится в первую очередь с целью признания

заслуг и удачного опыта бизнеса. Мы большое внимание уделяем подтверждению деловой репутации каждого участника: в отношении его не должна проводиться процедура ликвидации; не должно быть непогашенной административной ответственности на дату подачи документов; должны отсутствовать недоимки по налогам или сборам, задолженности по иным обязательным платежам в бюджеты разных уровней.

В остальном же главный принцип участия — желание предпринимателей города рассказать о себе и своих достижениях.

— Важные вопросы: кто будет выступать в качестве экспертов при оценке конкурсантов и как будет проводиться опрос населения?

— В состав экспертного жюри вошли депутаты Законодательного Собрания области, руководители общественных организаций, таких, например, как «ОПОРА РОССИИ», представители других уважаемых структур. С полной информацией о составе жюри можно будет ознакомиться на сайте конкурса.

Что касается соцопроса, то его главной целью является выявление мнения вологжан о тех, кто производит и реализует товары и оказывает услуги. Критерии оценки участников вполне очевидны — это качество и доступность товаров или услуг, местоположение компании, уникальность ее предложения.

Метод сбора первичной информации — анкетирование по месту жительства. Объем выборки — не менее 800 респондентов из всех основных социальных групп и районов города.

— Что дает победа номинантам помимо констатации факта их успешности?

— Несомненно, этот конкурс дает поддержку вологодским предприятиям в части подведения промежуточных итогов их деятельности, они смогут увидеть, в чем они действительно успешны, а где есть аспекты, над которыми еще предстоит работать. Это такой бесплатный механизм «обратной связи» в масштабах целого города.

С 8 августа по 7 сентября проходит голосование на сайте конкурса, который с учетом большого числа посетителей несомненно является эффективным инструментом рекламы для компаний-участников.

Завершится конкурс в сентябре торжественной церемонией, где руководство города вручит награды победителям.

Думаю, что такое мероприятие также будет способствовать развитию бизнеса и расширению круга делового общения.

Кроме того, «Мы выбираем» сопровождается масштабной информационно-рекламной кампанией с участием СМИ и партнеров проекта.

Уверен, что все это повысит уровень узнаваемости вологодских предприятий, увеличит количество и степень лояльности их клиентов.

**Официальный сайт конкурса
«Мы выбираем, нас выбирают» —
www.конкурс35.рф**

МБУ «Центр содействия развитию предпринимательства и туризма»
тел.: У (8172) 72-87-33, 72-05-76
e-mail: 728733@mail.ru

«НИКСМЕБЕЛЬ»: ТВОРЧЕСКИЙ ПОДХОД, НЕСТАНДАРТНЫЕ РЕШЕНИЯ



ТЕКСТ: РОДИОН ПОРТНОВ

Изготовлением мебели фабрика «НИКСМЕБЕЛЬ» занимается почти 30 лет — с далекого 1988 года. Качество производимой здесь продукции очень высоко, а ассортимент чрезвычайно широк: мягкая и модульная мебель, детская мебель, кухонные гарнитуры, шкафы-купе, кровати, тахты, кресла, прихожие, гостиные, офисная мебель, аксессуары и многое другое, что пользуется большим спросом как у вологжан, так и у организаций области.

Каковы основные преимущества фабрики «НИКСМЕБЕЛЬ», делающие ее одним из лидеров рынка?

1. В отличие от многих других производителей, предприятие изготавливает не только стандартную мебель, но и мебель под конкретные помещения заказчика. При этом учитываются все детали — от общих особенностей планировки до расположения труб и сантехники. В результате каждый обратившийся сюда получает возможность со стилем, элегантностью и комфортом обставить любую площадь: квартиру, жилой дом, кафе, офис и т. д. При этом неудобства устраняются, а для сложных мест находят удачные решения, гармонично вписывающиеся в интерьер.

2. Фабрика способна изготовить любую мебель под индивидуальный заказ с максимальным учетом пожеланий клиента. Эта услуга последние годы пользуется все более возрастающим спросом — желание оформить свое жилище «под себя» растет, и покупатели все чаще обращаются в «НИКСМЕБЕЛЬ» со своими собственными набросками и параметрами. На этой основе дизайнеры

предприятия разрабатывают нужные образцы. Благодаря специальной компьютерной программе можно заранее увидеть объемное изображение эскиза, сравнить его с желаемым результатом и обеспечить точность проектирования. В результате становятся реальностью даже самые необычные и сложные идеи заказчика.

3. «НИКСМЕБЕЛЬ» располагает большими производственными площадями, современным импортным оборудованием, качественным швейным производством и собственным конструкторским отделом. А сотрудники

отличающейся не только отменным качеством и великолепными трендовыми декорами, но и соответствием повышенным экологическим требованиям.

5. «НИКСМЕБЕЛЬ» активно участвует в жизни города и имеет богатый опыт выполнения крупных корпоративных заказов. Интерьеры многих ресторанов, кафе и офисов Вологды — результат труда ее сотрудников. Фабрика изготовила мебель для вологодских гостиниц («Ария», «Вотчина», «Рубцово», «Губерния», «Светлица»), торговых центров («Мармелад», «Шоколад», «Оазис»), ресто-

Фабрика «НИКСМЕБЕЛЬ» была победителем городского конкурса «Мы выбираем» в номинации «Лучший производитель мебели» уже восемь раз, а еще пять — становилась номинантом конкурса. Здесь не только производят современную и удобную мебель, но и максимально учитывают все пожелания заказчика, творчески обыгрывая особенности самой сложной планировки.

фабрики — специалисты своего дела, которые имеют большой опыт, следят за всеми тенденциями на рынке мебели и постоянно повышают профессиональный уровень. Все это позволяет компании ежегодно внедрять инновации, обновлять модельный ряд и выполнять любую прихоть заказчика абсолютно любых модификаций, вне зависимости от конструктивных особенностей жилплощади.

4. В изделиях предприятия используются исключительно высококачественные материалы и фурнитура. Мебель производится только из ламинированной плиты австрийского производства (компания «E. EGGER»),

ранов, кафе и баров («Сладости Радости», «Пицца Фабрика», «ЧикиБамбони», «Тонга», «Берри Бар», «Дрова», «Верещагинь», «Крылья», «Малина», Shabby, «Кофе Кейк», «Кофе.com», «5 капель», «Корица») и т. д. Ее клиентами являются также медицинские центры, салоны красоты, детские центры, Городской дом культуры, ФГУП «ВГТРК». В багаже выполненных заказов — мебельровка 360- и 280-квартирных жилых домов.

Это далеко не предел возможностей — «НИКСМЕБЕЛЬ» готова выполнять и гораздо более масштабные и сложные заказы. Фабрика всегда открыта к новым совместным проектам как с вологжанами, так и с организациями Вологодской области.



НИКСМЕБЕЛЬ
МЕБЕЛЬНАЯ ФАБРИКА

Салон-магазин:

г. Вологда, ул. Ленинградская, 71

тел.: (8172) 52-94-30

e-mail: luch@mfniksmebel.ru

mfniksmebel.ru

ПОД МАРКОЙ ЛУЧШЕГО СЕРВИСА

ТЕКСТ: ВИТАЛИЙ ТАРАКАНОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ АВТОЦЕНТРА «МАРКА» (ФИЛИАЛ В Г. ВОЛОГДЕ)



Компания «МАРКА», официальный дилер NISSAN и DATSUN, успешно продает новые автомобили на вологодском рынке уже четвертый год.



Компания «МАРКА», официальный дилер NISSAN и DATSUN, успешно продает новые автомобили на вологодском рынке уже четвертый год.

Бренд Nissan давно себя зарекомендовал на российском рынке. Сейчас это инновационный, во многом имиджевый автомобиль с прекрасными ходовыми качествами. 75% продаж Nissan в Вологде — это внедорожники. Клиенты уважают их прежде всего за внедорожные качества, высокую безопасность и низкую стоимость владения. Сегодня уверенными лидерами продаж являются Nissan Terrano и Nissan X-Trail.

Datsun — автомобиль, разработанный специально для России. За первое полугодие 2017 года продажи этих автомобилей в нашей стране выросли сразу на 32%. Залог успеха здесь — сочетание доступной цены и японского качества. Высокий клиент, большой багажник, три года гарантии от завода, участие в льготных государственных программах — вот, что делает Datsun столь популярным.

Компания «МАРКА» — единственная в Вологодской области федеральная компания, головной офис расположен в Санкт-Петербурге. Благодаря высоким требованиям столичного сервиса у компании множество сильных сторон:

- **Прежде всего, большое количество автомобилей Nissan и Datsun в наличии с ПТС.** Порядка ста свободных автомобилей лучших комплектаций всегда ждут новых хозяев. Попробуйте пообещать клиенту: «ПТС через две недели после полной оплаты автомобиля» — он развернется и уйдет к конкуренту. В Вологде это не редкость.

- **Широта доступных услуг и оперативность их предоставления.** Достаточно просто обратиться к нам, и клиент получает проведение тестовой поездки, максимально выгодную оценку автомобиля с пробегом, расчет по кредиту в большинстве банков Вологодской области и согласование уникальных условий покупки. Максимум наших усилий, минимум усилий от клиента — за полтора часа вы можете стать владельцем нового автомобиля.

- **Участие в государственных программах.** Компания «МАРКА» является официальным дилером, поэтому своим клиентам может предложить уникальные кредитные программы: программа льготного автокредитования, по которой снимаются ограничения по первоначальному взносу; новые государственные программы «Семейный автомобиль» и «Первый автомобиль». Так, например, программа «Семейный автомобиль» позволяет нам снизить стоимость новых автомобилей Nissan и Datsun на 10%.

- **Компания «МАРКА» обладает большим опытом работы с крупными компаниями,** которые уже выбрали автомобили Nissan или Datsun в качестве корпоративного автомобиля. Юридические лица и индивидуальные предприниматели могут приобрести автомобили в лизинг с небольшим авансом и низкими

ежемесячными платежами на выгодных условиях. Все условия — без скрытых комиссий и платежей.

- **Высокие стандарты сервисного обслуживания.** Программа подменных автомобилей на время ожидания ремонта и возможность увеличения гарантии на автомобиль до шести лет, открытые цены на техническое обслуживание, интернет-ресурс «Личный кабинет» — это своего рода прочный «мост» между клиентом и нами.

Компания «МАРКА» ставит перед собой высокие цели. Это и удовлетворенность наших клиентов, и увеличение продаж. Именно поэтому в 2017 году мы впервые стали участниками городского конкурса «Мы выбираем, нас выбирают». Залог нашего успеха в конкурсе — диалог с автовладельцами. Самое главное для нас — понять, где мы можем стать лучше, что еще мы можем дать нашему клиенту.



МАРКА
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР

АВТОЦЕНТР «МАРКА», официальный дилер NISSAN
г. Вологда, ул. Копрецовская, 35
www.nissan-ologda.ru

АВТОЦЕНТР «МАРКА», официальный дилер DATSUN
г. Вологда, Окружное ш., 8А
www.m-datsun.ru

НА «МАДАГАСКАР!»



ТЕКСТ: ДМИТРИЙ СОКОЛОВ

У Агентства Путешествий «МАДАГАСКАР» большое количество постоянных клиентов — тех, кто уже обращался в эту фирму и, оставшись доволен предоставленными услугами, возвращается снова и снова. Причина проста: компания полностью ориентирована на клиента и делает все, чтобы его отдых был по-настоящему комфортным.

«Туристический бизнес — это прежде всего любовь к своему делу и клиентам», — считает директор агентства Юлия Норкова. Она хорошо знает, о чем говорит: придя работать в туристическую индустрию 15 лет назад, Юлия сразу же поняла, что это именно та сфера деятельности, в которой она будет развиваться. Ей было интересно все: общение с заказчиками, переговоры с туроператорами, заключение договоров, знакомство с новыми аспектами турбизнеса, обучение на тренингах и семинарах, самостоятельное чтение книг и статей по теме.

Семь лет назад Юлия открыла свой собственный бизнес — Агентство Путешествий «МАДАГАСКАР». Начала абсолютно одна, сидя в скромном кабинете большого офисного здания, но была преисполнена энтузиазма и стремилась сделать все, чтобы ее компания стала по-настоящему клиентоориентированной.

Общаясь с Юлией Норковой, поражаться ее организованности, оптимизму и энергии. Она выстроила в агентстве все бизнес-процессы и обеспечила строгий контроль их исполнения. На систематической основе занимаясь самообразованием, она требует того же от своих работников, поскольку туризм — это отрасль, где постоянно происходят перемены и всегда случается что-то новое и интересное. Тщательно отслеживает самые передовые туристические тенденции и старается внедрить в деятельность компании все свежие решения и актуальные услуги. Всегда на связи и готова общаться с клиентами, отвечая на их вопросы и решая проблемы. Все подчинено главной цели — обеспечить людям, которые обращаются в «МАДАГАСКАР», полноценный, комфортный и высококачественный отдых как внутри России, так и за рубежом.

У Агентства Путешествий «МАДАГАСКАР» есть несколько отличительных особенностей, которые привлекают сюда не только вологжан, но и жителей Москвы, Санкт-Петербурга, Мурманска и превращают их в постоянных клиентов компании. Во-первых, это богатый ассортимент турпродуктов, благодаря чему любой человек может подобрать себе тот вид отдыха, который подходит именно ему.

Во-вторых, компания предоставляет своим клиентам полные и исчерпывающие сведения о приобретаемых туристических услугах. Людям разъясняются все детали и нюансы: специфика страны и климата, особенности расписания авиарейсов, правила конкретного отеля, после чего они могут принять взвешенное решение.

В-третьих, «МАДАГАСКАР» — это комфортно. Заботой о клиенте проникнута вся деятельность агентства. Например, не обязательно приходить в офис — необходимую информацию можно получить по телефону, на сайте или в группе «ВКонтакте», забронировать тур и получить документы можно также дистанционно, это особенно важно в наше время, когда люди испытывают хронический цейтнот.

В-четвертых, Агентство Путешествий «МАДАГАСКАР» работает с большим количеством надежных, давно проверенных туристических операторов и само отличается



высокой ответственностью, занимая в рейтингах туроператоров лидирующие позиции и регулярно получая сертификаты, дипломы и другие награды.

За последние годы многие турагентства исчезли (причем некоторые — с деньгами клиентов) или сократили свое присутствие на рынке, тогда как Агентство Путешествий «МАДАГАСКАР», напротив, открыло второй офис.



г. Вологда, Пошехонское ш., 22
(ТРЦ «Мармелад»), 4-й эт., оф. 499
тел.: (8172) 711-101
г. Вологда, ул. Северная, 7А (ТЦ «Кит»),
4-й эт., оф. 402
тел.: (8172) 270-007
e-mail: madagaskar@ologda.ru
madagaskar35.ru

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА КОЛБАСУ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ СОКОЛОВ, ФОТО: ЕВГЕНИЙ ИВАНОВ



«Вологодский мясокомбинат» сегодня — динамично развивающееся предприятие, главной задачей которого является обеспечение своих потребителей достойной продукцией высокого качества, выпущенной в родном регионе.



Фото: Евгений Иванов

Благодаря инновационным разработкам и сотрудничеству с крупными российскими и европейскими компаниями, предприятие сегодня может предложить самый широкий ассортимент мясной и полуфабрикатной продукции.

В активе комбината большое число медалей, дипломов и грамот, полученных по результатам участия в продовольственных выставках, ярмарках и отраслевых форумах. Вологодский мясокомбинат является 6-кратным победителем городского конкурса «Мы выбираем, нас выбирают».

«Наш бренд призван популяризовать не только нашу продукцию, но и всю Вологодскую область. Мы стремимся повышать востребованность вологодских продуктов и статус региона на федеральном и международном уровнях, — говорит генеральный директор предприятия Марина Акиндинова. — Это очень важная задача, так как наши перспективы неразрывно связаны с развитием всей области, улучшением в ней качества жизни людей».

От традиций к новаторству

Сегодня «Вологодский мясокомбинат» принимает новые вызовы колбасного рынка, который последнее время претерпел множество изменений. Избыток колбасных изделий

постоянно ориентирует производителей на поиск новых продуктов, новых решений.

Серьезные изменения затронули многие направления деятельности комбината. Главным достижением, безусловно, стало присвоение предприятию статуса 3 компартамента. Цель компартиментизации — обеспечение благоприятного эпидемиологического статуса и гарантия выпуска безопасной готовой продукции. Этот статус доказывает высокий уровень чистоты производства и безопасности выпускаемой продукции.

Расширение ассортимента продукции с учетом потребности наших клиентов и готовность работать над новыми видами продукции, которые удовлетворят их требования, — один из основных векторов развития комбината.

Среди новинок, успешно зарекомендовавших себя у покупателей, — сардельки «Вологодские» с настоящим сливочным маслом из Вологды, сосиски и сардельки «Филейные» с пониженным содержанием жира, колбаса Говяжья ГОСТ — воплощение современных трендов дизайна.

Наш «Новый взгляд на колбасу» подразумевает серьезную работу по совершенствованию дизайна упаковки вареных колбас, этикеток на группу полукопченых и сырокопченых колбас, а также группу сосисок, сарделек. Так, зеленый цвет говорит о натуральности и экологичности продукта, белый цвет символизирует чистоту и гигиеничность всех производственных процессов, а плавные линии ассоциируются с удовольствием от потребления продукта. Упаковка для нас — это способ коммуникации с потребителем, через нее мы показываем нашим потребителям новые, используемые на предприятии технологии, как мы меняемся вместе с ними и для них.

С этим связан и ребрендинг собственной сети, которую в этом году комбинат расширил на 30%, чтобы стать еще более доступным

для любимых клиентов. Надеемся, наше новое оформление понравится вологжанам и жителям области. Пользуясь случаем, приглашаем малый розничный бизнес области к сотрудничеству и реализации взаимовыгодных проектов, так как развитие региональной кооперации считаем одним из эффективных направлений развития области в целом.

«Мы благодарны всем вологжанам, которые лояльны именно к нашему предприятию и являются на протяжении долгих лет нашими потребителями, — говорит Марина Акиндинова. — Мы знаем, что сегодня это люди, мыслящие одинаково с нами, которые ясно понимают, что, отдавая предпочтение нам, они обеспечивают рабочие места сотрудникам предприятия — именно жителям региона: друзьям, родным, соседям, одним словом, людям, которым жить и работать здесь и сейчас. Выбор потребителем местных производителей определяет качество и уровень жизни региона, пополнение бюджетов различных уровней, что в конечном итоге обеспечивает развитие нашей с вами области. Не могу не выразить огромную благодарность работникам нашего трудового коллектива. За их ответственный подход к труду, активность и инициативность, что и обеспечивает качество выпускаемой продукции и определяет успешность и перспективное развитие предприятия».



10 лет успешной работы в фитнес-индустрии!

И мы не останавливаемся на достигнутом, идем к новым победам, формируя бизнес так, чтобы успешность компании была залогом комфортных и безопасных тренировок для наших клиентов!

МЫ ВЫБИРАЕМ | Фитнес-клубы



ПАРНАС
ФИТНЕС КЛУБ

г. Вологда, ул. Петина, 10
тел. (8172) 52-22-52
www.parnas-vologda.ru

Наши услуги:

тренажерный зал • групповые программы • зал единоборств
настольный теннис • SPA-зона (хаммам, сауна, бассейн) • салон красоты
детская игровая комната • турбосолярий • фитнес-бар



ГРИБНОЕ МЕСТО

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Небольшая компания «Вологодская зелень» громко заявила о себе уже на этапе запуска своего агропромышленного бизнеса в 2016 году. Тогда она была признана победителем конкурса «Молодой предприниматель России». Сейчас в ее жизни начинается новый этап — компания объявила о старте продаж охлажденных шампиньонов собственного производства. И это притом, что основное направление — выращивание лука, укропа, петрушки — только набирает обороты.



«Я всегда мечтал заняться шампиньонами. Дело в том, что в нашей области их никто не производит, везут из других регионов. А здесь в лучшем случае только фасуют, как это делали, например, и мы, — рассказывает Арман Ераносян о том, почему его «Вологодская зелень» занялась грибами. — И тут подвернулся случай: прошлой весной общий знакомый свел меня со специалистом, который был готов взяться за новый проект». От идеи до запуска полноценного производства прошло не более полутора лет. И вот уже в августе этого года на прилавках вологодских магазинов появились первые партии свежих шампиньонов, выращенных по всем правилам, предписанным технологией, и в соответствии с санитарно-гигиеническими стандартами.

«Это только кажется, что выращивать шампиньоны легко. Так думают только те, кто их нашел пару раз у себя в подвале и глубже в вопрос не вникал. На самом деле это сложный процесс, где важна каждая деталь, это синтез человеческого участия и работы современного оборудования.

Но в итоге ты становишься свидетелем настоящего чуда: еще вчера белые шляпки только появились из земли, а завтра из них уже можно приготовить вкусное блюдо», — рассказывает предприниматель.

Эксперимент, на который он отважился вместе со своей командой, оказался успешным: через несколько недель после запуска производственного процесса, в начале августа этого года, первые вологодские

из крупнейших поставщиков зеленой продукции не только в магазины Вологды и Череповца, но и в соседние регионы. Благодаря высокому качеству и доступным ценам она пользуется большим покупательским спросом. «Вологжанам — северным жителям — часто не хватает витаминов, и наша зелень, которую мы выращиваем круглый год, является просто незаменимой на столе любого городского жителя», — объясняет владелец

В августе этого года на прилавках магазинов города появились первые партии свежих грибов, выращенных в шампиньоннице «Вологодской зелени».

шампиньоны поступили в продажу в сетевые магазины города и области. На сегодня это единственный производитель свежих грибов в нашем регионе.

Увлечение «растительной жизнью» у Армана Ераносяна началось в 2012 году, когда они с отцом zaloжили теплицу на 80 кв. м. «У нас не было никакого стартового капитала, мы все начинали буквально с нуля. Зеленый лук, который выращивали, сдавали оптом на базы, — рассказал руководитель в одном из интервью нашему журналу. — В 2014 году вместе с производством лука начали заниматься его фасовкой».

Сегодня на предприятии функционируют четыре теплицы общей площадью 1300 кв. м, расположенные в поселке Васильевское Вологодского района. Численность работников предприятия составляет более 20 человек. Еще 10 рабочих мест предполагает производство шампиньонов при выходе на проектную мощность.

«Вологодская зелень» — активно развивающееся предприятие, один

востребованность своей продукции потребителями. Его не пугает конкуренция с крупными производителями. Ставка на качество (недаром товарам компании присвоен знак «Настоящий Вологодский продукт»), адекватная оценка рисков и продуманная стратегия при внедрении новых видов продукции позволяют руководству «Вологодской зелени» уверенно смотреть в будущее и строить планы по выходу на федеральный уровень.



000 «Вологодская зелень»
г. Вологда, пос. Васильевское
тел. (8172) 58-05-25
e-mail: vologdazelen@mail.ru

ЗАО «ВОЛОГОДСКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ»: ТРАДИЦИИ КАЧЕСТВА



ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

Вологодский хлебокомбинат является одним из крупнейших предприятий нашей области и входит в число наиболее значимых предприятий отрасли Северо-Западного региона.

Уже более 70 лет комбинат радует вологжан и жителей области свежими, качественными и вкусными хлебобулочными и кондитерскими изделиями, а также питьевой водой «Васильевский родник», которая добывается из скважины глубиной 200 метров в экологически чистом районе Вологодской области.

Деятельность Вологодского хлебокомбината как надежного партнера в области хлебопекарной и кондитерской промышленности подтверждена сертификатом системы безопасности пищевых продуктов ISO 22000:2005, который свидетельствует о наивысшем международном стандарте качества в продовольственной отрасли. Кроме того, вся продукция хлебокомбината прошла подтверждение соответствия по системе добровольной сертификации «Настоящий Вологодский продукт».

На сегодня это предприятие, оснащенное самым современным оборудованием импортного производства (немецкого, финского, чешского, итальянского), которое позволяет обеспечить высокие объемы производства, стабильно высокое качество продукции.

Хлебобулочные изделия вырабатываются по классической опарной технологии тестоведения. Будучи затратной по времени, сложной в производстве, данная технология позволяет получать высокое качество продукции — неповторимый вкус и аромат хлеба наряду с сохранением всех его полезных свойств, присущих натуральному продукту.

В состав предприятия входит кондитерский, булочный цеха, хлебозавод и цех по розливу природной минеральной воды

«Васильевский родник» и безалкогольных газированных напитков. На предприятии действует аттестованная центральная лаборатория, оснащенная современными приборами и средствами измерений для проведения постоянного контроля качества сырья, полуфабрикатов и готовой продукции.

Благодаря высококвалифицированным технологам, хлебопекам, кондитерам разрабатываются и создаются все новые и новые шедевры хлебобулочных и кондитерских изделий. Изобилие видов и постоянно

товаров России», областной конкурс «Серебряный Меркурий», ежегодный городской конкурс «Мы выбираем, нас выбирают». Одна из последних на сегодняшний день значимых наград — звание Лауреата на Всероссийском конкурсе «Звезда качества России — 2016» в номинации «Производители хлебобулочной продукции».

Столь значимая оценка качества продукции, верность традициям, высокая производственная культура показала

высокий профессионализм и уровень компетенций руководства и коллектива предприятия.



Вологодский хлебокомбинат имеет собственную сеть фирменной торговли в Вологде и области, что позволяет обеспечить покупателей свежей, качественной продукцией в широком ассортименте.

обновляемый широкий ассортимент продукции поражает воображение.

Высокое качество продукции подтверждают многочисленные награды проводимых конкурсов на региональном, федеральном и международном уровнях: Всероссийский конкурс «Лучший хлеб России», Международный смотр качества кондитерских изделий, Всероссийский конкурс «100 лучших

Хлебокомбинат реализует в собственной фирменной торговой сети хлеб «Красносельский» и хлеб «Крестьянский» по социальным ценам. Кроме того, постоянно проводятся акции на продукцию комбината.



ЗАО «Вологодский хлебокомбинат»
г. Вологда, ул. Самойло, 20
тел./факс: (8172) 54-59-74
e-mail: info-volhleb@rambler.ru
www.volhleb.ru

ГЛАВНОЕ — ЧЕСТНОСТЬ!

ТЕКСТ: ЮЛИЯ МЕДВЕДЕВА

Все, кто так или иначе занимается строительством или строительными работами в Вологде и Череповце, наверняка знают, а скорее всего, даже сотрудничали с компанией «ФЭСТЕН». Работая с 2000 года, она давно уже зарекомендовала себя как надежная и проверенная организация. О рождении и принципах развития организации нам рассказал ее директор Александр МАРТИРОСЯН-ГАРАМОВ.



«Нас была группа товарищей, мы уже работали в этой сфере, потому отлично знали весь рынок стройматериалов, и решили попробовать работать самостоятельно. Мы продумали стратегию, составили план действий, образовали юридическое лицо и стали работать. Сначала сами выполняли роли и менеджеров, и кладовщиков, да, в общем-то, всех. Потом пошли обороты, продажи, и мы стали нанимать людей», — делится воспоминаниями руководитель компании.

С самого начала работы основной специализацией «ФЭСТЕН» стала оптовая и розничная торговля. Организация давно вышла за пределы Вологодской области и сотрудничает с такими регионами, как Ленинградская, Мурманская и Архангельская области, Республика Карелия. Сегодня у компании две торговые розничные точки — в Вологде и Череповце. Но основной упор «ФЭСТЕН» делает все же на оптовую торговлю — на снабжение своими материалами не только предприятий малого и среднего бизнеса, но и таких крупных компаний, как «Аммофос» и «ФосАгро».

«У нас постоянно расширяется ассортимент. Мы являемся официальными представителями в Вологодской области завода «Альта-профиль», который

производит сайдинг. Это одно из основных наших направлений. Мы реализуем сайдинг, водосточные системы, дренажные системы, — рассказывает Александр Георгиевич. — Электротрунструмента у нас представлено не так



Александр Мартиросян-Гарамов:
«Чтобы работать в нашей компании, сотрудник должен иметь технический склад ума, высокую степень ответственности и желание трудиться».

много, но мы держим наиболее ходовой товар.

Из основного у нас также крепеж:

болты, гайки, метизная продукция».

Удивительно, но в коллективе этой серьезной компании трудится всего 25 человек. Собирали его, можно сказать, по крупицам. И каждый специалист буквально на вес золота. Ведь попасть на работу в «ФЭСТЕН» не так-то просто. «У нас очень серьезный отбор. Даже девушки, которые сидят на выпуске, могут рассказать про болты всех видов, назвать ГОСТы, техусловия, поговорить про резьбу... У нас далеко не все остаются, потому что это достаточно сложно. Поэтому не буду скрывать, проблема с кадрами есть. Многие приходят с низкой квалификацией, но даже не это главное. Мы бы и молодых приняли и обучили. Дело в том, что нет «огонька», нет желания работать», — сетует руководитель, но при этом добавляет, что некоторые из сотрудников работают в компании по 10—15 лет.

Одно из главных правил работы «ФЭСТЕН» — это честность. Все менеджеры

и сотрудники обучены, что обманывать покупателя, будь то даже простая консультация по товару, ни в коем случае нельзя. Лучше признаться в своей неосведомленности по тому или иному вопросу.

«За счет этого, я считаю, мы и развиваемся, у нас есть свои приверженцы, которые работают только с нами, — констатирует

Александр Георгиевич. — Мы часто отступаем от использования своих законных прав и идем навстречу покупателю, заменяя неподходящий товар или беря на себя проволоку с производителем, уже решив проблему клиента со своей стороны».

С конкурентами «ФЭСТЕН» борется не только честностью, но и эффективной ценовой политикой. Если же говорить об оптовых продажах, то за правило компания взяла своевременные и бесперебойные поставки.

ф и р м а
ФЭСТЕН

г. Вологда, ул. Преображенского, 22Б
+7 (8172) 52-23-41, +7 (8172) 51-17-35
+7 (8172) 52-23-31, +7 (8172) 53-61-98
+7 (921) 122-12-22
fasten35@yandex.ru
www.fasten35.ru

КРАСОТА НЕ ТРЕБУЕТ ЖЕРТВ

ТЕКСТ: СВЕТАНА ЗАРУБИНА

На днях свое 13-летие отметил Центр красоты «Вальс», который расположился в самом сердце Вологды.



«Мы хотели бы выразить свои огромное признание и благодарность всем тем, кто был рядом с нами все эти годы, — говорит руководитель Центра Ирина Воробьева. — Нашим любимым и верным клиентам, а также нашим сотрудникам, которые дарили и дарят вологжанам красоту и здоровье».

Центр ведет многолетнюю практику и имеет огромный опыт деятельности в области косметологии, парикмахерских услуг, услуг маникюра и педикюра, оздоровления тела и духа. «Вальс» всегда максимально быстро реагирует на новые тенденции и изменения спроса в индустрии красоты, внедряет в свою работу самые современные и интересные новинки.

«Нашими специалистами мы, безусловно, можем гордиться: они имеют профильное высшее и среднее медицинское образование, постоянно повышают свой профессиональный уровень, в их арсенале находится огромное количество грамот и сертификатов», — говорит руководитель.

Каждый месяц в Центре красоты «Вальс» проводятся акции и скидки. А с недавних пор введена бонусная система: теперь, совершая услуги в стенах центра, вы пополняете свой виртуальный кошелек и можете воспользоваться этими бонусами при следующем посещении. Любви и красоты вам, наши дорогие клиенты!

Будьте бдительны!

Основная проблема индустрии красоты на сегодня — это рост числа неквалифицированных специалистов. Все больше становится косметологов-самоучек, не имеющих должного образования, предлагающих некачественные услуги, которые закупают товар у сомнительных производителей. Чем грозит клиенту обращение к таким «специалистам»? На слуху случай с известной телеведущей, которая сделала «укол красоты», видоизменила свою внешность до неузнаваемости.

Аналогичных примеров по всей стране, в том числе и в нашем регионе — множество. «К нам все чаще обращаются люди, пострадавшие от действий непрофессионалов, — подчеркивает Ирина Воробьева. — В лучшем случае их проблемы решаются с помощью специальных методик, например, выкачивания филлеров, а в худшем — пластическим хирургом... Возможно, наш совет для вас будет актуален: если вы планируете воспользоваться услугами того или иного салона, тогда соберите полную информацию о нем и его специалистах».

Семь драгоценных советов

По нашей просьбе специалисты Центра для читателей журнала «Бизнес и Власть» дали несколько рекомендаций:

1. При обращении в салон красоты первым делом обращайте внимание на наличие медицинской лицензии и сроки ее действия. Кроме того, получение медицинских услуг дает вам право на возврат подоходного налога со своего годового дохода.

2. Если вы планируете делать такие сложные процедуры, как контурная пластика, биоревитализация, инъекции ботулотоксинов и т. д., услуги вам должен оказывать только специалист с высшим медицинским образованием. Обязательно ознакомьтесь с документами, подтверждающими его квалификацию, узнайте, когда врач проходил аккредитацию.

3. Все препараты, вводимые вам подкожно, и товары, приобретаемые в салоне красоты, должны иметь соответствующие сертификаты качества.

4. Услуги в индустрии красоты не могут быть дешевыми априори, иначе это банальный обман. Не ждите супер-эффекта от дешевых услуг, ведь это всегда экономия на здоровье клиента.

5. Все специалисты, работающие в отрасли, обязаны периодически проходить медицинское обследование.

6. В салонах красоты в обязательном порядке должен вестись жесткий контроль за соблюдением санитарно-гигиенических требований: на оборудование заключаются договоры обслуживания, регулярно проводится чистка аппаратов, с помощью спецсредств обрабатываются все инструменты и поверхности, работают бактерицидные установки и сухожаровые шкафы, белье сдается в химчистку, весь инструментарий с определенной периодичностью направляется в «Центр гигиены и эпидемиологии», а одноразовый инструментарий передается в специализированные органы на утилизацию.

7. Только медицинское учреждение даст вам гарантии относительно оказанной услуги, и в случае причиненного ущерба вы сможете ему предъявить свои требования.

Требуйте к себе проявления должного внимания, ведь оно входит в стоимость процедуры.



г. Вологда, ул. Герцена, 27
тел.: (8172) 729-2498921-830-4544
вальс35.рф

«ЧИКИБАМБОНИ»: НЕ ПРОСТО ПИЦЦА



ТЕКСТ: ИВАН СЕМЕНОВ

Вот уже восьмой год «ЧикиБамбони» исправно доставляет еду в дома и офисы Вологды и Череповца. Компания, которую Кирилл НЕВРОВ создавал при минимуме начальных средств, рассчитывая лишь на пару десятков клиентов, сегодня ежедневно выполняет по несколько тысяч заказов и по праву считается одним из лидеров отрасли.



Продукция компании пользуется большим спросом у горожан, поэтому ассортимент постоянно расширяется: сегодня в меню «ЧикиБамбони» множество свежих блюд, приготовленных по традиционным рецептам итальянской, японской, европейской и паназиатской кухонь — от более чем 20 видов пицц и 30 видов роллов до японской лапши и риса в коробочках.

А начиналось все в 2010 году всего лишь с 30 тыс. руб. начального капитала. Выбор ниши оказался настолько правильным, а дело было организовано настолько хорошо, что если в первый день операторы компании приняли 15 заказов, то уже через месяц ежедневное количество выполняемых заказов перевалило за сотню. А с окраины города пришлось переезжать в центр, чтобы выполнять запросы клиентов более оперативно.

«Работать приходилось очень много. Большую и по-настоящему бесценную помощь тогда нам оказали друзья, родственники и знакомые, за что мы им искренне благодарны», — вспоминает Кирилл Невров.

На протяжении всей деятельности компании он принципиально не брал кредитов, сделав главный упор в развитии бизнеса на качественное и оперативное обслуживание клиентов. Время показало, что эта стратегия оказалась правильной.

Клиентоориентированность является главным принципом работы «ЧикиБамбони». Будь то доставка или сеть кафе — все нацелено на то, чтобы обеспечить клиентам максимальный комфорт, хорошее настроение и вкусную еду. Осуществляется и продуманная ценовая политика, суть которой — сохранение доступных цен при строгом соблюдении высокого качества. Регулярно для клиентов проводятся разнообразные акции и делаются спецпредложения. Создан единый call-центр, работающий по многоканальному номеру.

При этом компания сохраняет неизменный курс на развитие и самосовершенствование. Ее пиццерии находятся в Вологде, Череповце и Молочном, а уже в ближайшее время планируется открыть еще две. Ведется активная работа по внедрению нового направления — производство продукции фри. А в имеющихся помещениях завершаются автоматизация и ремонт, призванные сделать обслуживание еще удобнее.

Важное направление деятельности «ЧикиБамбони» — детские комнаты

при пиццериях, призванные не только дать взрослым возможность подольше отдохнуть в кафе, пока их дети играют и развлекаются, но и обеспечить интеллектуальное и физическое развитие самих детей. Выполняет эту цель специально обученный персонал, который проводит со своими подопечными нужные занятия и игры. В комнатах для этого есть все необходимое: от игрушек до телевизоров.

«В нашей отрасли деньги играют далеко не главную роль, — уверен Кирилл Невров. — Главное — это любовь к своему делу и забота и внимание по отношению к клиентам».

В связи с этим компания призывает своих посетителей более активно информировать не только о плюсах, но и о минусах своей работы и сообщать, что именно не удовлетворяет их в ассортименте или обслуживании. «Нам важен любой отзыв, — считает предприниматель. — Это помогает двигаться в правильном направлении — устранять недостатки и повышать качество работы».

chikibamboni.rf

г. Вологда, ул. Пречистенская наб., 44А
(СКК «Спектр»)
тел.: 8 (8172) 72-55-55
г. Череповец, пр-т Победы, 1А
тел.: 8 (8202) 601-701
многоканальный тел. 8-800-2000-141
chikibamboni.rf

В ГОСТЯХ У СКАЗКИ



ТЕКСТ: ИВАН ДЬЯКОНОВ

В Вологде есть уникальное место для отдыха и образования, причем интересное как детям, так и взрослым. Это два огромных интерактивных музея под одной крышей: «Музей занимательных наук Эйнштейна» и «Поляна сказок». Здесь могут организовать по-настоящему яркое и неповторимое событие, которое надолго запомнится всем участникам.

Праздник для всех

«Музей занимательных наук Эйнштейна» и «Поляна сказок» — это место, где хорошо и увлекательно всем: маленьким детям и подросткам, индивидуальным посетителям и организованным группам. Огромная площадь в две тысячи квадратных метров, на которой расположены увлекательный научно-практический музей с обилием экспонатов и химической лабораторией, прекрасно оборудованные и красочно оформленные помещения для детских игр и праздничных мероприятий, кофейня и детское кафе, большая площадка для лазертага и многое другое, позволяет принять большое количество гостей и реализовать самые яркие и нестандартные развлекательные проекты. Большинство из них — это красивые театрализованные шоу с научными элементами.

«Мы создаем клиентам праздник и при этом развиваем их, — говорит заместитель директора организации Евгения Полькина. — Наши программы интересны людям любого возраста и любых социальных групп. Например, совсем недавно в музее



побывала группа пенсионеров, которые остались чрезвычайно довольны организованной для них экскурсией. С нами активно сотрудничают детские сады, школы, вузы, предприятия и организации — от РЖД до различных турагентств. Сюда приезжают даже свадьбы — на «Поляне сказок» уже не раз проходил выкуп невесты у Бабы Яги.

Хорошей традицией стало отмечать здесь дни рождения не только детей, но и взрослых. На оригинальные новогодние программы и выпускные к нам лучше записываться уже за полгода, так как их востребованность очень большая. Мы даже регулярно выезжаем в роддомы и празднично, в развлекательном стиле встречаем там мам с детьми.

Богатство выбора

Экскурсии, научные шоу-программы и мастер-классы «Музея Эйнштейна» — это увлекательные и познавательные путешествия в мир физики и химии, а также более ста интерактивных экспонатов, которые можно не просто рассматривать, а трогать руками и пробовать в действии. Отличное решение как для индивидуальных, так и корпоративных мероприятий — разнообразные квесты, в ходе которых участники решают интереснейшие загадки, разгадывают тайны, переживают увлекательные приключения и ведут собственные расследования.

Уникальное и по-настоящему чудесное место — «Поляна сказок» с большой площадкой для игр, игровыми модулями и множеством секретных комнат, красиво оформленных в разных стилях (изба Бабы Яги, тронный зал, поляна у ручья и т. д.), соединенных между собой тайными ходами. Проходящие здесь интерактивные сказки чрезвычайно любимы и детьми, и взрослыми. Например, огромной популярностью пользуется «Очень страшная сказка» — таинственный и слегка жутковатый квест, в котором с большим энтузиазмом участвуют подростки и их родители. «Поляна сказок» — это прекрасное место для проведения оригинальных дней рождения, новогодних и иных праздников.

Важное преимущество такого музея современного типа — ярко выраженный

подход к клиенту. Здесь можно заказать и реализовать свою собственную программу, рассчитанную специально для вас и ваших друзей. «Научные» новогодние елки, детские дискотеки, программы для детей и взрослых, день рождения с учетом вкусов и при-



страстий именинника, особый выпускной и многое другое — здесь все это становится реальностью.

Среди новинок, запущенных в этом году, — лазертаг (лазерные бои), курсы робототехники и кофейня. Уникальное нововведение — биометрическое тестирование по отпечаткам пальцев, с помощью которого можно протестировать ребенка и с высокой точностью определить, какие способности ему следует развивать.

«Музей Эйнштейна» и «Поляна сказок» — это всегда оригинальный незабываемый праздник и большое количество положительных эмоций.



г. Вологда, ул. Ленинградская, 79
тел.: 8 (8172) 51-73-83, 51-73-93
vk.com/club40395503

КОНСТАНТА ЗДОРОВЬЯ



ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

В последние годы сфера медицинских услуг активно развивается. Но, несмотря на это, до сих пор пациенты, желающие решить свои проблемы со здоровьем на самом высоком и качественном уровне, вынуждены были ездить в медицинские центры Москвы, Санкт-Петербурга и соседних областей. Сегодня у них есть возможность сделать это совсем рядом — в Клинике «Константа».



«Константа» появилась в регионе три года назад и с тех пор пользуется заслуженной популярностью у тех, кто нуждается в квалифицированной помощи пластических хирургов, ЛОР-врачей, травматологов, флебологов, хирургов и косметологов.

«Весь наш коллектив работает на то, чтобы обеспечить самый высокий уровень комфорта, сервиса и качества услуг для наших пациентов, — говорит Кахабер Катамадзе, главный врач Клиники «Константа». — Мы работаем по полному циклу — от предоперационной подготовки до реабилитации. Даем полную информацию о проводимых манипуляциях и процедурах, не бросаем пациентов на полпути, консультируя и помогая по всем вопросам до полного выздоровления».

На сегодняшний день в «Константе» одна из лучших в городе команд профессионалов в области пластической хирургии,

готовых выполнить весь комплекс операций в данной сфере. Среди них не только вологодские специалисты «с именем», хорошо зарекомендовавшие себя в регионе, но и известные врачи из Ярославля, где находится основной филиал Клиники «Константа».

«Когда было принято решение открывать клинику в Вологде, услуги такого высокого уровня в городе никто не оказывал. Да и сегодня мы по праву можем гордиться нашими врачами. Причем не только пластическими хирургами. Мы одними из первых в регионе стали оказывать услуги в такой области хирургии, как флебология (сердечно-сосудистая хирургия), используя при лечении варикозного расширения вен эндовазальную лазерную коагуляцию — современный и безопасный нехирургический метод. Сегодня этот способ является наименее травматичным

и более результативным, а самое главное — быстрым», — рассказывает Кахабер Бадриевич.

В «Константе» оказывается широкий спектр услуг на самом современном оборудовании с использованием малоинвазивных технологий, что позволяет сократить время пребывания в клинике до минимума. При необходимости есть возможность поместить пациента в стационар, который работает круглосуточно.

Не случайно услуги клиники пользуются спросом не только у вологжан, но и у жителей районов области и соседних регионов. Многие страховые компании заключили с «Константой» соглашения на обслуживание по ДМС, что также свидетельствует о высоком уровне доверия к профессионализму и качеству оказываемых услуг.

«Мы убеждены, что здоровье наших пациентов бесценно, поэтому используем самые надежные и современные медицинские технологии, опыт и квалификацию наших врачей, — заключает Кахабер Бадриевич. — У нас индивидуальный подход к каждому пациенту, и мы делаем то, что необходимо, а не то, что легко и быстро приносит доход. Видимо, в этом залог того, что нас знают и нам доверяют».


клиника
КОНСТАНТА

г. Вологда, ул. Карла Маркса, 7
Тел.: (8172) 20-90-80 • vologda.constant-smt.ru

Сеть магазинов «Дом Цветов» - законодатели моды в сфере флористики!

Организация доставки цветов и подарков для клиентов
Оформление витрин торговых точек компаний и украшение города
Участие в городских и областных мероприятиях

Постоянное повышение сервиса и квалификации персонала:
система обучения, мастер-классы с флористом международного уровня
Мариусом Гвилдисом (Marijus Gvildys)



МЫ ВЫБИРАЕМ | "Магазины сувениров и товаров для праздника"

Мелод **ДОМ** *Мелод*

г. Вологда, ул. Мира, 13 тел.: (8172) 70-02-68
ул. Пошехонское шоссе, 22 (ТРЦ "Мармелад"), Ленинградская, 146

www.domcvetov.net

ДОРОГУ НОВОМУ

ТЕКСТ: РОДИОН ПОРТНОВ

На протяжении июля-августа в законодательстве, регулирующем предпринимательскую деятельность, появилось много нововведений и изменений. Мы решили кратко познакомить своих читателей с некоторыми из них.

МРОТ

Минимальный размер оплаты труда на федеральном уровне повышен на 4%, т. е. до 7800 руб. в месяц. Региональный МРОТ составляет ту же сумму. Величина прожиточного минимума в Вологодской области пока не изменилась, в расчете на душу населения она составляет 10356 руб. (для трудоспособного населения — 11192 руб., пенсионеров — 8571 руб., детей — 10105 руб.).

Малое и среднее предпринимательство

Организации и индивидуальные предприниматели обязаны использовать только ККТ, передающую информацию о наличных расчетах в налоговые органы в онлайн-режиме.

На «Федеральную корпорацию развития малого и среднего предпринимательства» возложено ведение единого реестра организаций, занимающихся поддержкой субъектов МСП. Информация, содержащаяся в реестре, является открытой для ознакомления и размещается на официальном сайте корпорации и официальных сайтах информационной поддержки малого бизнеса.

Уточняются условия осуществления предпринимательской деятельности. Согласно ГК РФ, гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического

лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

В отношении отдельных видов предпринимательской деятельности законом могут быть предусмотрены условия осуществления гражданами такой деятельности без государственной регистрации в качестве ИП.

Контрактная система закупок

Расширен перечень юридических лиц — крупнейших заказчиков, участвующих в закупках у субъектов МСП. К ним отнесены дочерние хозяйственные общества, в уставном капитале которых более 50% долей принадлежит государственным компаниям.

В 2017 году годовой объем закупок товаров, работ, услуг, осуществляемых ими у субъектов МСП, установлен в размере не менее 9% от их совокупного стоимостного объема закупок с 1 июля по 31 декабря 2017 года.

Вводится административная ответственность за нарушение срока и порядка оплаты товаров (работ, услуг) при осуществлении закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд, в том числе за неисполнение обязанности по обеспечению авансирования, предусмотренного гос- или муниципальным контрактом. В таких случаях на должностное

лицо заказчика может быть наложен штраф в размере от 30 тыс. до 50 тыс. руб. А если это лицо ранее подвергалось административному наказанию за аналогичное правонарушение, то оно может быть дисквалифицировано на срок от 1 года до 2 лет.

Государственный и муниципальный контроль

Введен ряд ограничений при осуществлении муниципального контроля. Теперь при проведении проверки должностные лица органа государственного контроля (надзора) и органа муниципального контроля не вправе проверять выполнение требований нормативных документов, обязательность применения которых не предусмотрена законодательством РФ.

Определены особенности осуществления МЧС России проверок с применением риск-ориентированного подхода. Он применяется при проведении плановых проверок в рамках государственного надзора в сферах гражданской обороны и защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера.

Вводятся критерии отнесения деятельности юрлиц и ИП к определенной категории риска с учетом оценки вероятности несоблюдения ими установленных требований, а также тяжести потенциальных негативных последствий возможного несоблюдения.

Плановые проверки осуществляется:

- для категории высокого риска — один раз в 2 года;
- для категории значительного риска — один раз в 3 года;
- для категории среднего риска — не чаще чем один раз в 5 лет.

В отношении юридических лиц и ИП, деятельность которых отнесена к категории низкого риска, плановые проверки не проводятся.

Налоги

Правила начала и окончания течения налогового периода, определенные в отношении организаций, распространены на индивидуальных предпринимателей.

В частности, если госрегистрация физического лица в качестве ИП осуществлена в период с 1 января по 30 ноября одного календарного года, первым налоговым периодом для него является период времени со дня регистрации по 31 декабря этого календарного года.

Если госрегистрация физлица в качестве ИП осуществлена с 1 декабря по 31 декабря, первым налоговым периодом является период времени со дня регистрации по 31 декабря календарного года, следующего за годом регистрации.

Общества с ограниченной ответственностью

Общее собрание участников ООО получило право передать Федеральной нотариальной палате ведение и хранение списка участников общества в реестр списков участников обществ с ограниченной ответственностью Единой информационной системы нотариата. Такой реестр будет вестись наряду с реестрами нотариальных действий, наследственных дел, уведомлений о залоге движимого имущества.

Лесопользование

Юридические лица и индивидуальные предприниматели, совершающие сделки с продукцией первичного лесопиления (пиломатериалы, брусья, шпалы), теперь обязаны представлять декларацию о таких сделках с целью ее регистрации в ЕГАИС.

Оборот алкогольной продукции

Организации, осуществляющие розничную продажу алкоголя в сельских

поселениях, обязаны фиксировать и передавать в ЕГАИС информацию об объеме производства и оборота алкогольной продукции. Требование не распространяется на поселения, в которых отсутствует точка доступа к сети Интернет. Перечень таких поселений определяется правительством РФ.

Вводится административная ответственность за розничную продажу алкогольной продукции в полимерной потребительской таре объемом более 1,5 литра: штраф на должностных лиц — в размере от 100 до 200 тыс. руб. с конфискацией предметов правонарушения или без нее; на юридических лиц — от 300 до 500 тыс. руб. также с конфискацией или без.

Главным санитарным врачом РФ вновь введен временный запрет розничной продажи отдельных видов спиртосодержащей непивцевой продукции.

Установлена административная ответственность за незаконную розничную продажу алкогольной и спиртосодержащей пищевой продукции физическими лицами — штраф от 30 до 50 тыс. руб. с конфискацией алкогольной и спиртосодержащей продукции.

Транспорт

С 1 июля 2017 года плата, взимаемая с большегрузов (транспортных средств с разрешенной максимальной массой свыше 12 тонн) в счет возмещения вреда, причиняемого автодорогам общего пользования федерального значения, подлежит ежегодной индексации.

Кроме того, в письме от 18 июля 2017 года № БС-4-21/14023@ ФНС рассказывает об утверждении порядка предоставления налоговым органам сведений из реестра системы взимания соответствующей платы.

Сельское хозяйство

Расширен круг лиц, в отношении которых могут осуществляться государственные закупочные интервенции. Теперь они проводятся при снижении цен на реализуемую сельхозпродукцию ниже минимальных расчетных цен путем закупки, в том числе на биржевых торгах, и у организаций и ИП, осуществляющих первичную или промышленную

переработку сельхозпродукции, произведенной на территории РФ.

Лизинг

Граждане и организации, заключающие договор лизинга магистральных седельных тягачей, а также сельхозпроизводители и субъекты МСП могут получить дополнительную скидку по лизингу в размере 12,5%.

Банкротство

Изменениями в ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» уточняется определение понятия «контролирующее должника лицо». Устанавливается, что в случае, если полное погашение требований кредиторов невозможно вследствие действий или бездействия контролирующего должника лица, такое лицо несет субсидиарную ответственность по обязательствам должника.

Бухучет

В случае, если по конкретному вопросу в федеральных стандартах бухгалтерского учета (ФСБУ) не установлены способы ведения бухучета, то организация разрабатывает соответствующий способ исходя из установленных требований, руководствуясь при этом положениями МСФО, а также требованиями федеральных и отраслевых стандартов бухгалтерского учета по аналогичным (связанным) вопросам, рекомендациями в области бухгалтерского учета.

Организация, применяющая упрощенные способы бухучета, вправе формировать учетную политику, руководствуясь исключительно требованием рациональности.

Социальное страхование

Уголовное законодательство дополнено составами преступлений за уклонение от уплаты страховых взносов. Вводятся новые статьи — 199.3 и 199.4 УК РФ, предусматривающие специальные составы преступлений за уклонение страхователя от уплаты страховых взносов на травматизм, администрируемых ФСС РФ. По ним штраф для ИП может составить до 200 тыс. руб., а если деяние совершено в особо крупном размере, то до 300 тыс. рублей. Штраф для юрлица составит от 100 до 300 тыс. руб., а за деяние в особо крупном размере — от 300 до 500 тыс. руб. ⁶⁵

ТЕХНИКА ПРИНЯТИЯ ПРАВИЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

В Вологде состоялся большой бизнес-семинар от магистра интеллектуальной игры «Что? Где? Когда?» Максима Поташева. Он дал мощный информационный блок по развитию интеллекта и помог участникам — руководителям организаций, молодым предпринимателям и менеджерам — отработать технологию принятия индивидуальных и коллективных решений проблемных ситуаций. Организатором встречи выступил клуб интересных людей «Инсайт», генеральным информационным партнером — журнал «Бизнес и Власть».

Максим Поташев известен широкой публике как один из лучших игроков «Что? Где? Когда?», но, как он сам отмечает, для него игра — это всего лишь хобби. Максим Оскарович уже более 20 лет работает в консалтинговом бизнесе, является управляющим партнером агентства «R&P Consulting», разработал несколько тренингов. В июне он приехал Вологду, чтобы поделиться своим взглядом на технику принятия решений.

По словам Поташева, это один из самых популярных его семинаров, который существует в различных форматах — от 20-минутного выступления до двухдневного корпоративного тренинга.

Дело в том, что принятие решений — это ключевой навык каждого человека. Мы делаем выбор каждый день, каждый час, и наша успешность (или неуспешность) на данный момент что в инвестировании, что в бизнесе, что в быту — это следствие длинной цепочки решений, которые были приняты за многие годы.

Как вообще определить, правильное ли решение было выбрано? Объективных критериев истинности в данном случае не существует — ведь каждый строит свою карьеру и бизнес по индивидуальному сценарию. Однако, по мнению Максима Поташева, можно сравнительно легко определить, насколько верным было принятое решение, ответив себе всего на несколько вопросов:

- Доволен ли я принятым решением? (Не только в момент его принятия, но и спустя время).

- Готов ли я ему следовать? (Любое решение предполагает реальное действие, иначе остается фантазией).

- Готовы ли другие люди принять то, что я решил сделать? (Насколько убедительно мое решение для моей команды и окружения).

- Приму ли я такое же решение в аналогичной ситуации? (Повторяемость — один из критериев истины в экспериментальной науке).

По мнению эксперта, не стоит переоценивать роль интуиции в принятии решений. «Интуиция плохо применима в ситуациях с высокими рисками, — говорит он. — Но при наличии большого опыта пребывания в подобных ситуациях, при необходимости быстрого принятия решения она лучше всяких размышлений. Знаете, опытному врачу достаточно просто взглянуть на пациента, чтобы поставить диагноз. Ему гораздо сложнее объяснить, почему он так решил».

Факторов, влияющих на выбор правильного решения, множество. Они могут быть объективными, не зависящими от нас. Например, объем имеющейся информации. При этом одинаково вреден как ее недостаток, так и избыток. По результатам одного из опросов, проведенных в крупном финансово-аналитическом офисе, наиболее точный прогноз о движении курса валют дал... уборщик. У аналитиков в поле зрения было слишком много данных, которые мешали им найти адекватный ответ.

Но основная часть факторов носит все же субъективный характер. Другими

словами, находится в нашем мозгу. Поташев прибегает к концепции Даниэля Канемана, известного психолога, автора книги «Думай медленно... Решай быстро». Согласно ей, в голове у каждого человека работают две системы. Первая — «Быстрая» — срабатывает автоматически, почти не требуя усилий и не давая ощущения намеренного контроля. Она отвечает за эмоции, интуицию, воображение, мечты. Вторая — «Медленная» — выделяет внимание, необходимое для сознательных умственных усилий, в том числе для сложных вычислений. Это логика, анализ, речь, письмо, рациональность. Если человек научился понимать, как эти системы работают и взаимодействуют между собой, он может избежать многих ошибок мышления и, как следствие, принимать верные решения, не откладывая.

Ведь именно откладывание сложных решений «на потом» и, как следствие, поспешность, неправильная оценка внешних факторов приводят к нежелательным последствиям. Для того чтобы исправить ситуацию, Поташев и его коллеги разработали алгоритм принятия эффективного решения.

Он состоит из пяти этапов, разбор которых и составлял основную часть семинара. В кратком изложении алгоритм выглядит так. Для начала необходимо выявить проблему. По мнению эксперта, не всегда люди могут ее принять и осмыслить, но без этого невозможно дальнейшее движение вперед. Затем следует проанализировать ситуацию, поставить

перед собой цели и задачи (причем делать это нужно по определенным правилам). Потом нужно составить варианты решения проблемы, из которых следует выбрать оптимальный и эффективный путь к достижению желаемого результата.

Любое принятие решения можно свести к этому алгоритму, однако на практике применять его бывает довольно сложно. По словам эксперта, принятие решений — это навык, который усиливается благодаря опыту и тренировкам. Соответствующих методов и подходов существует достаточно много: «мозговой штурм», «перебор вариантов», синектика, бисоциация и другие методы генерации идей. Некоторые из них вологжане отработали вместе с ведущим семинара.

Несмотря на некоторую общую усталость от многочасовой работы, по окончании семинара его участники отмечали исключительную полезность полученных знаний и важность подобного рода образовательных бизнес-мероприятий. Вот как, например, отозвался о нем предприниматель Александр Бурькин, член



Денис ДОЛЖЕНКО, основатель Клуба интересных людей «Инсайт»:

— Клуб «Инсайт» был создан в Вологде с целью объединения вокруг себя интересных людей разных профессий, возрастов и социальных положений.

Сегодня клуб является организатором или партнером значимых для города мероприятий, регулярно проводим бизнес-встречи, деловые игры, тренинги, мастер-классы, помогаем в организации больших событий, таких как, например, первый визит Игоря Манна на Вологодчину.

Сейчас мы ставим перед собой еще более амбициозные цели, которых обязательно достигнем благодаря каждому интересному человеку, который нас поддерживает.

Не упустите свой шанс и вы — приходите на наши мероприятия, становитесь участником клуба, принимайте активное участие в жизни города и живите интересно! Наши двери всегда открыты новым людям!

Клуба «Инсайт»: «Первая часть семинара показалась скорее сухой теорией, но потом я понял, что без первой части я бы не воспринял правильно полученную информацию со второй. Во второй части на каждый пункт, на каждый

довод, приведенный Максимом Оскаровичем, следовал наглядный пример. Все четко и структурировано. К сделанным на семинаре записям планирую еще не раз возвращаться для закрепления нужной информации». **BB**



ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ: ПРЕДЕЛЫ КОНТРОЛЯ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Рационализма, эрудиции и профессиональных навыков недостаточно, чтобы быть по-настоящему хорошим руководителем. Для этого нужен еще и развитый эмоциональный интеллект, который помогает прислушаться к своему внутреннему голосу.



В этом убежден Дэниел Гоулман, один из самых известных популяризаторов термина «эмоциональный интеллект» (ЭИ, EQ) — концепции, в последнее время полюбившейся отечественным коучам и авторам различных тренинговых программ. Мы прочитали несколько работ Гоулмана, чтобы из первоисточника поделить рекомендации, как и зачем можно улучшить свой ЭИ.

Структура

Согласно Гоулману, ЭИ — это способность понимать свои чувства и чувства других людей, мотивировать себя и управлять эмоциями в отношениях с собой и другими людьми. ЭИ определяет, насколько мы способны усвоить практические навыки, которые базируются на пяти составляющих: самоосознании, мотивации, саморегуляции,

эмпатии и искусстве поддерживать отношения.

Тот или иной тип навыка всегда проявляется в работе, осознаете вы это или нет. Например, умение хорошо обслуживать клиентов представляет собой эмоциональную компетенцию, основанную на эмпатии. Надежность — это компетенция, в основе которой лежит саморегуляция, или умение полностью справляться со своими побуждениями и эмоциями.

Особенно важную роль эмоциональная компетентность играет в лидерстве — качестве, суть которого заключается в умении заставить других людей выполнять свою работу более эффективно. Так, например, неспособность лидеров к поддержанию межличностных отношений снижает производительность труда всех участников группы.

Брать пример только с лучших

Почему одни руководители успешны, а другие — нет? Правильно: все дело в натренированности ЭИ. Гоулман приводит результаты одного научного исследования, в котором участвовали две условные группы испытуемых.

Самоконтроль: несостоятельные управленцы плохо справились

с затруднительными ситуациями, легко поддавались переменам настроения и были склонны к вспышкам гнева. Удачливые, напротив, при любых стрессах прекрасно владели собой, оставаясь спокойными в самые критические моменты.

Обязательность: группа несостоятельных реагировала на критику или неудачу переходом к обороне, начиная отпираться или обвинять других. Успешные, взяв на себя ответственность, признавали собственные ошибки и неудачи, предпринимали действия, чтобы разрешить проблемы.

Надежность: неудачники, как правило, были чрезмерно амбициозны и не стеснялись вырываться вперед за счет других. Удачливые отличались исключительной честностью, проявляли неусыпную заботу о нуждах своих подчиненных и коллег, усердно принимались за исполнение насущной задачи.

Социальные навыки: неудачникам не доставало эмпатии и чуткости, поэтому они чаще бывали резкими или бесцеремонными, гневаясь и внушая страх подчиненным. Удачливые же проявляли такт и внимание, погружаясь в дела других людей, будь то начальники или подчиненные.

Установление связей и использование непохожести людей как средства для достижения цели: бесчувственность и манипулятивная манера поведения группы неудачников оборачивались неспособностью создать надежную систему отношений взаимовыгодного сотрудничества. Удачливые,

лучше понимая ценность непохожести, больше способны ладить с самыми разными людьми.

Интуиция

Она свидетельствует о способности воспринимать сигналы, исходящие из внутреннего хранилища эмоциональной памяти — собственного источника мудрости и рассудительности человека. Эта способность составляет истинную суть самосознания. Поэтому ее стоит развивать.

Эмоциональное осознание начинается с настройки на поток чувств, постоянно присутствующий в каждом из нас. С этого момента мы признаем за такими эмоциями способность формировать то, что воспринимаем, о чем думаем и что делаем.

Просто отложить дела

Как правило, мы узнаем о своих эмоциях, только когда они нарастают и, наконец, выходят из-под контроля. Но если мы будем внимательны, то сможем ощущать их на более тонких уровнях задолго до момента, как они проявятся с такой силой.

Как расслышать собственный внутренний голос — глубоко скрытый, едва уловимый? Очень просто: прервись, чтобы «ничего не делать». Полезное «ничегонеделание» — не банальная возможность увильнуть от работы. Это ценная способность перестать убивать время, растрачивая его попусту, сидя у телевизора. Просто необходимо отложить на время все другие виды целенаправленной деятельности и заняться тем, что раскроет наше сознание для более глубокого и спокойного восприятия. Возможно, это будет медитация. Если вы на даче — подойдет складывание дров в поленницу.

Научиться приспосабливаться

«Многим управляющим непросто приспособиться к новой тенденции — расплечению ответственности и процесса принятия решений по организации в целом», — пишет Гоулман.

«Чемпионы в этой сфере получают удовольствие от перемен и радуются новациям. Они восприимчивы к новой информации и могут отказаться от старых

представлений, приспособившись подобным образом к тому, как им действовать дальше. Они вполне уживаются с ощущением беспокойства, которое часто вызывает все новое или неизвестное, и готовы рискнуть, переходя на новые методы деятельности».

Приспосабливаемость требует гибкости, умения принять во внимание разные точки зрения на ситуацию. А гибкость, в свою очередь, напрямую связана с эмоциональной силой, то есть способностью чувствовать

Если человек преисполнен вниманием и полностью поглощен своей работой, он реализует свои творческие идеи и энергию во имя общего блага. Окружающие воспринимают его как доступного для диалога.

себя комфортно в условиях неопределенности и сохранять спокойствие при встрече с неожиданностями. Другой компетенцией, которая лежит в основе приспособляемости, является уверенность в себе, и такая убежденность помогает человеку быстро перенастроить свои ответные реакции, безоговорочно бросая все в ситуации, когда меняется реальность.

Найти удовольствие в новизне

Люди с такой профессиональной сноровкой умеют быстро выявлять ключевые задачи и упрощать проблемы, которые подчас кажутся чрезвычайно сложными. Они способны находить оригинальные связи и схемы, на которые другие обычно не обращают внимания.

Дефицит этой компетенции может означать нечто большее, чем простое отсутствие воображения. Люди, у которых риск вызывает дискомфорт, превращаются в критиков и отрицателей. Осторожные, занимающие оборонительную позицию, они могут постоянно высмеивать или подрывать передовые идеи.

«Творческий ум по своей природе слегка недисциплинирован. Между организованным самоконтролем и стремлением к новаторству существует естественная напряженность, — замечает психолог. — Не то чтобы творческие люди вовсе не владели эмоциями... Нет, более правильно будет сказать, что они охотно поддаются самым разным порывам и совершают больше поступков,

чем натуры, менее склонные к авантюризму. В конце концов, именно это и порождает новые возможности».

Навык эмоционального присутствия

Присутствовать на работе можно по-разному. Известны два основных способа: физически и психологически. Лучше, чтобы они совпадали. Тогда человек преисполнен вниманием и полностью погло-

щен своей работой, а потому реализует свои творческие идеи, энергию и интуитивные представления во имя общего блага. Окружающие воспринимают такого человека как доступного для диалога и увлеченного своим делом.

Противоположная позиция — психологическое (эмоциональное) отсутствие — слишком хорошо известна на примере тех людей, которые выполняют свою рутинную работу механически. В каком-то смысле они, вполне возможно, и не нашли себя в своей профессии, поражены апатией или беспокойством.

Вывод очевиден: полностью присутствуя в той или иной ситуации, мы бываем больше настроены на окружающих нас людей и на требование момента, а потому легко приспосабливаемся к этим требованиям, другими словами — попадаем в струю. Мы можем быть внимательными, забавными или самокритичными, свободно пользуясь любой способностью или умением, которые нужны нам в данный момент.

Список литературы:

- Гоулман Д. Эмоциональный интеллект. Почему он может значить больше, чем IQ. — М.: «МИФ», 2014. — 560 с.
- Гоулман Д. Эмоциональный интеллект в бизнесе. — М.: «МИФ», 2013. — 512 с.
- Гоулман Д., Бояцис Р., Макки Э. Эмоциональное лидерство. — М.: «Альпина Паблишер», 2011. — 301 с.
- Гоулман Д. Эмоциональный интеллект на работе. — М.: «АСТ», 2009. — 480 с. **68**

ВАША ЛИЧНАЯ ПРИВИЛЕГИЯ

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ ЛЕБЕДЕВА, ФИНАНСОВЫЙ СОВЕТНИК

Деловая встреча, разговор с клиентом. У него свой бизнес. Счета арестованы, причем и рабочие, и личные. «Что делать? Ведь есть дети, семья... Да и что будет с бизнесом?» — «Нужно время, чтобы разобраться. Есть страховой договор?» — «Да. Хочу забрать деньги, это возможно?» — «Конечно!» — «Отлично, тогда я решу свои проблемы».



Согласно «Википедии», финансовый советник — одна из профессий в сфере финансов, перечень обязанностей которой неограничен. К категории финансовых советников можно причислить брокеров, инвестиционных советников, финансовых бухгалтеров, финансовых адвокатов, финансовых страховых агентов, финансовых аналитиков и всех тех, кто дает совет (платно или бесплатно) относительно финансового планирования.

Звучит многогранно. Есть слова «профессионализм», «анализ рынка», «гарантии». При этом почему-то в список не вошли характеристики этой профессии. Хочется спросить: «Кто ты, финансовый советник? Несешь ли ты ответственность? Погрузился ли в свою профессию или, обладая даром спикера, лишь производишь впечатление?» Речь же идет о деньгах, заработанных каждодневным трудом. Тут важны экспертные советы, которые приведут к гарантированной стабильности.

Есть и вторая сторона этой истории. Это клиент. Кто он: близкий друг, родственник

или незнакомый человек, у которого свой бизнес? Я — финансовый советник в сфере страхования жизни. И каждый день встречаюсь с людьми, которые имеют свое дело. И тут все предельно ясно. Это такие клиенты, которые не только умеют считать деньги, но и могут быстро считать собеседника. Они профессионалы в своем деле, а я в своем. Поэтому разговор складывается четким, конкретным, прозрачным: выгоды, гарантии, приоритеты. С их стороны — готовность найти время на встречу, с моей — разработка личного финансового проекта. Такой проект обычно затрагивает сразу несколько важных тем. Защита финансов, защита семьи с определенными гарантиями и привилегиями.

Кто он, успешный бизнесмен? Хорошая машина, квартира, загородный дом. И, безусловно, каждый день оценка рисков, принятие решений, конкуренция, оплата счетов, а, возможно, даже и предательство тех, кто хочет иметь часть вашего успеха... Сначала, вы каждый день трудитесь, чтобы создать все это, потом трудитесь вдвойне, чтобы содержать, то что создано, и видеть

трех источников нужно обязательно заплатить налоги. Мало кто знает, как можно развернуть инструмент страхования, чтобы получить четвертый источник дохода. С него не нужно платить налог. Наоборот, государство возвращает гражданину налог. Благодаря таким привилегиям можно сформировать неприкосновенный запас для себя или для своего бизнеса. Финансово защитить своих близких, особенно если есть кредитные обязательства. И даже решить вопрос ответственности с бизнес-партнером. И все это в рамках закона.

Я занимаюсь такими проектами, потому что знаю, как они работают, какие содержат гарантии, так как все условия строго фиксированы. Только сам клиент может изменить условия договора в одностороннем порядке. Немногие договора в сфере финансовых отношений отличаются такой стабильностью. Иметь страховой счет — это привилегия. Пользоваться всеми возможностями этой привилегии или нет — решение личное. И для того, чтобы иметь собственное мнение на тот счет, стоит организовать встречу с профессиональным финансовым советником хотя бы один раз. Ведь каждый день,

Каждый день, борясь за благополучие бизнеса и семьи, важно знать, что созданное вами неприкосновенно, и управляете этим только вы.

счастливые глаза близких, которые привыкли к этому уровню жизни. Рискнуть стать успешным бизнесменом дано не каждому.

Основными законными источниками дохода на предприятии являются заработная плата, дивиденды, премии. С любого из этих

борясь за благополучие бизнеса и семьи, важно знать, что созданное вами неприкосновенно, и управляете этим только вы. **P**

Контактный телефон:
8-911-510-28-77

КОГДА НАЛОГОВЫЙ ИНСПЕКТОР НЕ ПРАВ

ТЕКСТ: НИКОЛАЙ ШАЛАЕВСКИЙ*

Налоговые органы в рамках осуществления налогового контроля обладают достаточно широкими полномочиями. Тем не менее на практике имеют место случаи, когда инспекция выходит за их пределы, нанося вред налогоплательщикам.

К таким случаям можно отнести незаконное блокирование операций на расчетных счетах организаций. Последствием такой «заморозки» для юридического лица становится невозможность ведения нормальной хозяйственной деятельности, что неизбежно приведет к значительным убыткам.

В связи с этим необходимо напомнить о правовом регулировании данного вопроса. В соответствии с п. 5 ч. 1 ст. 31 Налогового кодекса РФ налоговые органы вправе приостанавливать операции по счетам налогоплательщика (плательщика сбора или налогового агента) в банках и налагать арест на его имущество.

Перечень оснований для приостановления операций по счетам содержится в ст. 76 НК РФ и является закрытым, четко определенным.

Вместе с тем сотрудники налоговых инспекций используют данный инструмент гораздо чаще, чем это предусмотрено НК РФ. Например, поводом для «заморозки» счетов может стать подозрение налогового органа в отношении конкретной организации о наличии признаков фирмы-однодневки (в том числе юридический адрес по адресу массовой регистрации). Если в ходе проверки сотрудник налоговой инспекции не нашел организацию по юридическому адресу, налоговый орган может сообщить об этом в банки. В свою очередь банк на основании такого уведомления вправе прекратить обслуживание клиента. Налогоплательщику следует заранее позаботиться о таких ситуациях и в обязательном порядке организовать получение всей почтовой корреспонденции

по юридическому адресу, а также обеспечить беспрепятственный доступ сотрудников инспекции по указанному адресу и наличие соответствующих вывесок и табличек, свидетельствующих о нахождении фирмы.

Минфин РФ неоднократно упоминал о недопустимости широкого применения приостановления операций по счетам, что ведет

ответственности начальника отдела выездных проверок ИФНС по Всеволожскому району. С осени 2015 года начались массовые выездные проверки областных дорожных ремонтно-строительных управлений (ДРСУ). Фискальные органы интересовались деятельностью дорожных организаций за 2011—2013 годы. Начисление штрафов

Если руководитель не согласен с блокировкой счета и считает, что это причинило его организации ущерб, действия налоговой инспекции можно оспорить в суде.


к значительным убыткам. Вместе с тем на практике складывается следующая ситуация: налоговая направляет в банк требование о приостановке операций по счетам, и банк обязан незамедлительно его выполнить.

Налоговый кодекс (ст. 22) гарантирует налогоплательщикам административную и судебную защиту их прав и законных интересов. Налоговые органы в силу ст. 35 НК РФ несут ответственность за убытки, причиненные налогоплательщикам вследствие своих неправомерных действий (решений) или бездействия. При этом убытки подлежат возмещению. Должностные лица налоговых органов также могут быть привлечены к дисциплинарной, материальной, административной и уголовной ответственности. К сведению, на протяжении последних пяти лет должностные лица налоговых органов многократно привлекались к административной ответственности за нарушение порядка рассмотрения обращений граждан и юридических лиц, умышленное невыполнение требований прокурора, за нарушение порядка предоставления государственной услуги.

Так, в 2016 году прокуратура Ленинградской области привлекла к дисциплинарной

за прежнюю деятельность, аресты счетов компаний и другие действия ИФНС, фактически являющиеся давлением на предприятия, поставили несколько ДРСУ на грань банкротства.

В Пригородном ДРСУ сотрудники налоговой инспекции, не предъявляя постановления о назначении осмотра, потребовали осмотреть территорию управления, несмотря на то, что это не имело никакого отношения к деятельности предприятия в 2011—2013 годах. Руководство ДРСУ заняло активную позицию и пожаловалось в прокуратуру Ленинградской области на неправомерность вынесения ИФНС акта по воспрепятствованию доступа налоговиков на территорию дорожной организации. Акт Всеволожской ИФНС был отменен, а начальник выездных проверок Кузнецова привлечена к административной ответственности.

Рекомендую по каждому случаю неправомерных действий ИФНС обращаться в правоохранительные органы для инициирования соответствующих проверок. В Генпрокуратуре РФ с 2016 года начал работу прямой канал связи с предпринимателями businesspravo@genproc.gov.ru. 

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

КОМПЕНСАЦИОННЫЕ ВЫПЛАТЫ

КАК РАБОТОДАТЕЛЬ МОЖЕТ СЭКОНОМИТЬ НА СТРАХОВЫХ ВЗНОСАХ?

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

В рамках налоговой оптимизации руководителю предприятия целесообразно обратить внимание на страховые взносы. Сразу отмечу — какого-то волшебного способа экономии здесь нет, но тем не менее сэкономить вполне реально. И начать можно с введения компенсационных выплат, которые не подлежат обложению страховыми взносами для работодателей.

Чтобы ввести компенсационные выплаты в действие, рекомендую сделать следующие шаги:

1. Разработайте правила компенсационных выплат для каждой категории сотрудников, по которым вы решили выплачивать компенсации.

2. Утвердите правила компенсационных выплат приказами управляющего или генерального директора.

3. Ознакомьте с правилами и приказами сотрудников, к которым это имеет отношение, под роспись. Если у вас много сотрудников, и вы не можете всех ознакомить под роспись, то издайте приказ «Об ознакомлении...» с указанием ответственных за ознакомление сотрудников; информации о размещении всех документов на сайте компании; о размещении документов на досках объявлений; о сроках, после которых каждый сотрудник будет считаться ознакомленным, и так далее.

4. Внесите изменения в трудовые договоры (либо сделайте дополнения к ним), где укажите:

- виды компенсаций, положенных конкретному сотруднику;
- размеры компенсаций «от» и «до»;
- периодичность выплат;
- нормативную базу компании,

на основании которой будет выплачиваться компенсация.

5. Подготовьте все необходимые формы документов (табели, бланки отчетов и т. д.), которые вам потребуются для документирования компенсационных выплат. Утвердите их приказами руководителя.

6. Включите правила о компенсационных выплатах в коллективный договор (если есть).

7. Согласуйте правила о компенсационных выплатах с профсоюзами (если есть).

8. Оработайте один вид выплат на одной категории сотрудников. После этого последовательно внедряйте их в отношении других категорий.

Остановимся на компенсационных выплатах, связанных с исполнением трудовых обязанностей.

Согласно п. 1 ст. 420 НК РФ, объектом обложения страховыми взносами для работодателей признаются «выплаты и иные вознаграждения в пользу физических лиц... в рамках трудовых отношений и по договорам гражданско-правового характера, предметом которых являются выполнение работ, оказание услуг...».

В соответствии с пп. 2 п. 1 ст. 422 НК РФ не подлежат обложению страховыми взносами для плательщиков, указанных в пп. 1 п. 1 ст. 419 кодекса, все виды установленных законодательством компенсационных выплат, связанных:

- с выполнением лицом трудовых обязанностей, в том числе в связи с переездом на работу в другую местность;
- с расходами физического лица в связи с выполнением работ, оказанием услуг по договорам гражданско-правового характера.

НК РФ не содержит определения выплат и вознаграждений по трудовому договору, а также компенсационных выплат, связанных с выполнением трудовых обязанностей, следовательно, эти термины используются в смысле, который придает им трудовое законодательство.

Трудовой кодекс РФ различает два вида компенсаций. Во-первых, исходя из ст. 164 ТК РФ, под ними понимаются денежные

выплаты, установленные в целях возмещения работникам затрат, связанных с исполнением ими трудовых или иных обязанностей. Указанные выплаты не входят в систему оплаты труда и производятся работнику в качестве компенсации его затрат.

Второй вид компенсационных выплат определен ст. 129 ТК РФ. На основании этой статьи заработная плата работников состоит из двух основных частей — непосредственно вознаграждения за труд и выплат компенсационного и стимулирующего характера. При этом компенсации в трактовке ст. 129 ТК РФ являются элементами оплаты труда и не призваны возместить физическим лицам конкретные затраты, связанные с непосредственным выполнением трудовых обязанностей.

Таким образом, по смыслу пп. 2 п. 1 ст. 422 НК РФ не подлежат обложению страховыми взносами только компенсации, предусмотренные ст. 164 ТК РФ как не входящие в систему оплаты труда.

Несмотря на то, что некоторые виды компенсации уже прописаны в НК РФ, рекомендую включать в коллективный договор и локальные нормативные акты как можно более подробный список возможных компенсаций.

Ранее налоговики требовали платить НДС с компенсаций затрат сотрудникам. Думаю, теперь это в прошлом. В соответствии с обзором практики применения главы 23, утвержденным Президиумом Верховного суда РФ от 21 октября 2015 года, «не облагаются налогом (НДС) выплаты компенсационного характера, которые предусмотрены нормами, регулирующими трудовые отношения, и осуществляемые из расчета предполагаемых или фактически произведенных затрат работника, связанных с выполнением трудовых обязанностей». **68**



ПО ВЫСШЕМУ РАЗРЯДУ

ТЕКСТ: ИВАН СЕМЕНОВ

Какие новые тренды и современные материалы актуальны сегодня в дизайне? И как, применяя их, смоделировать у себя в доме или квартире уникальный и красивый интерьер? Журнал «Бизнес и Власть» вновь обращается за необходимыми рекомендациями к экспертам.



Елена ШИШКИНА,
руководитель
студии
дизайна
«Atelier»

Очень актуальной тенденцией в дизайне является применение декоративных штукатурок и красок, поскольку они обладают сразу несколькими преимуществами:

1. Очень прочное покрытие, не боящееся царапин.
2. Экологичность: материалы содержат натуральные составляющие и безопасны для здоровья, а при их нанесении между покрытием и поверхностью стены не возникает воздушного слоя (как в случае с обоями), поэтому там не развиваются вредные бактерии.
3. Индивидуальность при оформлении: использование декоративных штукатурок и красок позволяет создать интересный дизайн, которого не будет больше ни у кого.
4. Эстетичность: при нанесении подобных штукатурок и красок не возникает стыков и швов, покрытие выглядит очень красиво и обращает на себя внимание.
5. Возможность подобрать любой оттенок под любой стиль и цветовую гамму интерьера.

Федор ШИШКИН, директор
ООО «КонцептСтрой»

Работы по нанесению декоративных штукатурок и красок, изготавливаемых конкретными производителями, должны выполняться декораторами, которые специализируются на покрытиях данных производителей. Это необходимое требование, поскольку при нанесении таких штукатурок и красок применяются специальные технологии, качественно и эффективно выполнить которые могут только профессионалы.



Следует правильно, с соблюдением всей последовательности работ, осуществлять процесс нанесения покрытий: использовать послойно материалы только данного конкретного производителя, выполнять все необходимые этапы, наносить должное количество слоев, точно соблюдать временные сроки.

Лишь при выполнении этих и иных требований обеспечиваются красота, прочность и долговременность покрытия, а достигнутый результат будет превосходным.

Евгения МАКАРЕНКОВА,
директор салона-магазина
«Звездное небо»

Одна из наиболее модных, ярких и перспективных новинок на рынке дизайнерских

решений — 3D гипсовые панели для стен. Их применение позволяет реализовывать самые необычные и смелые дизайн-проекты. Каковы плюсы таких панелей?



1. Они помогают создать основной дизайн интерьера, привнося неповторимые атмосферу, уникальность и уют.
2. Обладают повышенной прочностью, негорючи, выдерживают сильные перепады температур, экологичны, позволяют стенам дышать, регулируют уровень влажности, обеспечивают дополнительную звуко- и теплоизоляцию. Поэтому используются в любых помещениях, в том числе в детской, ванной и на кухне.
3. Легко монтируются: удобные размеры и легкость панелей позволяют быстро их устанавливать, причем без швов. От случайного повреждения можно легко избавиться с помощью шпатель и наждачной бумаги либо заменив деформированный элемент.
4. Богатый ассортимент фактур (глянцевые, матовые, стилизованные под дерево, камень, кожу, металл, пластик, мрамор и т. д.) и рельефов создает визуальный эффект, недостижимый при использовании других видов покрытий.
5. Отличаются длительным эксплуатационным сроком и сохраняют свою форму спустя годы. **P**

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

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

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

Декоративные штукатурки, гипсовые панели, краски и все для декора вашего дома по адресу:
г. Вологда, ул. Петина, 25

ДЖАЗ И ДЕНЬГИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Одним из самых ярких культурных событий этого лета стал 14-й фестиваль «Блюз на веранде», который состоялся в Вологде в конце июля и традиционно собрал самобытных музыкантов из разных стран мира. Одним из его гостей стал Игорь БУТМАН со своим квинтетом, чье выступление закрывало фестивальную программу. Мы воспользовались случаем и поговорили с известным джазовым музыкантом об экономической составляющей подобных фестивалей.



и странно, что он практически не поддерживается местными властями. Безусловно, он заслуживает серьезной и всесторонней поддержки.

— На ваш взгляд, подобного рода региональные фестивали интересны бизнесу или нет? Имеет ли смысл предпринимателям в них вкладываться?

— В плане окупаемости — скорее всего, нет, так как обычно такие мероприятия не приносят прибыль. А вот в плане спонсорства, работающего на образ предпринимателя, — да. Правда, здесь все зависит в первую очередь от предпочтений и вкусов самого бизнесмена. Как правило, те из них, кто помогает блюзовым или джазовым музыкантам, хорошо знают и любят эту музыку — так же, как те, кто помогает «классическим»

— Игорь Михайлович, как вы оцениваете «Блюз на веранде»?

— Я уже не первый раз выступаю на этом фестивале по приглашению Катерины и Виктора Колесовых, и наблюдаю его укрепление и развитие. Фестиваль очень достойный по всем составляющим: прекрасная организация, серьезный и достаточно представительский уровень музыкантов, как приглашенных, так и местных, стилистически разнообразная программа. И, конечно, на фестивале всегда царит настоящая непосредственная и праздничная атмосфера, приходит очень доброжелательная и компетентная публика. Фестиваль уже известен, имеет авторитет в музыкальных кругах

Обыкновенное чудо

Музыка, зародившаяся в США в недрах афроамериканской культуры в 20-е годы прошлого века... Символ чужой и далекой эпохи, джаз удивительно хорошо прижился на российской почве и живет здесь своей жизнью, пуская новые корни благодаря синтезу с другими направлениями — роком, этнической музыкой, электроникой.

Круг почитателей джаза в России относительно не велик, но это особенные люди, достаточно образованные, чтобы оценить красоту импровизации, и обладающие развитым музыкальным вкусом, чтобы почувствовать гармонию в сочетании новаторства и уважения к традиции. «Джаз — это один из самых прогрессивных видов искусства, — говорит Тим Дорофеев, известный архангельский музыкант и продюсер, один из постоянных участников «Блюза на веранде». — Он всеобъемлющ, он может развивать любую музыкальную традицию, и каждый раз он будет звучать по-новому. Это настоящее чудо».



исполнителям, любят и ценят музыку классическую. Если же у потенциальных спонсоров нет понимания, что это за музыка, какова ее значимость, то, скорее всего, они подумают, что это деньги на ветер.

Но спонсоров надо еще найти. В Москве это сделать гораздо легче — там больше и людей, и денег. Однако даже я порой общаюсь с потенциальными спонсорами по несколько раз в неделю и без особых результатов. Многие из них не экономят на яхтах, но экономят на джазе. Знаете, некоторые любят выпендриться перед артистом — угостить его обедом за несколько десятков тысяч рублей, — но денег на фестиваль не дадут. Так что, думаю, в Вологде все еще сложнее.

— **А вообще, по вашим оценкам, Вологда — это джазовый город?**

— Я очень много езжу по стране и могу сказать, что джаз у нас развивается анклавами. Есть джазовые города,

а есть те, где такой музыки просто не существует. Например, если взять ваших «соседей», то в Ярославле есть единственный в России джаз-центр, в Костроме что-то происходит, в Архангельске сильная школа, а вот Кирове джаза практически нет.

Вологда же достаточно джазовый город. У вас ведется работа в этом направлении: есть ежегодный фестиваль, есть отзывчивая филармония, есть Валерий Петрович Гончаров, который сделал очень много и в плане общего музыкального просвещения, и в плане популяризации джаза.

Так что, как и в спонсорстве, здесь все в первую очередь зависит от персоналий, от конкретных людей. В целом же у нас в стране не сформирован джазовый рынок как ниша, он находится в состоянии становления, и это отличает его, к примеру, от академической или поп-музыки.

— **Как вы думаете, с чем это связано?**

— Джаз — довольно новая музыка, занимающая промежуточную позицию между классикой и эстрадой. По сути, это бытовая, повседневная музыка на каждый день. Ее любят как представители зрелого возраста, так и молодежь, но в целом ее аудитория довольно невелика. Поэтому и бизнес сюда сложно привлечь. К примеру, у рок- или поп-музыки аудитория большая, и здесь фестивальные проекты могут быть интересны. А если у тебя джазовый фестиваль, куда придут максимум 500 человек, то и предприниматели воспринимают это как откровенное филантропство.

— **Существуют ли все же какие-то действенные методы, с помощью которых в регионах можно было бы организовывать и проводить фестивали подобной музыки?**

— В первую очередь нужен хороший проект, на который гарантированно пойдут люди. Желательно, чтобы он



Фото: Александр Петров из архива организаторов.

Катерина КОЛЕСОВА, организатор международного фестиваля «Блюз на веранде»:



— В этом году был очень представительный состав музыкантов. Несмотря на все трудности, нам удалось пригласить музыкантов из Англии, Канады, Бразилии, были очень сильные московские исполнители, включая Игоря Бутмана. Кроме того, приехали авторитетные в джазовом и блюзовом мире промоутеры, которые осмотрели все выступления от начала до конца фестиваля и остались под впечатлением... В этом году, как и все последние годы — у нас на концертах аншлаги и переаншлаги. Если бы площадки были больше, то и людей пришло бы больше! Отдельно хочу отметить нашу сплоченную оргруппу и сильную команду волонтеров — ребята с готовностью и воодушевлением, работая целыми сутками, делали вместе с нами этот праздник. И я рада, что музыкальные деятели с опытом поездок по миру высоко оценили организацию нашего фестиваля.

У нас получился действительно праздник музыки. Профессионалы в своих направлениях не только демонстрировали собственное исполнительское мастерство, но и общались, джемовали, экспериментировали на одной сцене. Именно так, в атмосфере дружбы и сотворчества, при поддержке зрителей и рождаются совместные музыкальные проекты, туры и т. д.

Этот фестиваль закончился, а мы уже готовимся к следующему, юбилейному. Мы расширяем спектр форматов современной музыки, планируем организацию мастер-классов и творческих встреч, будет «открытая сцена» для молодых музыкантов, ярмарка сувениров и хендмейда, образовательные программы для самых маленьких «бэби-джаз»... В общем, на 15-летие хотим воплотить все лучшее, что уже делали за годы существования фестиваля, и реализовать совершенно новые идеи.

По нашему общему мнению, фестиваль — это всегда событие, а джаз — это всегда искусство, которое сдвигает культурный уровень. А от него зависит многое — даже состояние дорог.

не был чисто джазовым, блюзовым или каким-то еще узко специализированным. Здесь можно использовать опыт московского фестиваля «Усадьба Jazz», в котором на самом деле собственно джазовых музыкантов мало и куда приглашаются еще и поп-, рок-, фанк-, блюз- и другие артисты. В итоге собирается много слушателей.

Безусловно, надо стараться привлечь спонсоров, тем более что для проекта с большой аудиторией это сделать легче. Но все-таки при этом надо понимать: спонсору нужна отдача, и он должен хоть что-то получить взамен — если не деньги, то имиджевую составляющую.

Для небольших проектов хорошо работает метод фандрайзинга, активно применяемый в Европе. Ведь на западе джаз — тоже дотационная музыка, поэтому там существуют специальные гражданские

объединения: коммуны, сообщества, кооперативы, когда люди объединяются, скидываются на концерты и фестивали, приглашают музыкантов и платят им деньги.

Конечно, должна быть массированная реклама, чтобы население шло и покупало билеты. Но самое эффективное все же — это поддержка со стороны государства. Как правило, если подключается власть, то и потенциальным спонсорам мероприятие тоже становится интересно. Так что обычно фестивали и большие концерты успешны, если они работают при поддержке региональных министерств и департаментов культуры.

— И как убедить чиновников поддерживать такие фестивали?

— Важно не питать иллюзий и трезво смотреть на ситуацию — сейчас у государства не так много денег, чтобы распределить

их между всеми, пусть даже самыми замечательными, музыкальными проектами.

Если же все-таки решение получить государственную поддержку принято, то главное здесь, думаю, — это налаживание хороших межличностных отношений с людьми, принимающими решение. Кстати, в случае со спонсорами работает тот же принцип. Я не встречал такого, чтобы кто-то случайный пришел, постучал в двери важного чиновника или крупной компании и получил деньги на фестиваль.

Обычно все решают личные связи и завязки, особенно в маленьком городе. Поэтому организаторам фестивалей нужно учиться общаться с представителями бизнеса и власти. И конечно, надо доказывать всем, что, к примеру, джаз — это музыка, которая не хуже, чем классика, и важнее, чем попса. Это важный элемент культуры, а культуру надо развивать.

— Вы организатор многих фестивалей, руководитель оркестра. Как правильно руководить творческими людьми и грамотно организовать их труд, чтобы результат оказался эффективным?

— Необычный вопрос, трудно ответить на него так сразу. Думаю, каких-то принципиальных отличий с обычными коллективами нет. Тем не менее, я стараюсь применять самые разные способы, в зависимости от ситуации. Где-то хорошо работают добрые слова, а где-то можно и мат применить. Знаете, как говорится, мат и диамат — это могучее оружие в руках пролетариата. Кроме того, сегодня в России много хороших музыкантов, так что конкуренция между ними высокая, и люди держатся за свою работу, особенно сейчас, в кризис. Если ушел саксофонист, то на его место сразу приходят три.

Вообще, я от музыкантов требую очень строго и много. Но зато, когда потом после концерта мы выходим на поклон, и нам аплодируют, они понижают, зачем я предъявляю к ним все эти требования и зачем мы работаем. **BB**

Благодарим за содействие в организации интервью организаторов фестиваля «Блюз на веранде» — Музыкальный клуб «Виктор и К».

НА БЛАГО ГОРОДА

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

В конце июня в Вологде по инициативе «Клуба делового общения» и Администрации города состоялся благотворительный прием в поддержку нескольких социальных проектов.



Напомним, что благотворительный вечер был проведен в поддержку городских молодежных проектов «Город молодых талантов», «Дыхание улиц» и «Военно-патриотические сборы «Неделя в армии». В прошлом номере журнала мы упомянули, что тогда была собрана значительная сумма. Настало время некоторых подробностей.

На вечере мэр Вологды **Андрей Травников** вручил награды участникам клуба и отметил благодарностью за активную поддержку социальных проектов председателя правления Банка «Воложанин» **Алексея Игнатьева**, его заместителя **Александра Воронина**, директора Вологодского филиала компании «Ростелеком» **Андрея Ганова**, гендиректора Вологодского аккумуляторного завода **Александра Савченко** и генерального директора компании «Устюггазсервис» **Виктора Чучина**.

Присутствовавшие на мероприятии заместители губернатора **Олег Васильев** и **Алексей Кожевников** так же поблагодарили предпринимателей за участие в жизни города.

Безусловно, главным событием вечера стал аукцион. Лотами стали баскетбольный мяч команды «Вологда-Чеваката», свитер игрока хоккейной команды «Северсталь»

Дмитрия Юшкевича, картина «Штормит» художника Владимира Бжезовского, ковровая фигура «Райская птица — душа Русского Севера» от творческого объединения «Кузница-35», чучело головы лося, предоставленное главой города **Юрием Сапожниковым**,

собрание сочинений В. И. Ленина и И. В. Сталина 1936 года издания, предоставленное заместителем губернатора Олегом Васильевым, а также квартира-студия от компании AG ESTATE. Кстати, самыми дорогими оказались последние два лота. Собрание сочинений идеологов коммунизма ушло за 150 тыс. руб., а квартира была продана за 600 тыс. руб.

В общей сложности за вечер удалось выручить 1,2 млн руб. Поскольку денег было собрано гораздо больше, чем планировалось, было решено направить их на другие социальные проекты, реализуемые в областной столице. Какие именно это будут проекты, определится в ближайшее время.

Мы попросили некоторых гостей прокомментировать итоги благотворительного вечера и рассказать о своих мотивах участия в нем.

Так, уже упоминавшийся Виктор Чучин отметил хорошую организацию мероприятия: «Организаторы четко прописали, куда будут

направлены собранные средства. Стоимость билетов оказалась очень разумной, а большое количество участников позволило собрать в целом приличную сумму». Руководитель также заметил, что многие бизнесмены сегодня находятся в сложном положении из-за экономического кризиса, который продолжает нарастать, и непомерных, по его мнению, налогов: «Считаю, что налогов, которые платит бизнес, если их правильно и честно использовать, с лихвой хватит решить любые социальные задачи. Если принять законы о льготах на благотворительность, возможно, бизнес чаще использовал бы возможность делать добрые дела».

«Я принял участие в вечере, т. к. мне поступило приглашение от «Клуба делового общения» совместно с еще двумя организациями — «Клубом деловых людей» и отделением «ОПОРЫ РОССИИ» — выступить единым фронтом, — рассказал **Алексей Логанцов**, представляющий обе эти общественные организации. — Так как благотворительный проект общегородской, есть понимание куда именно пойдут собранные средства. Поэтому участвовать хотелось. Город должен развиваться, и его социальные проекты тоже». Алексей Петрович пожелал также предпринимателям в будущем активнее участвовать в подобных аукционах. **БВ**



ВЕЛИКАЯ МЕЛОЧЬ

ТЕКСТ: ИГОРЬ МАЛКИН

Чтобы стать богатым не обязательно надо учиться в элитных заведениях. Деньги даются упорным, думающим людям, каковым был американец Кинг ЖИЛЛЕТТ, чьим гениальным изобретением пользуются миллиарды наших современников.

Американец Кинг Кэмп Жиллетт родился в 1855 году в городке Фон-дю-Лак, расположенном в штате Висконсин. В провинции амбициозный подросток, впрочем как и его отец, болезненно ощущал свое никчемное существование. Однако по наследству Кингу передалась любовь к изобретательству. Его отец был мастером на все руки, а мать тоже была своего рода изобретателем — в области кулинарии: ее книга с рецептами, впервые увидевшая свет в 1887 году, переиздается и до сих пор.

Первоначально его отец являлся владельцем скобяной лавки и был буквально одержим изобретательством, постоянно совершенствуя все, что попадалось под руку. Тем же занимались и братья Кинга. После того как в 1871 году пожар уничтожил лавку Жиллетта-старшего, он получил место патентного агента в Нью-Йорке. Туда же переехал и его 16-летний сын. Он начал самостоятельно зарабатывать деньги, став коммивояжером, развозившим продукцию скобяной фирмы.

Долгие годы мотаний по всей стране и торговли самыми разнообразными товарами Жиллетт-младший приобрел колоссальный опыт убеждения, который впоследствии ему очень помог. Все это время он не переставал изобретать — оригинальный механизм из поршня и втулки для водопроводного крана, несколько типов электрических проводников, новый вентиль из мягкой резины.

Все это были полезные в быту вещи, однако приобретенные патенты больших денег изобретателю не принесли. Жиллетт

позже признался, что у него не хватало ни времени, ни денег, чтобы самому заниматься продвижением своих новинок, и деньги обычно получали другие. Нужно было другое изобретение, которое сразу произвело бы переворот на рынке и сделало своего автора миллионером.

Обед идей

Работа торговым агентом предприимчивому юноше вполне подходила. Вскоре Кинг завоевал репутацию перспективного работника.

Шло время. К 36 годам Кинг переехал в Балтимор, где устроился на новую работу в Baltimore Seal Company, производившей штопоры и пробки.

Он быстро завел дружбу с изобретателем штопора и латунной крышки с внутренней пробковой прокладкой Уильямом Пойнтером — у новых приятелей нашлись общие интересы в области инженерных новинок. Во время воскресных обедов они фонтанировали идеями. Как-то раз открывая очередную бутылку и глядя на изящную крышку собственного изобретения, Пойнтер задумчиво отметил: «Может быть, главная прелесть моей пробки в ее дешевизне



и недолговечности. Открыл бутылку, пару раз закрутил туда-сюда, и все — на помойку. Кинг, подумай об этом!». Таким образом Пейнтер посоветовал Жиллетту задуматься над чем-то столь же практичным, дешевым и одноразовым, как его пробка. Над чем-то, что покупателю не жаль будет выбросить, чтобы тут же направиться в магазин за следующей покупкой. Своего рода это была программная установка будущему изобретателю.

Подумай об этом

20 лет спустя Кинг вспомнил эту фразу во время бритья. Вот как он сам описал этот эпизод: «Я взглянул в зеркало и, начав бриться, тут же обнаружил, что моя бритва безнадежно тупа. Нужно было идти

Изобретатель опередил всех конкурентов перед окончанием действия своего патента: выбросил на рынок бритву стоимостью 1 доллар — дешевле, чем могли позволить другие. Сработала и новая рекламная концепция — бритье как апофеоз мужественности.

к парикмахеру или в точильную мастерскую. Я стоял, растерянно глядя на бритву, и вот тут-то в моей голове и родилась идея более совершенной бритвы».

Здесь требуется некоторое пояснение. Американские бритвы конца 1890-х годов почти в точности повторяли свой древнеегипетский прототип. Они состояли из лезвия, задняя часть которого была намертво впаена в ручку.

«Достаточно заточить тонкую полоску стали с двух сторон и закрепить ее в простом съемном горизонтальном держателе, который, в свою очередь, прикреплялся бы к ручке перпендикулярно. А когда лезвие затупится, то можно его заменить на новое», — сделал свое открытие изобретатель.

Но оказалось, не все так просто, как казалось вначале. Прошли годы проб и ошибок, прежде чем изобретение принесло первый цент. Причина была в том, что Кинг не имел должного образования для реализации своей мечты. Он приобрел в хозяйственном магазине моток стальной ленты для изготовления часовых пружин, простейшие инструменты и чертежную бумагу. И через неделю явил миру первую бритву с одноразовым лезвием. На смену борьбе за долговечность лезвия пришла борьба за дешевизну. Кинг был уверен в успехе своего предприятия. Моток ленты стоил всего 16 центов за фунт, а из фунта, по его подсчетам, должно было исходить 500 лезвий. Дело осложнялось тем, что сталь для нового изделия требовалась высокого качества. А она была значительно дороже той, из которой делают пружины.

Борода убытков

В следующие восемь лет опытов изобретатель потратил более 25 тыс. долл. Он целыми днями просиживал в лаборатории или над чертежами. Специалисты ему советовали бросить бессмысленные эксперименты, объясняя, что закалить тонкую стальную полоску — все равно, что пытаться шить платье из нити. Но такие аргументы его не убеждали.

Помог случай. В 1900 году Кингу исполнилось 45 лет. Именно в этот период жизни на его пути встретился выпускник Массачусетского технологического института Уильям Никерсон, который разработал технологию

укрепления и заточки стальной ленты. И вот спустя несколько месяцев работы решение найдено. Однако случилось непредвиденное обстоятельство — в моду снова стали входить бороды. Первыми начали носить бороду представители королевских фамилий

Благодаря Жиллетту в учебниках по маркетингу появилась стратегия «наживки и крючка»: когда основной продукт продавался ниже себестоимости, а прибыль давала продажа расходников к нему.

Европы, а затем волна докатилась и до Америки. Спрос на бритвы резко упал. Несмотря на это, в 1901 году нашему изобретателю удалось — таки убедить нескольких друзей вложить в дело небольшие суммы в качестве первоначального капитала. Набрал 5 тыс. долл., Жиллетт получил патент на свое изобретение и открыл фирму.

Фортель для конкурента

Первые одноразовые бритвы появились на рынке в 1903-м. В то время удалось продать 51 бритву и 168 лезвий. В 1908-м объем продаж превысил 13 млн долл. Однако настоящий триумф случился в период первой мировой войны, когда походные условия и гигиена требовали упрощенного быта. Тут уж не до бород. Одноразовые бритвы Жиллетта пришлись весьма кстати. Они решали сразу множество проблем: были дешевы, просты в обращении, не требовали ухода и, будучи одноразовыми, гарантировали гигиеничность. К тому же отпадала необходимость в полковом цирюльнике. Бритвы начали расходиться в небывалых количествах. Так, до 1917 года ежегодно продавался 1 млн бритв и 120 млн лезвий.

Война закончилась, а привычка бриться самостоятельно осталась. В 1921 году, несмотря на головокружительный успех от прибыльного бизнеса, в компании Жиллетта возникли серьезные угрозы: заканчивался 20-летний срок эксклюзивного патента на производство бритв, и изобретатель мог запросто лишиться монополии на производство своей продукции. Поступала информация о том, что несколько производителей готовы выпускать дешевую имитацию жиллеттовских бритв. Чтобы опередить возможных конкурентов изобретатель за шесть месяцев до истечения срока

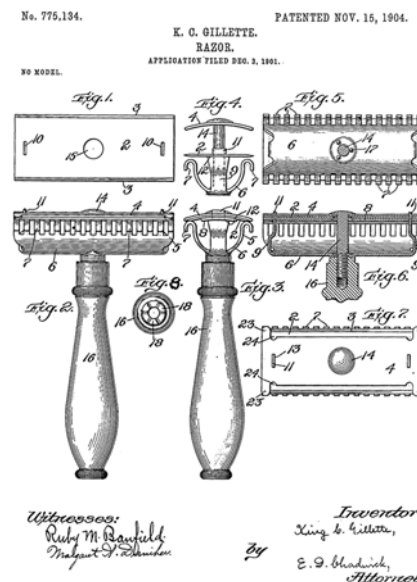
патента разработал и выпустил на рынок новую модель ценой 1 долл. за штуку, в то время как предыдущие версии бритв стоили от 5 долл. В тот год доход компании был рекордным.

Вплоть до начала Второй мировой войны

компания продолжала расширяться. Уже тогда в обиход вошла бритва, в которой лезвие было вставлено в цельный пластмассовый корпус. После использования ее выбрасывали всю, а не только лезвие. В довесок к основной продукции компания стала производить аксессуары и кремы для бритья.

После смерти изобретателя его одноразовая бритва пережила второе рождение. Кинг Жиллетт скончался в 1932 году в возрасте 77 лет, оставив наследникам одно из крупнейших состояний в Америке, а всем прочим знаменитую фразу: «Из всех великих изобретений одноразовая бритва — величайшая из мелочей».

Остается лишь добавить, что изобретение Жиллетта послужило стартом к целой серии «одноразовых» предметов: посуды, книг и др. Его можно назвать основателем философии одноразовости, которая перевернула представление потребителя о сроке использования предметов обихода и причислила к их недолговечности. **55**



ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРОВЕРКИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬЧЕВ

В истории вологодского бизнеса есть малоизвестная страница о походе предпринимателей в налоговую инспекцию. Дело едва не закончилось перестрелкой — по крайней мере, автоматическое оружие охранников этого учреждения было снято с предохранителей и находилось в боевой готовности; бойцы ожидали приказа стрелять на поражение, но его не последовало.

Иду на вы

Ранним утром у областной налоговой инспекции собралась большая толпа — человек примерно сто. В 10.00 возмущенная толпа под предводительством Михаила Сурова направилась в здание. На входе их встретили вооруженные автоматами и дубинками бойцы силового подразделения.

«К кому идете?», — поинтересовался один из охранников, обратившись непосредственно к депутату. «Мы налогоплательщики, и идем к начальнику налоговой инспекции Алексееву, чтобы вручить ему петицию с нашими требованиями», — сказал областной депутат, размахивая перед носом стража порядка листком бумаги.

«Давайте документ, мы ему передадим», — предложил охранник в бронжилете. «Нет, мы ему должны передать документ лично в руки или пусть сюда он сам выйдет», — ответил Суров. Толпа одобрительно загудела.

Карась и щука

По роду своей журналистской деятельности я часто встречался с этим человеком.

Вениамин Яковлевич Алексеев был интересным рассказчиком. Однажды, разоткровенничавшись, налоговый начальник приоткрыл профессиональную хитрость своей тактики. «И если ко мне, предположим, поступает оперативная информация о нарушении на предприятии, мы первоначально это нарушение как будто бы не замечаем — пусть себе работают. А денежки-то все равно государству отойдут», — потирая ладони, пояснил Вениамин Яковлевич.

«Но разве вы не понимаете, что своими действиями разорите предприятие?». «Да кого же мне жалеть? Жуликов этих что ли, которые нашу страну обкрадывают!? Мы налоговики, и наша задача — собрать как можно больше денег в бюджет, выполнить план, а они там пусть сами выкручиваются. На то и щука в реке, чтоб карась не дремал», — сказал налоговый начальник и многозначительно поднял вверх указательный палец.

«Наверное, трудно вам с такой публикой работать. Не боитесь по улицам ходить?». «А кого мне бояться? Этим что ли? Ну, кинули

кирпич в окно на работе с запиской угрожающего содержания. Я обратился в налоговую полицию, которая нас должна защищать. Предложили пистолет и личную охрану. Я пистолет в сейф положил, а от охраны отказался. Зачем? От пули еще никто не уходил».

В то время угрозы к Алексееву поступали серьезные. И причины на то были. А все потому, что налоговые органы принялись весьма сильно «закручивать гайки». Так, во время проверки налоговый инспектор имел право по своему усмотрению заблокировать счета проверяемой им фирмы. Какие-либо аргументы предпринимателей о срыве контрактов всерьез не принимались. После череды банкротств начались самоубийства. В предпринимательской среде зрело напряжение. И тогда депутат Заксобрании Суров, сам занимавшийся предпринимательством, предпринял попытку обратить внимание власти на произвол этих самых «щук». К условленному времени к зданию налоговой подтянулись обиженные бизнесмены и группа их поддержки.



Фигуранты дела: Вениамин Алексеев, Владимир Золотов, Михаил Суров.

Отчаяние отчаянных

Когда задние ряды начали подпирать передние, охранники демонстративно сняли «калаши» с предохранителей и приготовились к огню на поражение. «В своих земляков стрелять не боишься?!», — раздался хриплый голос в толпе. Затем завязалась потасовка. Из толпы доносился возбужденный голос Сурова. «Меня, депутата, дубинкой по ногам! Вы совсем страх потеряли! Сюда видеокамеру, снимайте этот произвол скорее», — вопил вождь, размахивая пострадавшей в бою петицией.

Возбужденная толпа готова была смести все на своем пути. А путей, на самом деле, было два: один прямо — в налоговую инспекцию, второй — сразу по коридору налево, где в то время располагалась налоговая полиция. Одним из основных назначений этой организации в то время являлась физическая охрана налоговых инспекторов во время проверок.

Охранникам, несмотря на напор толпы, удалось заблокировать вход в инспекцию и направить движение толпы туда, где располагалась налоговая полиция. Длинный узкий коридор стал западней для наших ходоков. Прибывшие на подкрепление милиционеры, расположившиеся у входа в здание, отрезали пути к отступлению. Но и Михаил Суров был не лыком шит. Поняв, что его гвардия угодила в коридорную ловушку, он решил взять силовиков на испуг. Он достал огромных размеров сотовый телефон (эти штуки тогда были еще в диковинку) и принялся кому-то звонить.

«Мы заблокированы, нужна ваша помощь. Срочно присылайте к налоговой инспекции три машины с бойцами. И оружие обязательно захватите», — кричал депутат в отключенную трубку.

Суров был убедителен в своем гневе, а потому прием сработал. Рядом с депутатом стоял невысокий человек в милицейской форме. Он буквально умолял его: «Михаил Васильевич, не надо машин, не надо боевиков, давайте по-хорошему дело уладим, мы выполним все ваши просьбы. В разумных пределах, разумеется... Если хотите, то Золотову можно вручить вашу петицию, он на месте». Суров кивнул головой и по «слоновьюму» телефону отменил вызов бойцов.

Не на того напали

В это время появился Владимир Золотов, начальник областной налоговой полиции. Его

невысокая сухощавая фигура смотрелась невыигрышно на фоне рослого депутата, чей вес достигал в то время 140 килограммов. «Ты не бойся нас, бить не будем», — шутиливо сказал Суров.

«А я и не боюсь, Михаил Васильевич, а если потребуется, то и сам могу накостылять», — задиристо парировал Золотов. За словами этого человека стояли многолетняя спортивная подготовка и чекистская психологическая закалка. В молодости будущий начальник налоговой полиции серьезно увлекался боксом и был чрезвычайно подвижен.

«Наша задача — собрать как можно больше денег в бюджет, выполнить план, а они там пусть сами выкручиваются», — налоговый начальник многозначительно поднял вверх указательный палец.

А потому трудно было в это не поверить.

Суров от такого ответа немного растерялся. И этого времени было достаточно, чтобы Золотов перехватил инициативу: «Слышал, вы петицию хотите передать». С этими словами он ловко выхватил из рук депутата истерзанный листок и окинул его беглым взглядом. «Знаете, уважаемые налогоплательщики, вы не по адресу пришли: у нас здесь областной уровень, а жалуетесь вы на городскую инспекцию. Туда вам надо обращаться», — посоветовал начальник налоговой полиции. Но петицию он все-таки не вернул, пообещав ее изучить и передать Алексееву. На том и разошлись.

Чуть позднее предприниматели в том же составе направились в городскую инспекцию, которая прежде располагалась в здании городской Думы. Начальник налоговой инспекции Кротиков, предупрежденный, видимо, заранее об отсутствии опасности, лично вышел к ходокам и выслушал все, что те о нем думают. Затем взял второй экземпляр петиции и удалился.

Такое вот кино

Спустя много лет я поинтересовался у Владимира Золотова, зачем было провоцировать весь этот конфликт, созданный на пустом месте.

«Тут, понимаешь, какое дело: я первый день как вышел из отпуска на работу, и тут мне сотрудники говорят о том, что готовится нападение на областную налоговую инспекцию. Надо как-то реагировать. Вначале

я сотрудникам не поверил, поскольку неплохо знал обстановку. И тогда мне звукозапись на стол кладут с их сходки. Там вдалеке слышны возгласы: «Мочить их всех надо!». Мы восприняли это как реальную угрозу. Так что пришлось ориентироваться по обстановке. Толпу мы заблокировали в коридоре, и она не представляла опасности, — пояснил Золотов, согласившись при этом, что можно было бы смягчить ситуацию. — Но дело осложнялось тем, что большая часть визитеров — на видеозаписи это видно — была вовсе не предприни-

мателями, как вы думаете. А от этой публики всего можно ожидать». Единственное, его жалко, — в драке в областной инспекции пострадал охранник, у которого было сотрясение мозга, хотя он и был в защитной каске. Как бы то ни было, но свои сроки два участника потасовки из числа ходоков все же получили...

Остается лишь добавить, что по итогам похода предпринимателей к налоговикам был смонтирован документальный фильм. Говорят, в столице картина имела успех в определенных кругах. По крайней мере, с той поры налоговые инспекторы стали вести себя более осторожно во время проверок и счета предпринимателей без особых на то решений больше не замораживали.

Эпилог

«Лихие 90-е» — время становления современного российского бизнеса. Их начало ознаменовалось первым этапом «закручивания гаек» фискальными и силовыми структурами. А были и такие случаи, когда налоговики просто, скажем прямо, грабили предпринимателей, считая их проходимцами. Вряд ли они понимали, что тем самым подрывают фундамент малого бизнеса в его становлении.

В то время, наверное, как и многие люди, те, кто отважился заняться бизнесом, были наивны и верили в светлое рыночное будущее... Теперь уже почти не верят, а налоговики, как вновь жалуются предприниматели, опять взялись за «гаечные ключи». Говорят, так надо. **BB**

ОТЗЫВЫ НАШИХ ЧИТАТЕЛЕЙ И ПАРТНЕРОВ

Степан ТКАЧУК, уполномоченный по защите прав предпринимателей в Вологодской области:

— «Бизнес и Власть» формирует актуальную повестку дня для читателей, просвещает, заставляет рассуждать на самые разные темы. Сотрудников журнала отличает принципиальность и способность к конструктивному диалогу, искренность, уважение к оппоненту и непредвзятое отношение к фактам. Материалы получаются качественными и содержательными, интересными не только представителям бизнеса и политических структур, но и массовому читателю.



Сергей АРТЮШИЧЕВ, управляющий РОО «Череповецкий» филиала № 7806 ВТБ24:

— Чем интересен журнал «Бизнес и Власть»? Прежде всего, новизной! Коллективу удается находить интересные события, которые определяют завтрашнюю повестку, представить факты с необычной стороны, озадачить читателя новой идеей. Хороший, яркий материал всегда позволяет не просто перелистывать очередной номер журнала, а увлечься интересной статьей, поразмыслить над освещенной проблемой.

Нравится, что редакция не ограничивается традиционными методами подготовки материалов, а самостоятельно формирует информационные поводы, представляя многогранность мнений



по животрепещущим темам. Очевидно, что весь коллектив журнала болеет душой за Вологду и Вологодскую область, ищет возможности для развития и процветания нашей малой Родины.

Оксана АНДРЕЕВА, директор НП «Агентство Городского Развития»:

— «Агентство Городского Развития» уже много лет сотрудничает с деловым журналом и с его помощью доносит до читателей актуальную информацию об эффективных инструментах поддержки малого и среднего предпринимательства.

Привлечение бизнеса к активному участию в жизни региона, формирование тесного взаимодействия и партнерства власти и бизнес-сообщества — непростая задача, с которой успешно справляется «Бизнес и Власть».



Денис Домбровский, директор «Центра эстетической медицины Ирины Домбровской»

— Мой опыт взаимодействия с изданием достаточно большой. Причем не только в качестве интересного «чтива». Я стараюсь посещать все мероприятия, регулярно проводимые под эгидой журнала, они всегда полезны и актуальны.

Отдельно хочу поблагодарить за недавний уникальный опыт общения с бизнес-консультантом Алексеем Фатеевым. Его «взгляд со стороны» и рекомендации по управлению персоналом и стратегическому развитию бизнеса оказались очень ценными.





**НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР
ВАШЕГО БИЗНЕСА
С 10-ЛЕТНИМ СТАЖЕМ**

СКИДКА 10%
ПО СЛУЧАЮ
ПРАЗДНИКА





Невский лифт

Надёжность в деталях

www.nevskylift.ru

Лауреат I степени в номинации «Материалы и технологии для инженерного обеспечения зданий и сооружений» конкурса «Инновации в строительстве 2016».



- 1 Энергосбережение.
- 2 Комфорт и безопасность.
- 3 Инновационная конструкция.
- 4 Экологичность.
- 5 Социальная ответственность.
- 6 Эстетические решения.
- 7 Конкурентная цена.
- 8 Широкий выбор лифтового оборудования.
- 9 Минимальные сроки поставки.
- 10 Наличие собственного склада оборудования.
- 11 Продажа запасных частей на выгодных условиях.



ООО «МЛМ Невский Лифт» — совместное предприятие



Могилёвлифтмаш



Нева трейд

197227, г. Санкт-Петербург,
ул. Гаккелевская, 21А.

БЦ «Балтийский Деловой Центр», офис 1800

+7 (812) 407-28-43