

# БИЗНЕС ВЛАСТЬ

Областной деловой журнал

№10<sup>(81)</sup> 2017 г.

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

## НАЛОГОВЫЙ КЛИМАТ:

куда дует ветер?

## ОТКРЫВАЯ ОКНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ:

ПОДВОДИМ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ  
ИТОГИ 2017 ГОДА

**Ирина Ясакова:**

**«В БИЗНЕСЕ, КАК И В ПОЛИТИКЕ,  
ГЛАВНОЕ — ДОВЕРИЕ»**







*Уважаемые читатели журнала «Бизнес и власть»!*

*Сердечно поздравляем вас, ваших родных и близких с наступающим 2018 годом!*

*Желаем, чтобы подводя итоги года уходящего, вы с уверенностью и надеждой смотрели в будущее, получая радость и удовлетворение от своей работы в настоящем! В наступающем году желаем вам профессиональных свершений, новых встреч с надежными партнерами, реализации самых невероятных проектов!*

*Желаем тепла и здоровья вашим родным, потому что только крепкая счастливая семья может сделать любую неприятность – маленькой, а скромную радость – большой.*

*Пусть же на всем вашем жизненном и профессиональном пути вам всегда сопутствует удача и поддержка близких! Со своей стороны мы скромно надеемся, что всегда и везде сумеет подсластить вашу жизнь продукция шоколадной фабрики!*

*Юрий и Арутюн Атомян*

[www.atag-sheksna.ru](http://www.atag-sheksna.ru)





# 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



**УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!**

*Поздравляю вас с наступающим  
НОВЫМ ГОДОМ  
и РОЖДЕСТВОМ ХРИСТОВЫМ!*

*Пусть предстоящий год принесёт вам новые  
возможности в творчестве, в деловых  
и в личных начинаниях.*

*Отправьте все неурядицы и проблемы  
в историю, а свежие успехи и достижения  
умножайте в новом году.*

*Пусть 2018-й ассоциируется у вас  
с яркими красками жизни, а радость  
созидательных усилий разделят с вами ваши  
близкие и товарищи по работе.*

*Здоровья, счастья и процветания,  
доброжелательных встреч и приятных  
путешествий в наступающем году!*

Директор  
А. А. Мосикян

**2018**

**ТОЛЬКО  
В ЯНВАРЕ**



СКИДКА НА  
КАЛЕНДАРИ  
С ВАШИМИ  
ФОТОГРАФИЯМИ **18%**



## 7 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

## 8 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

## 11 ИТОГИ ГОДА

### ОТКРЫВАЯ ОКНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Губернатор Олег Кувшинников представил бюджетное послание на 2018 год и плановый период 2019—2020 годов. И, конечно, подвел итоги года уходящего.

### В ПОИСКАХ ИНВЕСТОРА

Наш колумнист Борис Гольдин размышляет о том, правильным ли путем движется экономика региона.

### НА МОСТУ

Интервью с Александром Быковым, вице-президентом, генеральным директором исполнительной дирекции Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области.



### ПЕРСПЕКТИВЫ ТОЧЕК РОСТА

Мы побеседовали с заместителем председателя Общественной палаты Вологодской области, главой комиссии по экономическим вопросам Ибадатом Рзаевым.

### КОНСТРУКТИВ

Директор журнала «Бизнес и Власть» Наталья Нестерова рассказала о том, как издание прожило этот год и каковы тенденции в региональном PR.

### ДЕНЬГИ ЛЮБЯТ ЗАБОТУ

Итоги уходящего года на рынке частных инвестиций, а также прогнозы на 2018 год от эксперта компании «БКС Премьер».

### ОСВЕЩАЯ ЗНАНИЯМИ ПУТЬ К УСПЕХУ

В 2017 году учебный центр «Энергетик» отпраздновал свой 20-летний юбилей.

## 26 В2В

### ЧУВСТВО ЛЕГКОСТИ

Почему вологодский бизнес уходит в облака? Рассказывает Владимир Швердин, директор регионального филиала МТС.

## 28 ПЕРСОНА ГРАТА

### СЕРДЦЕ, ОТКРЫТОЕ ЛЮДЯМ

Депутат Законодательного Собрания области Ирина Ясакова стала играть заметную роль в общественной и политической жизни нашего региона относительно недавно.



## 30 ОПОРА И ПОДДЕРЖКА

### ГАРАНТИЯ РАЗВИТИЯ

Участникам программы «Гарантийный фонд» предоставляются поручительства по банковским гарантиям и кредитным договорам на сумму до 25 млн руб. на срок до пяти лет.

### МАМА МОЖЕТ ВСЕ

В Вологде завершился образовательный проект «Мама — предприниматель». Его поддержало региональное отделение «ОПОРЫ РОССИИ».

## 34 БИЗНЕС НА ЭКСПОРТ

### В ГОСТЯХ У СКАЗКИ

Делегация вологодских предпринимателей с деловым визитом посетила Индию.

## 36 IT

### ОТКРЫВАЯ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Как новые цифровые сервисы могут обеспечить рост продаж? МегаФон презентует услуги, которые позволяют бизнесу не просто обеспечивать связь между сотрудниками, но и повышать общую эффективность.

## 38 ЭНЕРГЕТИКА

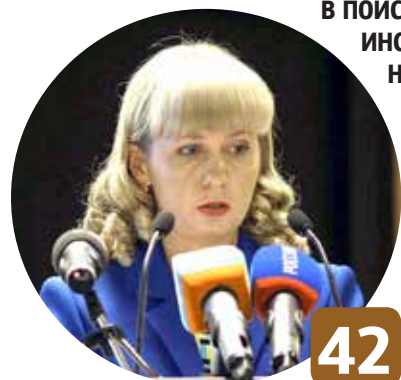
### ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ В ДЕЙСТВИИ

АО «Вологодская областная энергетическая компания» подтверждает высокий потенциал региона в сфере развития энергоэффективности.

## 41 АКТУАЛЬНО

### В ПОИСКАХ НОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПОДДЕРЖКИ НЕСЫРЬЕВОГО ЭКСПОРТА

В Санкт-Петербурге на площадке компании «Силовые машины» состоялось заседание Координационного совета РСПП в СЗФО.



## НАЛОГОВЫЙ КЛИМАТ РЕГИОНА:

### ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ БИЗНЕСА

Вологодские предприниматели жалуются на прессинг фискальных органов. В Управлении ФНС по Вологодской области считают, что налоговый климат улучшается. В целом.

### НА СЫРЬЕВОЙ ИГЛЕ

Генеральный директор ЧЛМЗ Владимир Боглаев объясняет, почему он уверен, что правительство России держит курс на сырьевой вектор развития.

## 50 СПЕЦПРОЕКТ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ: МУНИЦИПАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ»

### ЗА ГРАНЬЮ ВОЛШЕБСТВА

Известный на всю страну туристский бренд стал для Великого Устюга одним из локомотивов развития экономики района.

### КАРТОФЕЛЬ — ВСЕМУ ГОЛОВА

Пример успешного крестьянского хозяйства: продукция, выращенная Леонидом Колбиным, хорошо продается даже за пределами области.



## 66 БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

### СЕМЕРО НЕРАВНОДУШНЫХ

В начале декабря в Череповце чествовали лауреатов народной премии «Открытое сердце».

## 68 ИСТОРИИ УСПЕХА

### ПОВЕРИТЬ В МЕЧТУ

Элона Маска называют «отцом» беспилотных автомобилей, «переоткрывателем» космоса и чуть ли не основателем криптовалюты.

## 70 ИЗ АРХИВА ЖУРНАЛИСТА

### БУБЛИК ДЛЯ ГУБЕРНАТОРА

Продолжаем вести летопись новейшей истории регионального бизнеса. В этот раз — сюжет об опасности монополизации мукомольного рынка.

## 72 ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

### ОТЗЫВЫ НАШИХ ЧИТАТЕЛЕЙ И ПАРТНЕРОВ

По заведенной в этом году традиции делимся добрыми словами в адрес редакции журнала «Бизнес и Власть».

## ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

### 53 Финансы

#### РЕСУРСНАЯ ПОДДЕРЖКА КАК ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД

Фонд ресурсной поддержки МСП как часть финансово-кредитной системы области.

#### РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ИПОТЕКИ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

За последний год на рынке ипотечного кредитования отмечается устойчивая тенденция к снижению ставок.

### 56 Консалтинг

#### ПОЛЕЗНАЯ ССЫЛКА

Мы продолжаем знакомить наших читателей с популярными онлайн-сервисами, которые помогут в развитии любого бизнеса.

### 58 Реклама и маркетинг

#### 5 ШАГОВ ЭФФЕКТИВНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ

Об основных тенденциях развития рекламной отрасли рассказывает Александр Алферьев.

### 61 Саморазвитие

#### ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ИМПУЛЬС

Какова польза от навыков скорочтения? С помощью каких приемов можно повысить скорость чтения и улучшить качество понимания текста?



### 63 Здоровье

#### ТОЛЬКО СПОКОЙСТВИЕ: КАК ИЗБАВИТЬСЯ ОТ ТРАВМ

Большое значение в предотвращении травм имеет осведомленность о том, какие травмы вас могут ожидать.

#### СЕКРЕТ СЧАСТЛИВОЙ УЛЫБКИ

В огромном разнообразии медицинских учреждений и специалистов важно найти то, что во всех отношениях подойдет именно вам.





VIP **Люкс**  
САЛОН-МАГАЗИН

г. Вологда, ул. Октябрьская, 27, (8172) 72-61-51  
lux35vol Lux\_35



Подводим итоги года. Они, как обычно, противоречивы. По словам главы региона, 70% всех инвестиций в регионе приходится на металлургическую, химическую и транспортную отрасли. Выходит, остальные отрасли развиваются недостаточными темпами.

Только за последние два года промышленные предприятия региона смогли получить более одного млрд руб. по программам Минпромторга в виде субсидий и льготных займов. Вологодская область за год поднялась на 12 позиций вверх в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах РФ за счет мер поддержки и преодоления административных барьеров, заняв таким образом достойное 36 место. Однако малый и средний бизнес недоволен проводимой фискальной политикой и требует его «не кошмарить».

Город Череповец получил статус территории опережающего социально-экономического развития, но очереди из резидентов, рассчитывающих на льготный режим ведения бизнеса, что-то не наблюдается.

Значимое событие уходящего года — подписание Соглашения между правительством области, Союзом промышленников и предпринимателей и Союзом Торгово-промышленная палата о намерениях «по вопросам совершенствования системы среднего профессионального образования области и обеспечения кадровых потребностей экономики области». Но пока это только намерения...

Тем не менее в преддверии Нового года хочется верить только в лучшее. Шевчук когда-то спел, что революция научила нас верить в несправедливость добра. Я лично почему-то верю в справедливость. И добро.

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 3500120, ВЫДАНО УПРАВЛЕНИЕМ РОСКОМНАДЗОРА  
ПО ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ 21 ОКТЯБРЯ 2013 ГОДА.

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР  
АЛЕКСАНДР ВЕНИАМИНОВИЧ МАЛЬЦЕВ

ДИРЕКТОР  
НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

КОРРЕКТОР  
ОКСАНА ЛАБУТИНА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ  
ТАТЬЯНА БАЛАЕВА  
АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ  
ДМИТРИЙ КАТАЕВ  
ЮЛИЯ МЕДВЕДЕВА  
ИВАН ДЬЯКОНОВ

ФОТОГРАФИИ  
СЕРГЕЙ БОЛОТОВ  
РОМАН НОВИКОВ  
ЕВГЕНИЯ ПАНАСЮК


ДИЗАЙН  
СЕРГЕЙ ДОБРЫНИН

РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ  
ТЕЛЕФОН: (8172) 708717, 720790  
ТЕЛЕФОН/ФАКС: (8172) 720791  
E-MAIL: REKLAMA@VOLBUSINESS.RU

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

ТИРАЖ 5000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 15 ДЕКАБРЯ 2017 Г.  
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 22 ДЕКАБРЯ 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.

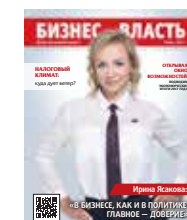
АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:  
Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 9, ОФ. 10  
ТЕЛ.: (8172) 708-717, 720-790  
E-MAIL: REDAKTOR@VOLBUSINESS.RU

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  
Ирина ЯСАКОВА,  
депутат Законодательного Собрания  
Вологодской области

Фотограф  
Артем ЛИХАРЕВ

16+





они работают с местными поставщиками. Во-вторых, средние и малые предприятия получают долгосрочную и прогнозируемую загрузку, на основании которой они могут строить свою инвестиционную программу.

Среди других мер поддержки бизнеса — специальные налоговые режимы для тех, кто реализует свои инвестиционные проекты на территории региона, работа по облегчению процедур ведения бизнеса. «Для упрощения доступа к заемным финансовым ресурсам работает механизм получения кредитных средств через центр гарантийного обеспечения и микрофинансовую компанию», — говорит Кольцов. Он также напомнил, что в регионе в этом году заработал региональный Фонд развития промышленности, где предприятие может получить ресурсы под 5% годовых. В 2018 году финансирование фонда увеличено в два раза: с 30 млн руб. до 60 млн».

*Подробнее о возможных мерах поддержки бизнеса — на стр. 30 и 53.*

## ПРОМЫШЛЕННЫЙ ОХВАТ

**Основными темами Международного промышленного форума, который прошел на днях в Череповце, стали вопросы бизнес-партнерства в сфере производства и преференции для потенциальных резидентов ТОСЭР.**

Известно, что бизнес-кооперация не только помогает преодолевать нынешние экономические трудности — предприятия малого, среднего и крупного бизнеса узнают друг о друге, увеличивая тем самым свои производственные возможности. В Вологодской области действует проект «Синергия роста», который направлен как раз на развитие такого взаимодействия. Еще один импульс должна дать утвержденная на форуме новая кооперационная стратегия.

«Работа в этом направлении ведется с 2014 года, — говорит первый заместитель губернатора Антон Кольцов. — Череповец начал ее первым. Тогда участниками проекта «Синергия роста» стали два крупнейших предприятия: ПАО «Северсталь» и АО «Апатит» (тогда еще АО «ФосАгро-Череповец»). А также четыре представителя малого и среднего бизнеса. Сегодня крупных предприятий уже девять, а малых и средних — 125. В 2014 году товарооборот от такого взаимодействия составил 8,6 млрд рублей, но масштабы растут».

По словам Антона Кольцова, эффект от такого взаимовыгодного партнерства очевиден. Во-первых, крупным компаниям удается снизить издержки, поскольку



РЕКЛАМА

# А КАРАВАН ИДЕТ ДАЛЬШЕ

**10 декабря после продолжительной болезни ушел из жизни Александр Васильевич Камкин, доктор исторических наук, один из сильнейших современных педагогов.**

На церемонии прощания немало было сказано теплых и проникновенных слов от тех, кто знал и ценил его как умного и интересного собеседника, досконально знавшего историю России.

Свою любовь к родному краю, своей земле Камкин старался передать своим ученикам и студентам. Он умел краткими словами передать слушателям суть, лишь расширенную фабулу определенного отрезка истории, зачастую оставляя за кадром мелочи. «Остальное прочтете в учебниках», — говорил он по окончании урока или лекции... Или наоборот, уходя от общих схем, останавливался на ярких эпизодах, деталях, после которых хотелось узнать о том или ином событии, традиции, сюжете больше информации.

Не будет преувеличением сказать, что многие представители властных кругов, успешных и ответственных предпринимателей, не говоря уже о многочисленных учителях и людях творческих профессий, были его учениками.



В 1995 году Александр Камкин начал работу над серией учебных пособий для школы под общим названием «Истоки». Через этот уникальный учебный проект он задумал раскрыть подрастающему поколению мир отечественной культуры, его вечных духовно-нравственных ценностей. Эта просветительская программа ныне преподается в шестидесяти регионах нашей страны.

Как водится, не обошлось и без критики «Истоков», особенно в последнее время. Конечно, ему было обидно, но Учитель держал удар со свойственным ему юмором, несмотря на одолевающий его тяжелый недуг. В одной из бесед с членами редакции журнала «Бизнес и Власть» тогда прозвучало: «Хорошую вам рекламу делают!» «Пусть себе лают, а караван все равно идет дальше», — ответил Александр Васильевич и загадочно улыбнулся.

## КАДРОВЫЙ ГОЛОД УСИЛИВАЕТСЯ

**В Череповце состоялось расширенное заседание правления регионального Союза промышленников и предпринимателей. В его рамках с областными профсоюзами и правительством было подписано соглашение по вопросам социально-экономической политики Вологодской области на 2018 год. Участники встречи также обсудили проблему недостатка квалифицированных кадров для экономики региона.**

В заседании, прошедшем на площадке Череповецкого государственного университета, приняли участие губернатор Олег Кувшинников, руководители департаментов области, региональной Федерации профсоюзов, представители сферы профессионального образования, предприятий и общественных организаций, а также руководство СППВО.

«В рамках реализации «Стратегии-2030» мы ставим перед собой задачи по укреплению экономического потенциала, стабилизации бюджетной системы и поддержке предпринимательства. Но инвестирование в новые производства, а также внедрение новых технологий невозможно без привлечения квалифицированных кадров. Поэтому необходимо развивать профобразование и человеческий капитал», — сказал глава региона в приветственном слове.

В настоящее время ежегодно из вузов, колледжей и техникумов выпускаются около 10 тыс. выпускников, но область по-прежнему испытывает потребность в профессиональных кадрах. Как говорят работодатели, в регионе продолжается выпуск специалистов, которых приходится заново переучивать и тратить

дополнительные средства на адаптацию их к конкретному месту работы. Отсутствует и алгоритм внедрения Национальной системы квалификаций, оформленной с этого года вступившим в силу ФЗ «Об оценке квалификаций». Он предполагает создание центров оценки квалификаций и пересмотра очень многих параметров совместной работы.

- Итогом встречи стало принятие ряда важных решений:
- формировать и доводить до вузов прогнозы потребности в выпускниках по соответствующим направлениям подготовки и специальностям на среднесрочную перспективу;
  - активнее использовать метод контрактной подготовки специалистов, который предполагает заключение договора между студентом, предприятием и вузом;
  - создать дорожные карты по подготовке кадров в отраслевых департаментах правительства области с привлечением экспертов — представителей бизнеса;
  - шире использовать механизмы стажировки студентов на предприятиях.

Добавим также, что в ходе заседания был подписан Протокол о намерениях по взаимодействию в сфере кадрового обеспечения промышленного сектора между главой региона, Советом ректоров вузов области и СППВО. Стороны поставили задачу в течение 2-3 лет решить проблему дефицита кадров в экономике и социальной сфере, обеспечив реализацию стратегии развития региона, которая разработана на срок до 2030 года.

*Интервью с вице-президентом СППВО Александром Быковым читайте на стр. 16.*



# КОНКУРЕНЦИЮ ПОДВЕДУТ ПОД СТАНДАРТ

Управление ФАС по Вологодской области провело публичные обсуждения результатов правоприменительной практики по результатам работы за четвертый квартал 2017 года.



В начале встречи руководитель УФАС **Наталья Мерзлякова** отметила, что публичные слушания являются одним из обязательных мероприятий, проводимых правительством РФ в рамках реформы контрольно-надзорной деятельности.

В ходе слушаний был затронут ряд острых вопросов в сфере антимонопольной политики. Так, в своем выступлении председатель правительства области **Антон Кольцов** заметил, что Стандарт развития конкуренции реализуется уже второй год, однако посетовал, что по скорости его внедрения регион занимает одно из последних мест в стране. Председатель комитета государственного заказа **Александр Торопов**, ведомство которого занималось разработкой соответствующей «дорожной карты», в своем докладе подробно остановился на Стандарте развития конкуренции как инструменте формирования конкурентной политики в регионе. На 2016—2017 годы запланировано более 40 мероприятий, реализуемых на социально значимых и приоритетных рынках области, таких как розничная торговля, услуги

связи, услуги пассажирских перевозок, рынок строительства и производства стройматериалов.

Александр Торопов выразил уверенность, что работа, проводимая в настоящее время комитетом и УФАС, позволит выстроить прозрачную систему деятельности органов власти «в части реализации эффективных мер по развитию конкуренции в интересах потребителей товаров и услуг на территории региона». В свою очередь, Антон Кольцов поставил задачу к концу следующего года вывести регион на место не ниже 50-го в рейтинге внедрения стандарта.

Комментируя работу управления в сфере контроля органов власти, Наталья Мерзлякова отметила, что картелизация экономики является одной из важнейших проблем, стоящих перед ФАС России и ее территориальными управлениями; подобные дела стоят на особом контроле ведомства и имеют приоритетное значение.

Так, в 2017 году Вологодским УФАС помимо прочих нарушений законодательства был выявлен картельный сговор между тремя участниками совместных электронных аукционов на закупку продуктов питания. «Речь

идет о согласованных действиях участников торгов, которые в итоге повлекли ограничение конкуренции и в результате негативно повлияли на эффективность централизованных закупок», — отметила Наталья Валерьевна.

Она призвала присутствующих заказчиков и потенциальных участников закупок обращаться в антимонопольный орган при подозрении на признаки подобных нарушений при проведении конкурсных процедур, а органы местного самоуправления — проявлять большую заинтересованность в обеспечении «чистоты» закупочных процедур.

Впрочем, согласно статистике, участники закупок и не думают таить свое недовольство: за истекший период 2017 года в Вологодское УФАС поступило 313 жалоб на действия субъектов контроля при проведении закупок. Каждая третья жалоба имела под собой веские основания — по итогам их рассмотрения выявлено 99 закупок с нарушениями.

На слушаниях было отмечено, что по сравнению с аналогичным периодом 2016 года произошел незначительный рост количества жалоб, пропорционально увеличилось и количество выявленных нарушений. Вместе с тем уменьшилось количество проведенных внеплановых проверок. Подобная тенденция говорит об относительной стабильности в понимании и правильном применении законодательства о контрактной системе как заказчиками, так и участниками закупок, что связано в том числе с развитием законодательного регулирования в данной сфере.

Одна из тенденций этого года — увеличение количества возбужденных административных дел по сравнению с 2016 годом. В настоящее время управлением возбуждено и рассмотрено 92 дела об административных правонарушениях, вынесено 52 постановления о назначении штрафа на сумму более 850 тыс. руб. Наибольшее количество нарушений в сфере закупок за истекший период выявлено при осуществлении закупок на выполнение ремонтно-строительных работ, поставку лекарственных препаратов и медицинских изделий, продуктов питания, компьютерной техники. **ББ**

# ОТКРЫВАЯ ОКНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ

На недавней парламентской сессии губернатор Олег КУВШИННИКОВ представил депутатам бюджетное послание на 2018 год и плановый период 2019—2020 годов. В своем выступлении Олег Александрович акцентировал внимание на нескольких важных составляющих развития региона: реализация экономического потенциала региона за счет привлечения инвестиций и отраслевой поддержки приоритетных направлений бизнеса, укрепление доходной базы, а через нее — решение неотложных социальных вопросов. Сегодня мы приводим наиболее значимые, на наш взгляд, выдержки из губернаторского послания.

## Потенциал развития

За 10 месяцев этого года прирост доходов областного бюджета составил 7 млрд руб. Это позволило досрочно выполнить задачу, поставленную в ходе прошлого Бюджетного послания, — обеспечить поступление налоговых и неналоговых доходов в размере не менее 43 млрд руб. Впервые практически за десять лет (с 2008 года) мы дважды проводили корректировку в сторону увеличения плана по поступлению собственных доходов — в целом на 2,7 млрд руб. Эти средства направлены на реализацию указов Президента России на повышение заработной платы работникам бюджетной сферы, на обеспечение социальных выплат отдельным категориям населения, на развитие социальной инфраструктуры и поддержку дорожного хозяйства области.

В ближайшие три года мы также планируем ежегодное увеличение собственных доходов. В результате за весь период

Безусловно, не все так гладко, как хотелось бы, но тем не менее есть успехи, и по итогам этого года будет обеспечен рост основных экономических показателей. В 2017 году продолжился рост валового регионального продукта. При вступлении в должность я поставил задачу увеличить ВРП за 5 лет до 500 млрд руб. (2011 год — 323,1 млрд руб.). Мы это сделали. Уже в 2016 году ВРП составил 497 млрд руб. А по оценке в 2017 году (фактические данные будут в марте 2018 года) ВРП составит уже 519,2 млрд руб.

Индекс промышленного производства составит 101,8%, что соответствует среднероссийским показателям. Впервые за последние 4 года темпы роста заработной платы опередили инфляцию. В результате ее реальный прирост составил 2,7% (в номинальном выражении — на 6,7%, до 31265 руб.). Еще одним достижением стало то, что впервые с 2011 года область под-

Но на этом мы не планируем останавливаться. Развитие промышленного потенциала региона — одна из основ его дальнейшего успешного развития. Именно поэтому дан старт работе Государственного фонда развития промышленности Вологодской области. Теперь предприятия Вологодчины будут получать займы в сумме от 20 до 100 млн руб. по низкой 5% ставке.

## Привлекая инвестиции

Начиная с 2014 года мы ежегодно наращиваем объем инвестиций. По итогам текущего года мы планируем достичь вложений в экономику региона порядка 123 млрд руб. (рост к предыдущему году — 102,7%).

Новым окном возможностей стало создание территории опережающего социально-экономического развития в городе Череповце. В рамках ТОСЭР уже заключены соглашения о реализации 13 проектов на общую сумму более 4,5 млрд руб. в различных отраслях: агропромышленный комплекс, перерабатывающая промышленность, транспорт, медицина и другие. В перспективе общий объем инвестиций в ТОСЭР может достигнуть 10 млрд руб. по 40 проектам.

Мы настраиваем бюджетную политику таким образом, чтобы стимулировать рост экономики. Это налоговые преференции по налогу на прибыль с целью стимулирования крупномасштабных проектов,

**Рост экономики должны обеспечить налоговые преференции по налогу на прибыль, предоставляемые с целью стимулирования крупномасштабных проектов.**

(в 2020 году к уровню 2017 года) будет обеспечен прирост на 6,2 млрд руб., или 13,5% (за предыдущую трехлетку прирост составил 10,9 млрд руб.). Это стало возможным благодаря развитию экономического потенциала региона.

нялась на 16 место по объему промышленного производства в расчете на душу населения (2011 год — 13 место) и впервые с 2013 года — на 13 место по объему экспорта на душу населения (2013 год — 10 место).



благодаря которым формируются новые источники налоговых поступлений и обеспечивается гарантированный бюджетный эффект.

В регионе реализованы три приоритетных инвестиционных проекта, девять находятся в стадии реализации. Их суммарный объем инвестиций составляет 91,2 млрд руб. (объем уже вложенных инвестиций в реализацию проектов составил 78,2 млрд руб.). В рамках реализации этих приоритетных проектов уже создано 795 рабочих мест и планируется еще создать 224 новых рабочих места.

### Вектор — на малый

Вектор налоговой политики региона направлен на поддержку и развитие малого и среднего бизнеса. В Вологодской области МСБ является крупнейшим работодателем, в нем занято 34% населения, то есть каждый третий работающий. Количество предприятий в этом секторе экономики ежегодно увеличивается (по данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства, в 2013 году — 11,2 тыс. единиц, в 2017 году (январь-октябрь) — 26,2 тысячи единиц).

Последнее время направляется значительный объем финансирования на мероприятия по поддержке малого бизнеса. Общий объем средств на эти цели в 2017 году составил 1,1 млрд руб. Понимая значение МСБ для нашей экономики, мы приняли решение объявить мораторий на рост налоговой нагрузки для субъектов предпринимательства, уплачивающих налог на имущество от кадастровой стоимости. Уверен, что, не гонясь сейчас за дополнительными поступлениями, мы дадим возможность этой категории встать на ноги и получим пусть отсроченный, но более ощутимый результат, как бюджетный, так и экономический.

Аналогичная мера поддержки коснется и организаций-застройщиков, что позволит поддержать строительную отрасль в непростой ситуации.

В сложном положении находятся и индивидуальные предприниматели. Чтобы стимулировать активность бизнеса, мы с этого года ввели налоговые каникулы в виде нулевой ставки по патентной



системе налогообложения. Льгота будет действовать в течение двух лет с момента их государственной регистрации. Начиная с предпринимателей смогут воспользоваться налоговыми каникулами до 2020 года включительно.

Уверен, эти меры помогут сохранить позитивную динамику в количестве индивидуальных предпринимателей, которая впервые появилась в 2017 году после резкого падения в предыдущие годы.

### Старший брат сиротой не оставит

Поступательное движение по укреплению доходной базы бюджета стало возможно, в том числе, благодаря работе по выводу доходов «из тени», а также сокращению налоговой задолженности. Это в перспективе даст прирост объемов сбора НДФЛ к 2020 году в объеме 2,7 млрд руб., или 14% (по сравнению с 2017 годом).

В 2012 году был передан значительный объем НДФЛ местным бюджетам, а с 2016 года добавили платежи от малого бизнеса, в результате получили увеличение бюджетной отдачи за счет заинтересованности органов местного самоуправления в сборе данных налогов.

Рост доходной базы бюджета региона стал возможен, в том числе, благодаря

помощи федерального бюджета. За шесть лет безвозмездные поступления из федерального бюджета составили 59 млрд руб., из них дотации — 18 млрд руб. Получено бюджетных кредитов на сумму более 31 млрд руб. Бюджетный эффект оценивается свыше 5,5 млрд руб.

Все эти меры позволили сбалансировать бюджет и выйти из преддефолтного состояния, в котором область находилась в 2011 году.

В проекте бюджета на предстоящие три года также запланирована федеральная помощь в объеме более 20 млрд руб. Взаимодействие в данном направлении продолжается.

Следует заметить, что наша работа с федеральным центром строится не только на прямой финансовой поддержке. Конструктивные отношения с Министерством финансов России и Федеральной службой по регулированию алкогольного рынка позволили нам добиться увеличения поступлений в областной бюджет акцизов на алкогольную продукцию на 10% выше текущего года (до 3,3 млрд руб. в 2018 году).

Вологодская область неоднократно поднимала проблему несбалансированности региональных дорожных фондов. И к нам прислушались. Индексация ставок акцизов на нефтепродукты позволит

увеличить доходы фонда в ближайшие три года практически на 1 млрд руб.

Одобрена правительством РФ и законодательная инициатива Вологодской области в отношении переноса срока уплаты имущественных налогов физическими лицами с 1 декабря на 1 октября. Реализация закона позволит обеспечить ритмичность сбора транспортного налога, который является одной из важнейших составляющих дорожного фонда, а также стабилизировать финансовое положение бюджетов поселений и городских округов.

### Когда долг платежом не страшен

Еще одна проблема, на которую мы неоднократно обращали внимание федерального центра, — это высокий уровень закредитованности региональных бюджетов. И в этом моменте нас тоже услышали. В результате в 2017 году президент РФ выступил с инициативой по так называемой «расчистке региональных финансов» — реструктуризации бюджетных кредитов, привлеченных субъектами федерации ранее. Реструктуризация рассчитана как минимум на семь лет. В течение 2018—2019 годов регионы будут выплачивать по 5% основного долга ежегодно, в 2020 году — 10%, в 2021—2024 годах по 20% ежегодно.

В том случае, если мы обеспечим рост собственных доходов на уровне не ниже инфляции, программа по реструктуризации будет продлена до 12 лет. Я уверен, что этот показатель нам удастся выполнить.

По нашей оценке, в трехлетнем периоде за счет реструктуризации кредитов будет высвобождено более 4 млрд руб. И это существенный бюджетный эффект!

В дальнейшем будет продолжена работа по сокращению объема государственного долга.

За три последних года мы погасили государственный долг на 8,6 млрд руб., снизив его до уровня в 57,4% от объема налоговых и неналоговых доходов. За предстоящее трехлетие мы уменьшим долг еще на 2,7 млрд руб. до экономически безопасного уровня 45% от объема собственных доходов бюджета — до 23,6 млрд руб.

### Приоритетная поддержка

В областном бюджете увеличен объем расходов на поддержку отраслей экономики и развитие социальной инфраструктуры. Дорожный фонд сформирован в объеме 5,6 млрд руб. с ростом на 5,7%. При этом в 2018 году за счет средств областного бюджета дополнительно будет направлено 750 млн руб. В трехлетнем периоде мы завершим строительство обхода вокруг Вологды (IV пусковой комплекс обхода города Вологды), подхода к мостовому переходу через реку Шексну в Череповце, подъезда к Кириллову, участков автодорог Вожега-Михеевская в Вожегодском районе, Устюжна-Модно, Устюжна-Сандово в Устюженском районе, будет продолжен ремонт участков автомобильной дороги Тотьма-Нюксеница-Великий Устюг и Чекшино-Тотьма-Никольск.

В 2018—2020 годах с привлечением федеральных средств запланирована

растениеводства, животноводства и малых форм хозяйствования.

Продолжается работа с Министерством сельского хозяйства РФ по дополнительному привлечению средств федерального бюджета на реализацию инвестиционных проектов в агропромышленном комплексе, по устойчивому развитию сельских территорий. Будет продолжена реализация мероприятий по формированию современной городской среды. Количество муниципалитетов — участников программы увеличится, к Вологде и монопрофильным городам (Череповец, Сокол, Красавино, Сазоново) присоединятся города — исторические поселения федерального значения: Великий Устюг, Тотьма, Белозерск.

Что касается финансовой поддержки муниципальных образований в предстоящей трехлетке, то с 1 января 2018 года

**Сегодня мы можем позволить себе увеличить и расходы за счет собственных источников. За ближайшие три года они вырастут на 6,8 млрд руб., или на 15% к уровню 2017 года. И делать мы это должны разумно и взвешенно.**

реконструкция аэропорта в городе Великий Устюг. Объем инвестиций составит 1 млрд руб. В результате будет увеличена взлетно-посадочная полоса, что позволит принимать среднемагистральные самолеты, прямые рейсы из Москвы, Санкт-Петербурга и других городов.

Вологодская область активно включилась в реализацию Федеральной программы по строительству школ. В 2018—2020 годах планируется построить четыре школы: в Вологде, Череповце, Соколе и Кичм.-Городецком районе. В 2018 году мы продолжим вместе с муниципальными образованиями реализовывать проект по строительству новых малобюджетных спортивных сооружений. Будет построено 14 спортивных объектов в 12 муниципальных образованиях области.

Расходы на поддержку сельского хозяйства предусмотрены в сумме 2,2 млрд руб., за счет областного бюджета к уровню 2017 года увеличены на 200 млн руб. И здесь приоритетными направлениями для предоставления государственной поддержки определены подотрасли

повышается уровень ответственности городских округов за управление финансами. С передачей городам дополнительно 5% от налога на доходы физических лиц на них возлагается задача самостоятельного достижения целевых показателей по повышению заработной платы работникам бюджетной сферы.

В целом объем финансовой поддержки местным бюджетам в 2018 году увеличен на 1,6 млрд руб., или на 11%, и составит 16 млрд руб. (без учета расходов в 2017 году на реализацию мероприятий по переселению граждан из аварийного жилого фонда в сумме более 1,5 млрд руб.). Также местным бюджетам будет оказана финансовая помощь в виде субсидий на строительство и реконструкцию объектов муниципальной собственности в объеме 1,7 млрд руб., дорожное хозяйство — 820 млн руб., улучшение жилищных условий молодым семьям и специалистам на селе — 108 млн руб., формирование современной городской среды — практически 360 млн руб. **55**



# В ПОИСКАХ ИНВЕСТОРА

ТЕКСТ: БОРИС ГОЛЬДИН

Продолжая тему развития экономики региона и его бюджета\*, приходится констатировать: мы живем в ожидании постоянного чуда. И если одни это чудо осуществляют, то другие о нем только мечтают. Красноречивым примером могут служить инвестиции, являющиеся одним из важных показателей развития области.

Сразу оговорюсь, с официальными прогнозами у нас все в порядке: ежегодно наблюдается рост этого показателя. Так, если в прошлом году объем инвестиций составлял 120,6 млрд руб., то на будущий год инвестиций ожидается на 4 млрд руб. больше. В таком случае непонятно, почему в регионе за шесть последних лет на обрабатывающих предприятиях, занимающих в общей доле инвестиций около 40%, уменьшилась число сотрудников на 22%, хотя, казалось бы, инвестиции предполагают обратное?

Конечно, можно грешить на автоматизацию производств, влекущую за собой сокращение персонала. «Тогда где новые производства, налоги, рабочие места?» — спросит нетерпеливый читатель. А мы ему ответим, что вопрос надо ставить корrekтней: что подразумевается под рассматриваемым показателем?

Эксперты сходятся во мнении, что инвестиции, фигурирующие в прогнозе социально-экономического развития региона, преимущественно являются плановым расходованием амортизационных отчислений на капитальный ремонт действующих фондов. И чтобы узнать объем чистых инвестиций, необходимо вычесть эти самые амортизационные отчисления из суммарных инвестиций. В реальности чистые инвестиции должны проявляться в поступлении дополнительных налогов и рабочих мест. Впрочем, время от времени появляются инвестиционные проекты, где ожидаемый эффект уже просчитан. Так, в Вологде в уходящем году реализовано 9 крупных проектов с общим объемом инвестиций 1,9 млрд руб., создано 500 новых рабочих мест. Судя по всему, это и есть «чистые инвестиции». Но, как видим, их пока немного.

## Районный креатив

Сегодня с глав районов «сверху» требуют инвестиционные планы. Как эти планы придумываются — хорошо известно: собираются с поселений в одну кучу предложения, которые впоследствии озвучиваются на разных уровнях. В некоторых районах идеи начинаются и заканчиваются на развитии туризма. Придумывают всякие «царства-государства» и прочие заманухи, даже не рассчитывая, что кто-то на них раскошелится. Зато областное начальство, глядишь, за креатив похвалит.

Между тем те же туристические проекты могли бы стать успешными, если бы существовала в районах соответствующая инфраструктура. Как справедливо заметил в своем блоге череповчанин Илья Никулин, «к сожалению, во многих регионах страны

Так, если в 2011 году вклады физических лиц в Вологодской области составляли 67,4 млрд руб., то в первом полугодии этот показатель увеличился до 135,9 млрд руб. Но запустить эти средства в реальный сектор экономики можно разве что при угрозе замораживания вкладов на несколько лет.

Да и куда выгодно пристроить деньги, даже банкиры толком не знают. Зато это известно специалистам фондового рынка, которые рекомендуют вкладываться в бумаги американских компаний — там выгода очевидна, в отличие от вложений средств в отечественную экономику. И что же получается? Чтобы компенсировать недостающие бюджетные доходы, областной власти то и дело приходится прибегать к увеличению налогов и сборов. На эту тенденцию бюджетно-налоговой

**За шесть лет в обрабатывающих производствах при относительно небольшом приросте выпуска (+6,3%) произошло снижение числа работников на 22%. Нам опять предлагается жить в мире иллюзий?**

региональные и муниципальные власти не успевают за динамичным развитием современного общества, что создает ощутимые препятствия для предпринимателей... В первую очередь, городские власти должны минимизировать бюрократические препятствия при аренде земельных участков под строительство объектов бизнеса, создать льготные условия для инвесторов, собирающихся открывать в городе новый бизнес или вкладывать свои средства в развитие уже существующих предприятий».

## Спящий инвестор

Самое интересное, что за инвестициями далеко ходить не надо. Количество денег на депозитах жителей нашего региона больше годового суммарного объема инвестиций.

политики не раз обращали внимание областных чиновников депутаты ЗСО.

Чтобы регион получал реальный эффект от инвестиций, следует нацелить налоговую систему на мотивацию роста инвестиций в основной капитал. По крайней мере, в этом уверен академик РАН **Абел Аганбегян**, который считает целесообразным отменить налог на прибыль в части ее использования на инвестиции; следует дать банкам налоговые льготы при использовании ими средств на увеличение инвестиционного кредитования. Словом, идей витает много, но дело с места не двигается. Пока наша ситуация напоминает басню дедушки Крылова — о лебеде, раке и щуке. **BA**

Продолжение следует.

\* Эта статья — продолжение материала «Стальной аргумент» (Бив. №9. 2017. стр. 46).



**VSK** СТРАХОВОЙ ДОМ

*Дорогие друзья!*

Подходит к концу 2017 год, и наступает время, когда традиционно принято подводить итоги и ставить перед собой новые цели. Для нас этот год стал действительно знаковым и богатым на события, самым важным из которых был 25-летний юбилей компании.

Вологодский филиал в уходящем году показал впечатляющие результаты работы и вошел в группу наиболее эффективных филиалов компании, что, с одной стороны, указывает на верность выбранной стратегии, с другой — позволяет гарантировать дальнейшее присутствие и развитие на рынке Вологодской области.

Наш успех — плод общих усилий всего коллектива и партнеров компании. ВСК неизменно демонстрирует единый высокий стандарт сервиса и стремится быть как можно ближе к своим клиентам.

В 2018 году нас ждет интересная, динамичная работа и новые достижения. И я желаю всем читателям журнала «Бизнес и Власть», чтобы в вашей жизни это время тоже было как можно более продуктивным, а достигнутые результаты позволяли покорить новые вершины. Здоровья, энергии и удачи вам и вашим близким!

*С Новым 2018 годом!*

С уважением, Иван КОЛЕСОВ,  
директор Вологодского филиала ВСК



# НА МОСТУ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

**Александр БЫКОВ, вице-президент, генеральный директор исполнительной дирекции Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области, считает, что бизнес и власть — два берега одной реки, и если у них есть обоюдное желание построить удобный и надежный мост, то рост экономики и улучшение жизни людей неизбежны.**



Фото: Евгений Панасюк

— **Александр Гурьевич, что стало для вас главным событием уходящего года?**

— 2017-й год явно претендует на то, чтобы назвать его богатым на события, которые характеризуют оживление деловой атмосферы в Союзе промышленников и предпринимателей. Назову лишь несколько основных мероприятий.

Прежде всего, это Седьмой съезд, состоявшийся в Вологде в начале года, который избрал президентом Союза генерального директора дивизиона «Северсталь Российская сталь» **Вадима Германова**. Это добавило влияния СППВО и возможности более оперативно взаимодействовать с органами государственной власти.

А год начинался, если вы помните, со списка десяти актуальных проблем, подготовленных и направленных

предпринимателями и бизнес-организациями в адрес губернатора. Напомню эти проблемы. Это взаимодействие с налоговой службой, барьеры в сфере лесозаготовки и лесопереработки, увеличение документооборота и отчетности, рост требований по транспортировке грузов, высокая стоимость на энергоносители и ГСМ, а также размер транспортного налога и налога на имущество, исчисляемого по кадастровой стоимости.

Седьмой съезд заложил содержательную логику, нужный алгоритм работы, и вместе с уже названными темами актуализировал целый пласт востребованных в бизнес-сообществе нерешенных проблем.

Логичным продолжением повестки съезда стало расширенное совместное заседание Правления СППВО и Ассоциации «Машиностроительные предприятия

Вологодской области», проведенное в июне на площадке Череповецкого металлургического комбината, продемонстрировавшее, на мой взгляд, два выдающихся, давно ожидаемых в бизнес-среде факта.

Первый факт — это выступление с презентацией о налоговом климате руководителя областной налоговой службы Юлии Суцевской. Основательный анализ с опорой на статистику, а самое главное, возможность задать прямые вопросы и получить прямые ответы на них, в том числе связанные и с налоговым администрированием, позволили в целом констатировать доброжелательный настрой на продолжение разговора.

Диалог бизнеса и власти реально должен быть обоюдно открытым. Этому может способствовать, на мой взгляд, проведение ежегодной региональной Налоговой конференции, организацию которой мы могли бы разделить с УФНС.

Второй факт — это рассмотрение вопроса о состоянии машиностроительной отрасли, положившего начало открытости и готовности ведения прямых контактов «Северстали» и машиностроителей на предмет интеграции и кооперационных связей с металлургическим гигантом.

В эту работу особенно активно включились вологодские компании: ООО «ИММИД», ООО «Вологодский станкостроительный завод», ЗАО «ВПЗ», а также многие предприятия, заявившие о своем желании быть включенными в реестр Союза промышленников и предпринимателей. Хочу сказать, что на сегодняшний день эти отношения

затронули и предприятия других отраслей экономики: строительно-монтажный сектор, пищевую промышленность.

Эта работа оживила в целом и региональный проект «Синергия роста», старт которому губернатор **Олег Кувшинников** дал в октябре 2014 года на Шестом съезде СППВО. Основная цель этого проекта — используя мощную производственную, финансовую и экономическую базу предприятий «Северсталь» и «ФосАгро» в качестве платформы для развития бизнеса в регионе, выйти к 2020 году на производство продукции стоимостью более 9% от ВРП и создать более 7 тыс. высокопроизводительных рабочих мест.

Среди системной работы, которую мы продолжаем во взаимоотношениях с предприятиями — членами Союза, властью и нашими партнерами, я бы мог сейчас назвать еще десяток очень важных событий, встреч, круглых столов в этом году, которые определяют нашу общую политику в преодолении различного рода барьеров на пути создания нормального и благоприятного делового климата в бизнес-среде.

— **Ваше объединение имеет официальное название «Региональное объединение работодателей». В сфере социально-трудовых отношений, на ваш взгляд, есть прогресс?**

— Да, наша организация, безусловно, является ответственной стороной социального партнерства на территории Вологодской области. Подписание трехстороннего Соглашения в конце ноября на совместном заседании Правления СППВО и областной трехсторонней комиссии также по праву может претендовать на событие года, потому что Соглашение как итоговый документ — результат очень кропотливой и взвешенной работы профсоюзов, власти и работодателей, определяющий событийный календарь нового 2018 года.

В уходящем году мы также подписали Соглашение о намерениях с правительством области и Торгово-промышленной палатой по вопросам совершенствования системы среднего

профессионального образования области и обеспечения кадровых потребностей экономики области.

А в самый канун новогодних праздников, 27 декабря, мы проведем встречу руководителей предприятий городов Вологды и Череповца, на которой обсудим систему взаимодействия с персоналом и использование в работе с ним современных каналов коммуникации.

— **Как бы вы оценили эффективность взаимодействия СППВО с органами власти?**

— Статус организации, созданной в соответствии с законом РФ «Об объединениях работодателей», предоставляет нам на вполне легитимных основаниях влиять на все структуры власти как на федеральном, так и на региональном и муниципальном уровнях, причем по очень обширной тематике.

Хотел бы в связи с этим отметить, что членство в объединении работодателей все чаще становится визитной карточкой успешного и состоявшегося бизнеса с характерными признаками добросовестного налогоплательщика и социальной ответственности предпринимателями и жителями территории присутствия.

Именно поэтому власть признает за нами право использовать нашу площадку для обсуждения актуальных вопросов социально-экономической

политики во всех ее прикладных аспектах, а бизнес получает возможность формировать консолидированную позицию и варианты решений. В этом контексте могу честно сказать: эффективность нашего взаимодействия с органами власти — и инструмент, и результат одновременно.

— **Пример можете привести?**

— Пример системного взаимодействия — это губернатор, высшее должностное лицо в регионе. Олег Александрович последовательно и целенаправленно использует СППВО для трансляции существующих проблем и решений, которые проходят, как правило, через консультации с руководством нашей организации. Хотя, конечно, чаще мы взаимодействуем с заместителями губернатора, с отраслевыми департаментами и их структурными подразделениями, главами муниципальных образований.

Эффективность этой работы проявляется и в нашем участии в деятельности множества комиссий, советов и рабочих групп, работающих в областном правительстве и в муниципалитетах. В арсенале этой работы и наша неофициальная «фракция» депутатов в Законодательном собрании, представляющих помимо партийных интересов и интересы предприятий — членов СППВО.



В ноябре 2017 года на площадке РЦПП состоялась «Первая структурная консультация для бизнеса» — встреча вологодских предпринимателей в формате «без галстуков».

Фото: Сергей Болотов



## ИТОГИ ГОДА |

В качестве примеров эффективного взаимодействия я могу, безусловно, назвать и нашу совместную работу с экс-мэром Вологды Андреем Травниковым и Сергеем Воропановым, который был тогда еще исполняющим обязанности мэра. Кроме того, мы завершили в этом году создание территориального отделения в Шекснинском и Нюксенском районах. По разным темам, интересующим бизнес, неоднократно контактировали с главами многих других муниципальных образований.

— **В ноябре на площадке РЦПП состоялась «Первая структурная консультация для бизнеса». Как участники ее оценили?**

— Инициатива была обоюдной, и появился вот такой формат — консультация «без галстуков». В уютном и креативно обставленном офисе РЦПП мы собрали в основном большую часть Вологодского городского отделения СПП (в Череповце мы такое мероприятие тоже запланировали). Руководители структурных подразделений Центра презентовали свои продукты, связанные с предложением мер активной государственной поддержки, кластерного развития, ориентации в сфере экспортной деятельности, инжиниринга, маркетинга и информационных услуг, кооперационных связей.

Состоялся весьма непринужденный диалог, который стал полезным обеим сторонам. Результаты, уверяю, не заставят себя ждать. Мы договорились продолжать и масштабировать этот формат, включать в него наши территориальные и отраслевые отделения в регионе.

— **В рамках той встречи было высказано мнение, что органы власти и институты развития мало информированы о реальных потребностях бизнеса. Так ли это?**

— Вопрос не нов. Но каждый раз, я полагаю, мы должны это по-новому осмысливать и предлагать адекватное решение. В этом смысле, как у двух берегов одной реки, должно быть совпадающее друг с другом желание — построить удобный и надежный мост.

Ведь только сотрудничество бизнеса и власти приведет к росту экономики и улучшению жизни людей.

Выходит, что мост или не достроен, или требует капитального ремонта. Причин может быть много, они все достаточно очевидные. Поэтому давайте на страницах журнала поднимем эту тему и представим себе проект моста с двусторонним движением, по обе стороны которого и живем мы с вами.

— **В этом году активную деятельность развернуло Вологодское отделение СППВО, о чем мы не раз писали в нашем журнале. Что происходит в других отделениях?**

— Пользуясь случаем, хочу высказать огромное удовлетворение от работы, которую ведет Вологодское отделение. Это стало возможным благодаря тому, что к управлению пришли талантливые, молодые и амбициозные руководители, поставившие перед собой

**«Как у двух берегов одной реки, должно быть совпадающее друг с другом желание — построить удобный и надежный мост. Ведь только сотрудничество бизнеса и власти приведет к росту экономики и улучшению жизни людей».**

цель — сплотить бизнес вокруг проблем, которые необходимо решать совместно с городской властью.

С целью придания больших полномочий председатель отделения, генеральный директор ООО «ИММИД» Константин Шепель, на Седьмом съезде был избран вице-президентом Союза. О своих успехах и задачах, я думаю, члены отделения еще не раз расскажут на страницах вашего журнала.

Что касается других отделений и в контексте успехов Вологды, то их стоит серьезно «расшевелить». Эту задачу мы поставили в Череповце, в Кирилловском, Шекснинском и Никольском районах. Нам есть, о чем поговорить в наших отраслевых Союзах: лесопромышленников и лесозэкспортеров, потребительского рынка в сфере торговли и услуг, строителей и проектировщиков и т. д. Я думаю, что 2018 год

во многом будет посвящен именно отраслевому и муниципальному уровням в нашей работе.

— **Каковы планы организации на 2018 год?**

— В нескольких словах, если позволите. Во-первых, будем продолжать работу и держать на контроле вопросы, связанные с налоговой политикой, выстраиванием кооперационных отношений между членами Союза, приведением подготовки кадров для экономики в соответствие с Национальной системой квалификаций.


На повестке — реформа контрольно-надзорной деятельности, оценка регулирующего воздействия, поддержание на высоком уровне взаимодействия с властью, партнерами, в том числе с уполномоченным по защите прав предпринимателей, профсоюзами.

В планах президента СППВО Вадима Германова продолжить контакты с предпринимателями и посетить предприятия

в Вологде и районах. У нас есть намерения придать легитимность отделениям Союза во всех без исключения муниципальных образованиях, опираясь на поддержку партнеров и отраслевых департаментов, создать отраслевые союзы работодателей в сфере туризма и гостеприимства, энергетическом комплексе, ЖКХ.

Многие планы, конечно, еще подскажет нам жизнь.

— **Что пожелаете нашим читателям в преддверии Нового года?**

— Хочу всем читателям журнала «Бизнес и Власть» и в их лице всему деловому сообществу пожелать не терять надежды и уверенности в своих собственных силах, поддержки родных и друзей. В бизнесе — процветания и успеха, в личной жизни — любви и благополучия! 

## Уважаемые партнеры, коллеги, друзья!

Деятельность АО «МИК» нацелена на укрепление и поддержку предприятий Вологодской области и других регионов. Каждому лизингополучателю мы готовы предложить индивидуальный подход, базирующийся на его потребностях и возможностях.

Пусть наступающий год подарит новые возможности, стабильность и материальное благополучие! Желаем вам реализации самых грандиозных планов, уверенности в своих силах и в завтрашнем дне, удачи и успехов в достижении поставленных целей! Мира, счастья и добра Вам и Вашим близким!

Надеемся на долгосрочное и взаимовыгодное сотрудничество в новом году!

**Генеральный директор АО «МИК»  
В. В. Савин**

ЛИЗИНГОВАЯ  
КОМПАНИЯ  
  
**МИК**

Центральный офис: г. Вологда, ул. Пушкинская, 52,  
тел.: (8172) 23-98-98



# ПЕРСПЕКТИВЫ ТОЧЕК РОСТА

ТЕКСТ: РУСЛАН СЕЛИВАНОВ

**Почему в региональной экономике должно присутствовать плановое начало? Поддержке каких отраслей экономики сегодня следует уделить особое внимание? На Гражданском форуме «Общественные советы и НКО — основа развития гражданского общества», который прошел в Вологде 14 декабря, мы побеседовали с заместителем председателя Общественной палаты Вологодской области, главой комиссии по экономическим вопросам Ибадатом РЗАЕВЫМ и подвели итоги уходящего года.**

Одна из задач Общественной палаты области — сотрудничество с общественными советами муниципалитетов, совместный поиск решения существующих экономических и социальных проблем. Поэтому начать разговор мы решили с ситуации на местах.

— В течение года члены Общественной палаты побывали практически во всех муниципальных образованиях области, где регулярно проводили мероприятия с местными общественными советами. Мы целенаправленно собирали людей с целью узнать их предложения: что нужно делать, чтобы улучшить их жизнь.

До этих мероприятий многие участники общественных советов признавались нам, что они устали от чиновничьего равнодушия. Активисты постоянно куда-то обращаются, говорят, пишут, предлагают, а воз и ныне там. Наши встречи и совещания в определенном смысле взбудрили их. Благодаря онлайн-совещаниям, которые мы в уходящем году регулярно проводили, у членов советов появилась возможность общаться друг с другом, делиться информацией и наработанным опытом. В итоге советы стали заметно активнее заниматься общественной жизнью своих

муниципалитетов, участвовать в решении хозяйственных проблем.

**— Часто ли звучит на подобных встречах критика власти?**

— Это уж как водится. Что греха таить — людей, критикующих власть, в районах немало. Ведь сейчас идет настоящее опустошение сельских территорий — население оттуда уезжает. Но наша задача не критиковать власть, а вместе с ней искать решение, как остановить этот поток. А сделать это можно только путем создания на местах привлекательных условий — чтобы муниципальные образования развивались, создавались новые предприятия, расширялась налогооблагаемая база, строилось жилье. Только так люди не будут покидать сельские территории.

В этом отношении очень показателен пример действия программы «Народный бюджет». Мы всегда старались объяснить общественным советам значимость этой программы, рассказать о тех возможностях, которые она дает. Областное правительство готово поддерживать людей, но нужны и их определенные усилия. В итоге результаты превзошли все ожидания: объем расходования средств «Народного бюджета» достиг 120 млн руб. Сколько дворов



отремонтировано в рамках этого проекта, сколько дорог привели в порядок, сколько детских площадок организовали?! Думаю, именно такие проекты и нужны сегодня нашим муниципальным образованиям.

**— С вашей точки зрения, что нужно сделать, чтобы сельские территории могли эффективно развиваться?**

— Проблема состоит в том, что сегодня во многих муниципалитетах отсутствуют программы развития. На региональном уровне у нас есть

Стратегия-2030, в основе которой лежит принцип народосбережения. А вот у муниципальных образований таких стратегических документов, где было бы четко написано, что и как делать, к сожалению, мне увидеть не удалось.

Пора прекращать пустой разговор о том, что рыночные отношения расставят все на свои места. Сегодня территориям следует планировать свое развитие на несколько лет вперед. Рассчитывать, что в поселение самостоятельно придет откуда-то инвестор, откроет там предприятие, на мой взгляд, не очень перспективно. А вот определить на региональном и муниципальном уровнях, что и как именно следует делать на каждой конкретной территории, вполне реально. Если необходимо, то и создать предприятия за средства муниципалитета, региона, а не только «частников».

**— Какие меры по развитию экономики в районах вы предлагаете?**

— Одним из приоритетных направлений экономического развития области должно стать сельское хозяйство. Прежде всего, животноводство и пищевая промышленность. Уверен, что жители российских городов будут рады приобрести мясную, молочную, кондитерскую и иную продукцию, произведенную в нашей области.

Кроме того, необходимо создавать в регионе предприятия по производству различных товаров повседневного спроса: бытовых изделий, одежды, чулочно-носочных изделий и т. п. В магазинах, как правило, продаются товары, ввезенные из-за пределов региона. Но почему не сделать так, чтобы часть их производилась у нас? Ведь это новые рабочие места, рынки сбыта, налоги...

В сельской местности нужно развивать потребительскую кооперацию. Напомню, в советское время она играла там одну из ведущих ролей: у населения была возможность собирать и сдавать ягоды и грибы, сдавать излишки сельхозпродукции, произведенной на своем

участке. В большинстве районов были грибоварочные пункты, выпекались хлебобулочные изделия, люди были заняты работой. Конечно, времена изменились, но ряд мер в этом направлении принять необходимо.

Экономика области должна функционировать за счет множества производств. При этом, конечно, без государственной поддержки здесь не обойтись.

**— Какую поддержку в данном случае должно оказать областное правительство?**

— Как я уже говорил, прежде всего, нужны планы по развитию каждого муниципалитета: какие предприятия надо строить, где, в какой последовательности. Кроме того, необходимо расширять доступ субъектов малого и среднего предпринимательства к доступному, посильному кредитованию.

Примеры подобной помощи есть. В этом году областным правительством впервые было принято решение о возмещении транспортных расходов тем предприятиям, которые доставляют товары в отдаленные и трудно-

**«Нужны планы по развитию каждого муниципалитета: какие предприятия надо строить, где, в какой последовательности. Кроме того, необходимо расширять доступ предпринимателей к посильному кредитованию. Это даст хороший толчок к развитию экономики Вологодской области».**

доступные населенные пункты. На эти цели выделено 9 млн руб. Да, сумма не астрономическая, но и не маленькая. И это гораздо лучше, чем ничего.

**— Вы занимаетесь экспертной оценкой законопроектов. Как вы прокомментируете качество существующей правовой базы?**

— Наша комиссия дает экспертные заключения по большому количеству законов и других нормативно-правовых актов. И, может быть, я ошибаюсь, но ситуация в стране сегодня ненормальная. Во времена СССР я мог себя считать профессионалом, до тонкостей зная все

требования, предъявляемые к моей отрасли законами и постановлениями. А сегодня в законодательстве столько изменений и дополнений, что, думаю, уже ни один человек не возьмется утверждать, что он специалист в какой-либо сфере. Уверяю вас, что большинство предпринимателей и руководителей предприятий не успевают сориентироваться в этих бесконечных изменениях и в результате действуют по интуиции. Но это же неправильно! В нормативно-правовой базе должна быть стабильность.

**— И последний вопрос — о бюджете на следующий год. До его принятия Общественная палата проводила публичные слушания. Какая характеристика в итоге ему дана?**

— Во-первых, бюджет принимается на три года, и это хорошо — область не живет одним годом, а действует на перспективу. Во-вторых, бюджет социально направленный — более 67% расходов идут на социальные нужды. В-третьих, база собственных налоговых и неналоговых доходов за три года

должна увеличиться на 8,4 млрд руб., и это серьезный показатель.

Кроме того, бюджет профицитный. И вот здесь мнения разделились. Некоторые считают, что лучше было бы сделать бюджет дефицитным, увеличить расходы по ряду важных направлений. А правительство пусть потом «крутится» и ищет дополнительные доходы. Однако я поддерживаю именно профицитный бюджет. С моей точки зрения, сначала лучше рассчитаться с основными долгами, чтобы затем у власти появилась возможность реализовать долгосрочные проекты, направленные на развитие малого бизнеса, производственной базы, экономики области в целом. **БЭ**



# КОНСТРУКТИВНЫЙ ДИАЛОГ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Одним из итогов уходящего года для журнала «Бизнес и Власть» стало его признание лучшим деловым изданием региона согласно рейтингу печатных СМИ «Пульс Вологодчины». О том, чем живет сейчас журнал, о формах взаимодействия с читательской аудиторией и о дальнейших планах развития главный редактор поговорил с директором Натальей НЕСТЕРОВОЙ.



деньги не смогут его долго удержать на плаву.

Мы работаем в своем, довольно узком сегменте медиабизнеса. «Бизнес и Власть» — независимое издание, мы не сидим на бюджетных дотациях или финансовых вливаниях акционеров, мы находимся на самоокупаемости. При этом журнал изначально создавался не столько как коммерческий проект, сколько как площадка деловой коммуникации между нашими читателями.

А если журналу удастся быть современным, востребованным и интересным, то сразу решается вопрос и с рекламодателями, которым выгодно размещаться у нас. Но даже в этом случае, популяризируя деятельность своих клиентов, мы делаем акцент на информационную составляющую. Наверное, поэтому наши рекламодатели — как ведущие компании в своем сегменте, так и совсем маленькие организации — работают с нами годами.

— Читательская аудитория журнала как-то меняется?

— Мы можем планировать темы и проекты, потому что довольно точно знаем, кто представляет нашу целевую аудиторию. Она меняется, но не сильно — в этом году увеличилась доля малого бизнеса. Но по-прежнему нас внимательно изучают чиновники всех уровней, читают в крупных компаниях. Об этом также говорят отзывы, которые я получаю, данные соцопросов, которые мы проводили уже несколько раз. Так или иначе, мы ориентируемся на сектор B2B и «премиум B2C».

Говоря о целевой аудитории, добавлю, что мы постоянно прилагаем много усилий, чтобы дойти до каждого нашего читателя. На данный момент нет

никакой возможности быть доступным при тираже всего в 1-3 тыс. экземпляров. И уж тем более никак не получится быть актуальным деловым СМИ, выходя с периодичностью один раз в два-три месяца, а то и раз в полгода — в таком режиме могут работать только корпоративные издания. Именно поэтому мы в прошлом году увеличили тираж, а в этом году — периодичность выпусков журнала, к этому добавлю, что мы постоянно уточняем и расширяем базу распространения, на основе которой адресно доставляем очередной номер буквально «до кабинета». Дополнительно увеличить количество контактов с аудиторией нам помогает наш интернет-портал volbusiness.ru и официальные страницы в социальных сетях, которые мы также насыщаем полезным контентом.

— Сейчас почти в каждой фирме есть сотрудник или даже отдел, отвечающий за связи с общественностью. Информационная открытость бизнеса и власти успешно достигнута?

— К сожалению, понятие «информационной открытости», как и пути ее достижения, многие понимают весьма своеобразно. У нас пока мало примеров профессиональных PR-кампаний, зато в изобилии случаи, когда хочется сказать: «вот так я точно не хочу». Работая с самыми разными организациями, я вижу, что очень часто сама идея пиара сводится лишь к написанию пресс-релизов. Надо понимать, что если компания только тиражирует релизы с коммерческой информацией, то она не решает вопросы популяризации своей деятельности в общественном сознании. Впрочем, как и девушка, которая

скучает у стойки своей организации на каком-нибудь массовом мероприятии. Ее поставили быть лицом фирмы, но не объяснили, что это означает. Формальный подход в продвижении образа компании губителен.

При этом сам инструмент PR отлично работает в руках профессионала. К нему относится и построение личного бренда, и бренда компании, и выстраивание отношений с клиентами. Все это требует от руководителя больших усилий и времени. И важно, чтобы собственник или руководитель это понимал. Это его зона ответственности.

— На твой взгляд, сегодня рекламодатель в этом плане становится более грамотным?

— Мы стараемся быть честными как со своим читателем, так и с рекламодателем. Я считаю, не надо обещать рекламодателю того, чего СМИ не может дать по определению: увеличения продаж от разового размещения, всемирной популярности или решения всех проблем. Журнал может привлечь внимание общественности, потенциальных партнеров к чему-либо, может дать повод для обсуждения, может помочь вывести продукт на новый уровень.

Но все это возможно только в совместной кропотливой работе с самой компанией, в частности, с рекламным или PR-отделом. Если руководитель не задумывается о дальнейшем развитии компании и даже о ближайшей перспективе, ему ничто не поможет, а будет только мешать: очередной кризис, отсутствие профессиональных кадров, конкуренты, контролирующие органы, погода, климат... Но, к счастью, таких руководителей я встречаю все меньше.

— Один из итогов этого года — увеличение числа деловых мероприятий, в которых журнал являлся организатором или информационным партнером. Это тоже своеобразный вклад в просвещение предпринимателей.

— Да, но дело не только в этом. Журнал является таким же бизнесом в своем сегменте, как и другие компании. И,

как любому бизнес-проекту, нам необходимо постоянное развитие, обучение новому. Именно поэтому я как руководитель издания с радостью соглашаюсь поддержать значимые для бизнес-сообщества мероприятия не только в нашем регионе, но и в Москве или Питере. И проводя очередной мастер-класс для своих клиентов и читателей, мы и сами учимся новым технологиям и формам продвижения своего продукта.

И я не случайно говорю, что наши читатели — продвинутые в этом отношении люди. Так как мы охотно участвуем в организации приезда носителей всего самого интересного, нового, передового, что появляется в управлении, бизнесе, коммуникациях. В дальнейшем это становятся темами публикаций на страницах нашего журнала и на сайте.

Так, из федеральных проектов могу отметить бизнес-форум «SYNERGY INSIGHT FORUM», конференцию «Пресс-служба-2017: новые технологии PR-ра-

**«Если руководитель не задумывается о дальнейшем развитии компании — ему ничто не поможет, а будет только мешать: очередной кризис, отсутствие профессиональных кадров, конкуренты, контролирующие органы, погода, климат».**

боты», конференцию по рекламе в социальных сетях «IGCONF». Из региональных и городских мероприятий, которые поддержал журнал, выделю конкурс «Мы выбираем, нас выбирают», фестиваль «Голос ремесел», выставку «Сделано на Вологодчине», «ИТ-форумы» в Вологде и Череповце, «Ассамблею предпринимателей Вологодской области», в которой мы участвовали как партнеры департамента экономического развития области.

Мы информационно поддержали и нескольких практических конференций: «Налоговая безопасность как функция владельца бизнеса», «Личные финансы и инвестиции для предпринимателя: как разделить бизнес и личные сбережения», «HR без границ. Технологии будущего». Журнал является партнером Клуба интересных людей «Инсайт», продюсерского центра SV-класс, и в этом году мы только укрепили нашу дружбу. Также мы сотрудничаем с организаторами культурных и образовательных проектов,

таких как «Гаврилинский фестиваль», «Блюз на веранде», Фестиваль альтернативного образования в Вологде и ряда других.

И, конечно, мы не раз говорили и еще будем говорить о таких бизнес-спикерах, как Максим Батырев, Михаил Хазин, Алексей Фатеев, Владимир Якуба, Ия Имшиницкая, Радислав Гандапас.

— Да, эти имена, безусловно, являются украшением журнала. Расскажи читателям, чего им ждать в следующем году?

— Мы продолжим наш проект «Бизнес-сессии» — серию образовательных встреч «за чашкой чая». Судя по отзывам участников, они являются хорошей возможностью для руководителя — владельца бизнеса или топ-менеджера — получить позитивный заряд для развития, быть информированным о новейших тенденциях в рекламе, маркетинге, кадровом менеджменте, информационной

безопасности и многом другом.

Кроме того, на 2018 год есть планы не только сохранить или обновить уже полюбившиеся читателям проекты «Бизнес в лицах», «Бизнес-Блог», но и реализовать новые. Например, сейчас мы запустили проект «Бизнес и власть: муниципальный уровень». Его цель — рассказать о взаимодействии в районе между предпринимательским сообществом и администрацией, о планах развития территорий. Такая потребность есть, и нам читатели давно предлагали реализовать проект такого формата.

Пользуясь случаем, хочу пожелать читателям журнала успехов в реализации задуманного, помнить о важности информационного сопровождения своего бизнеса и грамотно планировать рекламную и PR-стратегии. Если возникают вопросы или не знаете с чего начать, смело можете обращаться к нам в редакцию.

Счастья и удачи всем в новом году! **БВ**



# ДЕНЬГИ ЛЮБЯТ ЗАБОТУ

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА

**Директор Череповецкого филиала финансовой компании «БКС Премьер» Василий АТАМАНОВ рассказывает об итогах уходящего года на рынке частных инвестиций и дает актуальные прогнозы на год грядущий.**

— **Василий, какие финансовые инструменты в 2017 году показали значительные результаты?**

— Это был интересный год как для экономики в целом, так и для фондового рынка в частности. Если говорить о самых динамичных показателях с начала года, то я, прежде всего, выделю американские индексы. С начала текущего года S&P 500\* вырос на 15%. В свою очередь Dow Jones поднялся почти на 20% с начала 2017 года. Рынок отображает реальную ситуацию восстановления экономики США после последнего ипотечного кризиса 2008 года.

Актив, который также показал хорошую динамику относительно рубля в этом году, — это евро. Европейская валюта начинала год на уровне 63,81 руб., а по данным на 12 декабря, курс составил уже 69,80 руб.

— **Как в текущих условиях меняется поведение ваших клиентов — частных инвесторов?**

— В основном инвесторы поняли, что необходимо выдерживать здоровый баланс между доходностью и рисками, большинство придерживается консервативного портфельного подхода. Так, многие вчерашние вкладчики выбирают корпоративные облигации, ОФЗ\*\* и некоторые виды структурных продуктов, т. е. срочных внебиржевых контрактов.

На волне роста популярности высоких технологий многие клиенты

интересуются акциями зарубежных IT-гигантов, и наша компания помогает им стать инвесторами этих компаний. Другие покупают российские акции и облигации на льготный Индивидуальный инвестиционный счет — ИИС. К слову, в нашей компании такие счета открыли уже более 35 тыс. человек.

Снижение процентных ставок ЦБ и вслед за ними ставок по депозитам подталкивает частных инвесторов к поиску новых инструментов для достижения своих финансовых целей. Мы считаем, что тенденция перетока средств из депозитов в инвестиционные продукты в 2018 году может продолжиться.

— **Какие финансовые инструменты могут быть интересны российским инвесторам в 2018 году?**

— Следующий год, как, впрочем, и уходящий, на мой взгляд, не располагает к вложениям в пассивные активы, такие как депозиты и недвижимость.

По-прежнему спросом у инвесторов, в первую очередь консервативных, будут пользоваться облигации крупных российских компаний и ОФЗ. Это понятные вложения, которые нацелены на доходность выше депозита.

Имеет смысл рассмотреть работу с ценными бумагами на ИИС. Во-первых, это реальный, осязаемый финансовый стимул от государства, которое, по сути, может подарить владельцам счетов при соблюдении условий Налогового кодекса дополнительные 13%. Во-вторых, по своей природе это долгосрочный инструмент — льгота по ИИС может действовать при открытом в течение трех лет счете и отсутствии выводов активов в этот период. ИИС — интересное



решение для достижения важных финансовых целей в жизни.

— **Близится Новый год. По заведенной традиции в это время принято поздравлять друг друга. Что пожелаете нашим читателям?**

— Хорошая традиция, не будем отступать от нее и мы. Уважаемая редакция журнала и его читатели, хочу пожелать вам всем здоровья, счастья, которое не помешает подкрепить финансовым благополучием. А оно дается лишь тем, кто, в свою очередь, работает с надежными и проверенными временем партнерами. Закончить хочу свое небольшое поздравление цитатой известного американского бизнесмена и инвестора Роберта Кийосаки: «Проявляйте заботу о ваших деньгах, а они, в свою очередь, позаботятся о вас». **Р**



«БКС Премьер»  
Череповец, Московский пр-т, 51А  
тел.: (8202) 20-17-42,  
8-800-500-40-40  
www.bcspremier.ru

ООО «Компания БКС». Лицензия ФСФР № 15-4-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности. Без ограничения срока действия.

# УЦ «ЭНЕРГЕТИК»: 20 ЛЕТ ОСВЕЩАЕМ ЗНАНИЯМИ ВАШ ПУТЬ К УСПЕХУ!

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ПЕТРОВА, СПЕЦИАЛИСТ ПО МАРКЕТИНГУ ЧОУ ДПО «УЦ «ЭНЕРГЕТИК»

**В марте 2017 года учебный центр «Энергетик» отпраздновал свой 20-летний юбилей. Его основная задача — обучение персонала компаний Северо-Запада посредством практико-ориентированной подготовки с учетом новейших достижений в различных отраслях промышленности.**

**Центр корпоративного образования**

УЦ «Энергетик» — корпоративный учебный центр ПАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Северо-Запада» и одна из крупнейших площадок дополнительного профессионального образования в регионе. Ежегодно в центре обучается более пяти тысяч человек, большую часть которых составляет персонал, работающий на предприятиях электроэнергетической отрасли. Кроме того, учебному центру доверяют обучение персонала руководители крупных телекоммуникационных, машиностроительных, торговых и многих других предприятий, представителей малого бизнеса, а также бюджетных организаций.

**Успешный год**

В 2017 году УЦ «Энергетик» достиг значительных результатов, одним из которых стало открытие обособленного подразделения в Великом Новгороде, благодаря чему персонал филиала «МРСК Северо-Запада» «Новгородэнерго» получает качественное корпоративное образование в своем регионе.

Работа по организации и созданию обособленных подразделений продолжается. Так, уже с 2018 года начинают работу еще два обособленных подразделения — в Архангельске и Петрозаводске.

В июне этого года на полигоне учебного центра состоялись очередные Межрегиональные соревнования профессионального мастерства персонала по ремонту и обслуживанию распределительных сетей,

персонала по эксплуатации кабельных линий электропередачи среди филиалов «МРСК Северо-Запада», абсолютным победителем которых стала команда «Вологдаэнерго».

Совместно со специалистами «Вологдаэнерго» проведена серьезная работа по совершенствованию материально-технической базы. Например, создан современный учебный стенд по учету электроэнергетики, предназначенный для обучения электромонтеров. Ведется работа над созданием лаборатории релейной защиты и автоматики с использованием микропроцессорного оборудования, которую планируется ввести в эксплуатацию в следующем году.

В настоящее время в нашей стране для определения квалификации работников начинают применять профессиональные стандарты. В связи с этим учебный центр приводит в соответствие с их требованиями более 50 образовательных программ, реализуемых для рабочих и специалистов.

**Под знаком «IT»**

Ежегодно в «Энергетике» обучаются более 300 школьников по программам от базового уровня пользователя ПК до профильных знаний в области программирования, компьютерной графики и других программ. Наибольшую популярность набирают курсы робототехники на основе конструкторов LEGO для ребят 1—11 классов.

Разработана и аккредитована в «Системе персонифицированного финансирования дополнительного образования детей»

(ПФДО) программа «Искусство фотографии». Цель курса — это приобщение к фотоискусству детей и подростков и приобретение ими комплексных знаний для разносторонней фотографической практики с учетом профессиональных требований к съемке, постобработке и ретуши фотографий.

1 сентября 2017 года в ТЦ «Панорама» был открыт еще один учебный класс, оснащенный современными компьютерами и мультимедийным оборудованием. Он стал настоящим подарком ко Дню знаний для будущих IT-гениев и их родителей.

Общероссийский статус получил конкурс «Battle PROграммистов», организатором которого является УЦ «Энергетик». За звание лучшего программиста в первом туре боролись свыше 50 учеников городских школ — с 7 по 11 класс. Итоговый, второй тур состоится в апреле 2018 года в рамках очередного Межрегионального IT-форума, где будут подведены результаты конкурса и признан «Лучший программист».

В преддверии Нового года состоялся городской творческий конкурс «Новогодняя открытка-2018». В жюри конкурса вошли представители администрации и крупнейших организаций Вологды. Эксперты выберут 12 лучших работ четырех возрастных категорий. Торжественное награждение состоится 27 декабря. Победители будут награждены дипломами мэра города и памятными подарками, а представители вологодского бизнеса получат в подарок к Новому году открытки победителей конкурса. **Р**

*Дорогие вологжане!  
Поздравляем вас с наступающим Новым годом и Рождеством! В самый светлый день в году желаем вам всегда с оптимизмом смотреть в будущее и воплощать все намеченные планы. Пусть наступающий 2018 год станет для вас удачным, щедрым, веселым, легким и стабильным! Сбудутся и претворятся в жизнь самые заветные мечты! Пусть Новый год будет насыщен яркими радостными эмоциями, новыми знаниями и открытиями! Финансовыми успехами и неиссякаемой энергией!*

Директор УЦ «Энергетик»  
М. В. Свистунов



# ЧУВСТВО ЛЕГКОСТИ, или ПОЧЕМУ ВОЛОГОДСКИЙ БИЗНЕС УХОДИТ В ОБЛАКА

Современные технологии позволяют бизнесу быть более гибким и компактным.

С развитием облачных сервисов отпадает необходимость в содержании шумных серверных или громоздких архивов с документами. Килограммы бумаги и гигабайты информации теперь готовы хранить в себе облака.

По результатам опроса SAP СНГ и Forrester Russia, 90% крупных российских компаний уже готовы к использованию облачных услуг, больше половины уже применяют облака. А по прогнозам iKS-Consulting, объем рынка таких услуг в России превысит 97 млрд руб. Что такое облака и как они работают? Мы задали пять наиболее типичных вопросов директору филиала МТС в Вологодской области Владимиру Шевердину.

## Вопрос № 1: Как выглядит облако?

Облако, в котором хранится ваш бизнес, нельзя ни увидеть, ни потрогать. В этом нет ничего удивительного, т. к. облачные сервисы — программный продукт, решение, работу которого обеспечивает сторонний сервер. Облако весьма неприхотливо. Для работы в нем нужен лишь стационарный или портативный компьютер, смартфон или планшет, а также выход в интернет.

Благодаря такому раскладу облачный сервис может быть доступен отовсюду, где есть интернет, — никакой привязки к конкретному месту. При этом облако способно вмещать как базы данных и программный софт, так и системы отчетности и бухгалтерского учета, обеспечивать работу виртуальной телефонии, call-центров, АТС и хранить другой «ценный груз» компании. Размер облака (виртуальный,



В ноябре МТС запустила публичное гибридное облако для B2B-клиентов на базе Microsoft Azure Stack. Решение позволяет бизнес-заказчикам воспользоваться современными технологиями с соблюдением корпоративных требований к уровню безопасности ИТ-систем, а также обеспечить развернутые приложения компаний высокой скоростью отклика.

разумеется) будет зависеть от масштабов и потребностей бизнеса. В том или ином виде он может успешно работать как для небольшого салона красоты, так и для крупного промышленного предприятия.

## Вопрос № 2: А это точно безопасно для моего бизнеса?

На самом деле облако даже безопаснее, чем традиционная ИТ-система, особенно если речь идет о небольших

компаниях. Почему так происходит? За работой облака следят сотрудники специальных data-центров, и обеспечение работы сервером — как раз то, в чем заключается их обязанность. Малые и средние предприятия таким образом получают возможность снять с себя риски, которых не видят сисадмины, громоздящие надстройки по мере поступления задач, используя нелицензионное ПО, не принимая во внимание перегрузку сетей и так далее.

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

## Вопрос № 3: Что будет с бизнесом, если облако «упадет»?

Более вероятно, что бизнес «ляжет», если что-то случится с собственным сервисом. А вот вероятность «падения» стороннего сервера стремится к нулю. Компания, поддерживающая облачный сервис, обеспечена дополнительными источниками питания, которые подкрепляются регулярным резервированием данных на случай их утраты из-за какого-то сбоя.

## Вопрос № 4: Я развиваю небольшой бизнес, зачем мне облако?

Масштабы бизнеса на самом деле не имеют значения. Весь вопрос лишь в том, чтобы подобрать конкретной компании сервис, который подходит именно ей. Допустим, некая компания занимается доставкой товаров.

Крупная табачная компания British American Tobacco перенесла всю ИТ-инфраструктуру российского офиса и производства в «облако» МТС. 98 физических серверов заменили на 45 виртуальных. Полтора десятка бизнес-приложений, файловый сервис, печать, резервирование, телефония и другие — все это теперь управляется из «облака».

## Владимир ШЕВЕРДИН, директор филиала МТС в Вологодской области:

— Современные телеком-сервисы давно «выросли» из привычных служебных сим-карт и офисной телефонии. Технологии, которыми мы пользуемся сейчас, позволяют не только оставаться на связи и обеспечивать коммуникацию с клиентами, но также оптимизировать издержки и найти дополнительные возможности получить доход. Облачные сервисы фактически снимают с компании любого масштаба необходимость самостоятельно выстраивать свою ИТ-систему. Мы не только разрабатываем и реализуем проекты, за которые беремся, но и обеспечиваем их дальнейшее сопровождение. Вологодские компании все чаще интересуются такими услугами, я вижу большой потенциал у облачных технологий в Вологодской области.



Во-первых, ей нужно где-то хранить данные о своих клиентах, рассчитывать логистику, вести административные вопросы и все взаиморасчеты. Во-вторых, стоит задача развития и масштабирования. А если компания динамично растет, рано или поздно перед ней встает вопрос расширения: необходимо нанимать новых сотрудников, оборудовать им рабочие места, снимать дополнительные офисные площади и перекраивать ИТ-систему.

Так вот: облако — это удобная альтернатива такой бесконечной гонке. Если ИТ-инфраструктура завязана на облако, ее масштабирование можно производить в несколько кликов мышью: можно просто заказать для себя больше ресурсов, запросить нужное количество новых подключений для сотрудников или заказать дополнительные услуги.

В облаках могут работать любые офисные приложения, например, Microsoft Office, включая электронную почту, системы управления предприятием типа «1С», различные CRM-системы, решения для безопасности — антивирусы и другие. Сотрудники получают удаленный доступ, вы лично — контроль процессов практически с любого устройства, компания — сокращение расходов на поддержку программного обеспечения, закупку оборудования, персонал.

## Вопрос № 5: Потребуется ли облако дополнительного оборудования?

Доступ к виртуальному офису можно получить, даже загорая где-нибудь на экзотическом пляже. Все, что нужно для подключения, — интернет и устройство, через которое можно к нему подключиться. Конец рабочего дня, больничный, отпуск — если есть экстренные рабочие вопросы, их можно беспрепятственно решить. Поэтому в случае возникновения служебных ЧП всегда есть возможность оперативно вмешаться в ситуацию.

Кстати, подписка на облако, как правило, выгоднее аналогичного «коробочного» решения. При этом, если вдруг появилась необходимость прекратить пользоваться сервисами, сделать это достаточно просто: данные можно будет выгрузить. Кроме того, виртуальный сервис дает возможность выбрать только тот софт, который действительно нужен, и не переплачивать за лишние продукты.

Возвращаясь к масштабируемости: нарастить объем информации будет менее затратно, чем закупить софт для десятков новых сотрудников. **BB**



# СЕРДЦЕ, ОТКРЫТОЕ ЛЮДЯМ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Ирина ЯСАКОВА стала играть заметную роль в общественной и политической жизни Вологодской области относительно недавно — в сентябре прошлого года она была избрана депутатом Законодательного Собрания по областному избирательному округу от партии «Справедливая Россия». О карьере, благотворительности и депутатской деятельности мы поговорили с Ириной Геннадьевной после очередной сессии ЗСО.

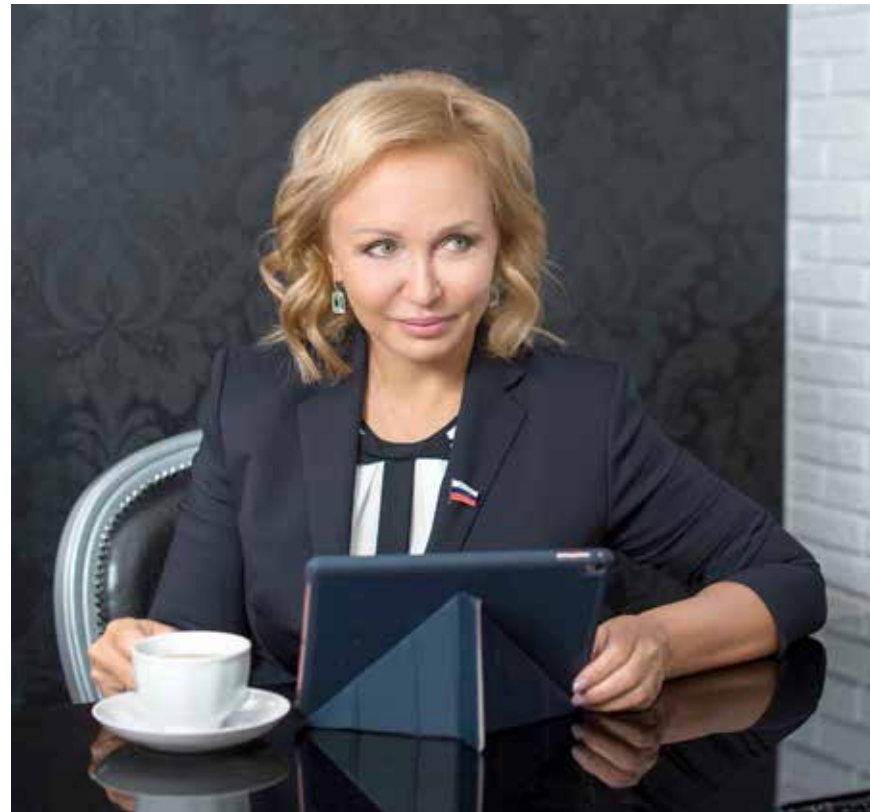


Фото из архива Героя

Свою трудовую деятельность Ирина Ясакова начала в семнадцать лет в Оренбурге — в техническом отделе Западно-Уральского треста инженерно-строительных изысканий. После окончания престижного Всесоюзного финансово-экономического института пришла работать на предприятие

оборонно-промышленного комплекса. Ответственный работник, автор ряда рационализаторских предложений в области управления, она не остановилась на карьере экономиста. Когда ее пригласили на должность преподавателя экологического и земельного права, она с удовольствием согласилась.

Обучая молодежь, Ирина Геннадьевна и сама параллельно получала второе образование в МГЮА. «В начале и середине 90-х законодательство сильно менялось, поэтому хотелось во всем разобраться, — вспоминает она. — Юриспруденция оказалась действительно интересной наукой, она открыла для меня второе дыхание, дала новые возможности. И сейчас в моей работе юридическое образование мне очень помогает».

Переехав в Москву, Ирина Ясакова открыла собственный бизнес и начала заниматься новым для себя направлением — инвестиционно-строительной деятельностью. Несколько лет она успешно занималась вопросами недвижимости, стала экспертом на этом рынке. Управленческие навыки, хорошее знание вопросов городской жизни, умение вести конструктивный диалог с органами власти сделали свое дело — в 2005 году она получила приглашение занять пост заместителя главы управы московского района Внуково. Она решала вопросы строительства и землепользования, инвестиционной политики, торговли и потребительского рынка, принимала активнейшее участие в сельскохозяйственной переписи, которая проходила в то время. «У меня не было опыта чиновничьей деятельности, но я решилась. Любой работе отдаю себя на 100%, и тут был определенный вызов, — говорит Ирина Ясакова о причинах, почему пошла на госслужбу

и почему ушла с нее через год. — Я приобрела в управе важный опыт, но, к сожалению, у меня там не сложилось своей команды, сдерживали и формальные рамки, свойственные государственной службе... Сейчас, если мне предложат вернуться в исполнительную власть, я соглашусь только на пост министра», — улыбается она.

Оценив перспективы, она решила оставить кресло во внуковской управе, отказавшись от собственной деятельно-

Человек с активной гражданской позицией, Ирина Ясакова много лет совмещает профессиональную и общественную деятельность. Желание помочь, поддержать тех, кто в этом нуждается, заставило ее на общественных началах стать экспертом в Межрегиональной организации содействия социальной адаптации офицеров запаса правоохранительных органов и спецподразделений. Она возглавила общероссийский общественный Фонд содействия патриотическому

приоритетных создаваемых объектов недвижимости и иных активов, сохранить участие предпринимательства в различных сферах», — говорит депутат.

Одно из направлений ее общественной работы — духовно-нравственное воспитание подрастающего поколения. Она организует экскурсии школьников в ЗСО, культпоходы в Музей Шаламова и Дом Корбакова. «Я считаю, что прививать определенные ценности — задача не только семьи, но и общества, — говорит мать троих детей. — Да и в музее ребята лучше усваивают школьный материал, чем в классе». Одним из самых масштабных мероприятий последнего времени стала организация благотворительного концерта Анастасии Волоцковой «Симфония добра» в Вологде, на который бесплатно смогли попасть сотни детей.

Еще одна тема, которая особенно волнует Ирину Геннадьевну, — развитие села. «Конечно, мы не в силах вернуть население обратно в сельскую местность, ведь каждый сам выбирает свой жизненный путь, но мы можем сделать привлекательной для молодежи жизнь на селе с помощью бонусов и преференций различного характера», — отмечает Ирина Ясакова. Она считает, что мониторинг настроений и запросов будущих выпускников вузов поможет сформировать точное и ожидаемое предложение для привлечения молодых специалистов в сельскую местность.

Впереди у Ирины Ясаковой еще много работы. Актуальная тема — поиск новых подходов в развитии паломнического туризма. Дело в том, что наш регион обладает в этой сфере большим потенциалом, однако в силу разрозненности действий всех заинтересованных сторон — муниципалитетов, региональных органов власти, турфирм и гостиничного бизнеса — это направление пока слабо развито. «Паломничество — одна из активно развивающихся отраслей туризма во всем мире. И Вологодская область с ее храмами и монастырями может претендовать на лидирующие позиции в этом виде туризма. Обилие религиозных памятников часто становится существенной мотивацией для посещения региона», — полагает Ирина Ясакова. **Р**

**«Каждый чиновник или депутат на своем посту должен делать для улучшения жизни наших граждан все, что может. Поэтому я стараюсь помогать всем, кто нуждается в этом. Любому обращению я нахожу время и проявляю максимум внимания».**

сти на рынке недвижимости и вступила в только что зарождающийся бизнес — создала саморегулируемые организации — «ОборонСтрой» и «ОборонСтрой Проект». Необходимость их создания возникла, когда государство передало выдачу разрешений на строительство и другую связанную с ним деятельность некоммерческим партнерствам. Инициативная группа бизнесменов приняла решение о создании СПО. Вместе с ними Ирина Ясакова включилась в нелегкую работу по оформлению документов, подбору персонала, созданию партнерской и клиентской базы. Так появились на свет сначала межрегиональное объединение, а затем и ассоциация «ОборонСтрой». Организация формирует и развивает институт саморегулирования в сфере архитектурного проектирования, строительства, капитального ремонта и реконструкции.

На вопрос, как ей удавалось 8 лет координировать действия других руководителей в таком суровом и «мужском» строительном бизнесе, Ирина Геннадьевна отвечает: «Для меня важна команда единомышленников, если люди мне доверяют, то мне легче справляться с поставленными задачами. Единолично я никогда ответственные решения не принимала — всегда сначала советовалась со знающими людьми. В этом плане женщинам легче».

воспитанию граждан «Служу России». Кроме того, некоторое время Ирина Ясакова являлась председателем исполкома партии «Национально-патриотические силы России», где занималась не столько идеологической, сколько административной и общественной работой.

Опыт работы на федеральном уровне пригодился Ирине Геннадьевне в Вологодской области. Став депутатом, она не на словах, а на деле включилась в общественную работу. В качестве члена постоянного комитета Законодательного Собрания области по бюджету и налогам Ирина Ясакова проводит массу встреч с общественными организациями, представительными органами местного самоуправления, чтобы лучше понять проблемы «на местах» и учесть варианты решения в бюджете и других основополагающих документах, определяющих жизнь региона. Так, на Межведомственной конференции «Право на бизнес», которая прошла в октябре 2017 года, от Ирины Ясаковой поступило важное предложение о необходимости развития механизмов ГЧП, которое было учтено в итоговой резолюции. «Создание государственно-частного партнерства может решить множество обсуждаемых сегодня проблем бизнеса. Оно позволяет увеличить количество выполненных мероприятий по улучшению жизни граждан, сократить сроки ожидания необходимых



# ГАРАНТИЯ РАЗВИТИЯ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ СОКОЛОВ, НАДЕЖДА СЕНТЮРИНА

**С начала 2017 года предприятия нашего региона привлекли под поручительство Центра гарантийного обеспечения МСП кредитные средства в размере более 340 млн руб. Поддержкой фонда заручились 26 хозяйствующих субъектов, работающих в промышленности, сельском хозяйстве, торговле и сфере услуг.**

## Помощь тем, кто развивается

Всего за восемь лет работы государственной программы «Гарантийный фонд Вологодской области» в ней приняли участие более 230 предпринимателей. Фонд предоставил им поручительства на сумму более 830 млн руб., благодаря чему предприятия получили около 1,5 млрд руб. банковских кредитов. В результате им удалось сохранить более 4 тыс. рабочих мест и создать 953 новых. А налоговые отчисления этих субъектов МСП за это же время превысили 2 млрд рублей.

Стать участниками программы «Гарантийный фонд» имеют возможность юридические лица и индивидуальные предприниматели, которые ведут хозяйственную деятельность в любом муниципалитете области. Им могут быть предоставлены поручительства по банковским гарантиям и кредитным договорам на сумму до 25 млн руб. на срок до пяти лет.

Порядок участия в программе таков. Необходимо выбрать банк-партнер («Сбербанк», «Промсвязьбанк», «Севергазбанк» и «Россельхозбанк»), затем подать туда заявку на кредит и получить ответ о возможности кредитования. Далее банк информирует заемщика о возможности привлечения поручительства Центра гарантийного обеспечения МСП и в случае, если предприятие соглашается, направляет в Центр заявку и пакет документов. После чего Центр в течение пяти дней принимает решение о предоставлении поручительства. Если оно положительное, то заключается договор поручительства.

## Поддержка инноваций

Череповецкое предприятие «Ультракraft» — яркий образец молодой и быстро развивающейся инновационной компании. Она специализируется на разработке передовых научных решений в сферах автоматизации производства и их последующем промышленном внедрении. При этом компания стремится производить и внедрять по-настоящему уникальные, нишевые продукты — например, автоматизированные комплексы ультразвукового и вихретокового контроля для предприятий черной и цветной металлургии или системы автоматизации транспортных линий любой сложности. В числе ее основных покупателей — «Северсталь», «Волжский трубный завод», «Станкотех», «Челябинский трубопрокатный завод», швейцарские «Haeusler Duggingen AG» и «Sytyco AG».

«Ультракraft» располагает выдающимися научными разработками — в частности, в сферах дефектоскопической электроники, ультразвуковых преобразователей, неразрушающего контроля, диагностики металлопроката и труб. Компания является неоднократным лауреатом и дипломантом конкурса «100 лучших товаров России», имеет сертификат соответствия DNV GL, сертификаты системы менеджмента качества

ISO 9001/ГОСТ Р ИСО 9001. Ее наукоемкая продукция активно экспортируется. К примеру, недавно были заключены крупные контракты с несколькими иностранными компаниями: японской Nakata MFGCO и испанской Daniei Spa.

Подобное интенсивное развитие нередко требует привлечения дополнительных финансовых средств. В этой ситуации серьезную поддержку ЗАО «Ультракraft» оказал Центр гарантийного обеспечения МСП, который выступил поручителем по кредиту. Поручительство было предоставлено в рамках программы «Согарантия» — совместного продукта фонда и АО «МСП банк».

«Это уже не первое поручительство, которое предоставляет нам «Гарантийный фонд». До этого он поручался за нас в 2014 году, когда предприятие так же брало кредит в банке, — говорят на предприятии. — Сотрудники Центра гарантийного обеспечения МСП постоянно находились на связи, всегда оперативно предоставляли необходимые консультации и оказывали своевременную помощь при подготовке документов. В итоге, как и в предыдущий раз, поручительство было оформлено очень быстро. А для бизнеса скорость — это то, что важно всегда, ведь время — деньги».

## Целевой подход

Центр гарантийного обеспечения МСП выступает поручителем по кредитам, которые берутся на приобретение, ремонт и модернизацию основных средств, создание материально-технической базы нового предприятия, внедрение новых технологий, развитие научно-технической и инновационной деятельности, проведение экспортных операций, импортозамещение, участие в исполнении госзаказов.

## АПК — в приоритете

Сельскохозяйственный производственный кооператив «Ильюшинский», образованный в 1990-е годы на базе совхоза имени С. В. Ильюшина, занимается молочным животноводством и растениеводством: разводит крупный рогатый скот, буйволов, а также выращивает зерновые, зернобобовые и масличные культуры. Его деятельность ведется на собственных сельхозугодьях общей площадью 5,5 тыс. га, расположенных на территории Вологодского района.

Хозяйственная деятельность на предприятии ведется очень грамотно, и в этом отношении он является образцом для многих других сельхозтоваропроизводителей. Стоимость выпускаемой продукции здесь жестко контролируется и держится на уровне основных конкурентов или даже ниже, молоко производится только высшего сорта, со всеми поставщиками и покупателями выстроены долгосрочные партнерские отношения, а обязательства перед

контрагентами и государством строго выполняются.

Кооператив включен в государственную программу развития сельского хозяйства на 2013—2020 годы, что позволяет ему регулярно получать госсубсидирование. Более 50% прибыли от хозяйственной деятельности вкладывается в развитие и модернизацию производства. Как результат — продукция пользуется постоянным спросом, бизнес генерирует устойчивую прибыль.

Предприятие не только обладает хорошей деловой репутацией, но и имеет большую социальную значимость: здесь на постоянной основе трудятся почти 200 человек.

«Ильюшинский» располагает серьезной материально-производственной базой, в составе которой пять ферм, четыре телятника, мастерские, гаражи, склады, сельхозтехника. Есть собственные водяная скважина и завод по выпуску комбикорма.

Производство постоянно развивается, поэтому в 2017 году предприятию

понадобился кредит на покупку зернохранилища и зерноочистительной линии, которые позволили бы модернизировать процесс переработки зерна и улучшить качество собственной кормовой базы. На помощь пришел Центр гарантийного обеспечения МСП, поручительство которого позволило предприятию вовремя получить необходимые средства на приобретение оборудования.

«Все было сделано быстро и качественно, — говорит руководитель «Ильюшинского» Андрей Клеков. — Мы надеемся на дальнейшее сотрудничество с Центром гарантийного обеспечения и рекомендуем его как надежного, ответственного и качественного партнера».

**Поручительства по кредитам и банковским гарантиям предоставляет Центр гарантийного обеспечения МСП Вологодской области. Подробнее об этом можно узнать по адресу: г. Череповец, б-р Доменщиков, 32, а также по телефону: (8202) 20-19-29 или зайдя на сайт agr-city.ru.**

## ПОРУЧИТЕЛЬСТВА для малого и среднего бизнеса по кредитам и банковским гарантиям

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

8 (8202) 20-19-29

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

онлайн-приемная www.agr-city.ru

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



**ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД**  
Вологодской области



**дэп**  
Департамент экономического развития Вологодской области



**АГЕНТСТВО ГОРОДСКОГО РАЗВИТИЯ**

Учредители НП «Агентство Городского Развития»:







Фото: Сергей Вологов.

# МАМА МОЖЕТ ВСЕ

МАМА  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР МАКАРОВ

**В Вологде завершился первый образовательный проект «Мама — предприниматель».**  
**Бизнес-идеи двух участниц: Юлии Труфановой из Великого Устюга и Ларисы Требуховой из поселка Вожега — получают воплощение благодаря грантам в 100 тыс. руб. от Благотворительного фонда «В ответе за будущее».**

В течение пяти дней девушки участвовали в лекциях и мастер-классах, работали над собственными бизнес-проектами и получали персональные рекомендации от профессиональных предпринимателей. В финале интенсивного обучения состоялся конкурс бизнес-проектов, которые участницы презентовали экспертному жюри.

## Впервые в городе

Одна из победительниц — **Юлия Труфанова** — мама двоих очаровательных детей. Еще находясь в первом декретном отпуске, она решила, что игрушкам и вещам ее ребенка стоит дать вторую жизнь. У нее была компания-партнер из Котласа, с помощью которой была налажена деятельность по аренде игрушек и различных товаров для детей. Сегодня Юля планирует начать собственный подобный бизнес уже с опорой на собственные силы.

«Я решила попробовать сдать в прокат игрушки моего ребенка, и это получилось. Потом я задумалась над тем, что можно

создать в прокат игрушки и детские товары мировых брэндов, которые не каждый родитель может себе позволить купить. Для родителей этот проект также выгоден: их дети смогут играть интересными игрушками. Кроме того, среди товаров будут ходунки, автокресла, коляски, санки и тому подобные товары, которые будут востребованы у большого числа гостей нашего туристического города. Можно также продумать идею проката детских карнавальных костюмов, потому что это также востребованная тема у родителей», — рассказала победительница журнала «Бизнес и Власть».

По признанию Юлии, ее задумка — это открыть не столько пункт проката, сколько своего рода детский центр, куда ребенок сможет прийти, поиграть всеми игрушками и, если ему что-то из них понравилось, он сможет взять эту игрушку домой. Именно в возможности проката заключается отличие идеи молодой мамы от проектов, которые сейчас действуют в ее городе.

Идея бизнеса второй победительницы проекта, **Ларисы Требуховой**,

заключается в создании своего фермерского хозяйства по выращиванию индюшки. Сама Лариса родом из поселка Вожега, мама четверых детей, очень серьезно настроена на реализацию своего проекта.

За время недельного обучения составила бизнес-план, который успешно защитила по итогу. «Заявку на участие в проекте я отправила в последний день приема, но я была уверена, что пойду до конца! Я уже давно мечтаю создать свой семейный бизнес, работать на себя, объединять семью в этом интересе, приучать людей к разведению птицы-индюшки и растить для потребителя качественную продукцию в виде яйца и мяса птицы, — делится своими мыслями Лариса. — Этот грант позволит мне приобрести инкубатор для разведения птицы, привести в порядок места содержания ее и закрыть ряд вопросов на первом этапе ведения бизнеса. Я изучила спрос, потенциальный рынок сбыта, я знаю, что у меня все получится на сто процентов. И, конечно, мой муж и дети меня в этом поддерживают».

## Уникальная Вологда

Проект «Мама — предприниматель» реализует благотворительный фонд компании «Amway» «В ответе за будущее» в сотрудничестве с Корпорацией по развитию малого и среднего предпринимательства и общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ». Президент фонда компании «Amway» «В ответе за будущее», который является грантодателем для победительниц, **Анна Сошинская** лично посетила Вологду для вручения призов победительницам и любезно согласилась рассказать о проекте нашему журналу.

«У женщин есть три основные причины, по которым они не начинают бизнес в России. Оказалось, что это недостаток финансирования, недостаток знаний и отсутствие поддержки близких. Мы можем помочь в обучении — естественно, не сами, а в партнерстве с профессионалами, которыми в первые два года были ведущие вузы, включая «Высшую школу экономики». На третий год к нам присоединилась «ОПОРА РОССИИ», и наш проект стал федеральным. В нынешнем году мы провели проект в двадцати городах. В будущем году мы планируем провести данный проект в пятидесяти регионах», — отмечает Анна Львовна.

Организаторы проекта «Мама — предприниматель» не хотят, чтобы молодые мамы выбирали между семьей и карьерой. Желая дать им возможность сочетать и то, и другое, мы предлагаем им идти в бизнес и реализоваться через свою идею. У такого подхода есть и социальная составляющая: успешность бизнеса у молодых мам зависит и от поддержки родных и близких, от партнерских отношений между женой и мужем, а в итоге улучшается финансовая составляющая семьи.

«Я считаю, что по итогу в проекте «Мама — предприниматель» выигрывают все участники. Денежная премия — это очень хорошо, но это не гарант успеха. Гарантия успеха — это грамотные просчеты, вера в свой успех и то сообщество, которое организуется в процессе обучения. Это бизнесы, которые сочетаются между собой, которые могут обмениваться клиентами, которые будут иметь поддержку на местах и менторство отдельных бизнесменов, которые привлечены в качестве экспертов. Поэтому грант — это очень маленькая часть того, что выпускник получает от этого проекта», — подчеркивает Анна Сошинская.

По опыту реализации проекта в других городах руководитель фонда компании «Amway» констатирует, что сообщества молодых мам-предпринимателей получают довольно сильными. По словам Анны Сошинской, многие из них держатся друг друга, работая в смежных видах бизнеса. К примеру, у кого-то салон массажа, у кого-то фитнес-клуб, а у кого-то — детский клуб. Создав такое сообщество, гораздо проще развивать бизнес.

«Регионы никто не выбирает, они сами подают заявку через структуру Корпорации малого и среднего предпринимательства. Регионы должны прислать своего тренера на обучение, которое проводят совместно Фонд, «ОПОРА РОССИИ» и Корпорация МСП. Тренеры обучаются, получают сертификат о том, что могут проводить данную программу. Сейчас идет сбор заявок на 2018 год, мы будем повторять эту программу в регионах, где она себя успешно показала, и у нас есть еще тридцать вакантных мест. В Вологде мы приедем обязательно еще раз. В Вологде был очень хороший уровень подготовки проектов. Мы уже пять лет ведем

программу, и понятно, что везде примерно одни и те же бизнес-идеи, но в каждом регионе бывает два-три уникальных проекта. В Вологде я таких насчитала пять, и это говорит о том, что всегда есть ниша, которую можно занять», — резюмирует Анна Сошинская.

Руководитель комитета по женскому предпринимательству областного отделения «ОПОРА РОССИИ» **Наталья Антипова** отмечает, что для молодых мам оптимальной является самозанятость. Часто они создают семейный бизнес, или реализуют себя через свои увлечения, или начинают реализовывать социально значимые проекты, предлагая обществу социальные инновации. «Теперь, когда у нас есть «первые ласточки», нам будет важно наблюдать за историями становления их бизнеса, мы готовы и дальше их поддерживать, предоставляя необходимую информацию, направляя по правильному пути», — подчеркивает Наталья, — нам очень приятно, что на территории Вологодской области нас поддержали наши партнеры, в их числе наш региональный Банк «Вологжанин», который для девушек-участниц подготовил специальные предложения по открытию счетов и вкладов, и, конечно, федеральный партнер проекта Банк УРАЛСИБ».

«Банк УРАЛСИБ видит большой потенциал в развитии женского предпринимательства. Поэтому мы стремимся оказывать поддержку женщинам в бизнесе, обучаем и консультируем, а также предлагаем финансовые продукты на специальных условиях» — рассказал **Михаил Сахно**, заместитель управляющего территориальной дирекции Банка УРАЛСИБ в г. Вологде.

Начало данному проекту положено. Будем строить планы на 2018 год. **bb**



Вологодское региональное отделение «ОПОРА РОССИИ», комитет по женскому предпринимательству  
 тел.: 8-911-501-70-75



# В ГОСТЯХ У СКАЗКИ

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР МАКАРОВ

**Индийский бизнес заинтересован в покупке российских товаров. Это показала бизнес-миссия вологодских бизнесменов в Дели. Деловая поездка состоялась в начале нынешнего декабря. Участники провели встречи с руководством и членами Торгового представительства РФ в Индии, Торгово-промышленного объединения Индии и Торгово-промышленной палаты Дели.**



Несмотря на удаленность Индии от границ России, ее рынок для отечественных предпринимателей может быть интересен. Во-первых, в этой стране гораздо проще система сертификации товаров в сравнении с Евросоюзом, который как может защищается от импорта. Если в Индии этот процесс должен занять до полугода, то в отношении ЕС, напротив, говорят о сроках от полугода и дольше. Во-вторых, индийский же рынок до сих пор растет и не насыщен товарами.

Так, Индия, которую россияне, как правило, знают по сказкам, особой культуре и великолепным пляжам, стала понятнее и ближе вологодскому бизнесу.

## С руками оторвут

Интерес к Индии у вологжан возник не случайно. «Это новое направление, за которым кроется большой экспортный потенциал. Индийские предприниматели заинтересованы в партнерстве с Вологодской областью, только за девять месяцев 2017 года объем экспортных поставок в страну солнца составил 90 млн долл. И если еще вчера

предпринимательства Вологодской области» **Татьяна Крицкая.**

С точки зрения логистики беспокоиться нет смысла: существует налаженная система морских перевозок. Стандартный путь морских поставок в Индию начинается в одном из портов Балтийского моря — Петербурге, финской Котке или одной из гаваней стран Балтии. Из этого региона до Индии груз идет 17—18 дней, а вместе с доставкой из Вологды выходит около 20 дней. В случае необходимости можно довести и самолетом.

«Когда к нам поступило несколько заявок и вопросов от членов «ОПОРЫ РОССИИ», объединенных темой возможных выходов на индийских партнеров, мы с готовностью поддержали идею бизнес-миссии в эту страну и содействовали ее осуществлению, — говорит руководитель Вологодского регионального отделения общественной организации **Алексей Логанцов.** — Такого рода деловые поездки, несмотря на все языковые, территориальные, религиозные и прочие барьеры, помогают предпринимателям



что это очень жаркая страна с огромным количеством насекомых, которые так и норовят поживиться за счет человеческого тела. Льянная ткань отвечает всем требованиям рынка, в льянной рубашке легко в жару, и она достаточно плотная, чтобы стать преградой для насекомых. «В Индии лен представляет только сеть магазинов Zara, поэтому индийская сторона проявила заинтересованность к возможностям вологодских производителей, чтобы диверсифицировать рынок», — рассказывает руководитель центра поддержки экспорта «Регионального центра поддержки предпринимательства Вологодской области» **Людмила Малованина.**

## Здравствуй, дерево!

Другой перспективный товар — это пиломатериалы и деревянные дома из бруса. Конечно, Индия — это лесная страна, но качество древесины там не совсем то, как хотелось бы производителям. Российские пилома-

**Индийский рынок растет, у потребителей высокая покупательская способность, поэтому эксперты рекомендуют обратить внимание на эту восточную страну всем вологодским экспортно ориентированным производителям.**

териалы намного качественнее, в Индии их также готовы покупать, а расчетные затраты на логистику отнюдь не делают их неконкурентоспособными. В этом лично убедился еще один участник миссии **Александр Статеев.**

«Во время встреч я рассказал о нашей продукции — клееном брусом и деревянных домах. Оказалось, что у индийского бизнеса есть к ним большой интерес, — рассказывает вологодский

бизнесмен. — После моих выступлений ко мне обращались слушатели и выясняли возможность заключения договоров о представлении моих интересов, ценовой политикой. Но я прекрасно понимаю, что в Индии ничего не делается на первой же встрече. Хотя нам и предстоит проделать определенную работу по вхождению на рынок, общее впечатление у меня осталось позитивным».

У компании Статеева уже есть опыт работы с дальним зарубежьем: он в течение пяти лет поставляет в Ирак сборные деревянные дома. Несмотря на все трудности и цену доставки, проблем со спросом в этой стране нет. Так же, по его мнению, будет в Индии. Тем более, что у одного из участников встреч, как выяснилось, уже был опыт по закупке деревянных домов в России.

## Лояльность и дружелюбие

«Индийские коллеги всегда очень открыты и конструктивно настроены по отношению к российским партнерам —

найти общий язык и наладить взаимовыгодное сотрудничество. И вологодский бизнес готов к этому».

При этом участники состоявшейся бизнес-миссии признаются: в возможности индийского рынка верил мало кто из вологжан. «Я не ожидала, что представители индийского бизнеса выразят такой интерес к нашим ягодам, грибам и другим биопродуктам. Теперь нашей задачей является отработка полученных контактов, выстраивание долгосрочных связей и работа над заключением контрактов, — комментирует итоги поездки руководитель комитета по внешнеэкономической деятельности регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ» **Юлия Балашова.** — Индийский рынок растет очень серьезными темпами, у индийских потребителей высокая покупательская способность, рекомендую обратить на него внимание всем экспортно ориентированным производителям».

## Специфичный рынок

Далекое логистическое плечо не является препятствием для конкурентоспособности отечественных товаров в Индии. Бизнесмен **Абхилаш Пиллаи,** уже 17 лет занимающийся торговым бизнесом с Россией, поясняет: «Все зависит от объема партии. Но если это особенный, эксклюзивный продукт, которого нет в Индии, то цена может не играть особенной роли. Индусы любят пробовать что-то новое, особенно если это соотносится с философией Аюр-Веды, которая среди прочего учит нас питаться натуральными продуктами».

Вологодский лен — товар, который может быть очень перспективным для продвижения в Индии. Дело в том,

Партнеры проекта «Бизнес на экспорт»



**ОПОРА РОССИИ**  
ФЕДЕРАЛЬНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

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





# БИЗНЕС ОТКРЫВАЕТ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВМЕСТЕ С МЕГАФОНОМ

## КАК НОВЫЕ ЦИФРОВЫЕ СЕРВИСЫ МОГУТ ОБЕСПЕЧИТЬ РОСТ ПРОДАЖ

МегаФон сегодня — это не только сотовая связь, а целый комплекс «умных» услуг на стыке отраслей: телеком, ИТ, финансы, логистика и маркетинг. Раньше клиенты воспринимали операторов как поставщиков исключительно связи — это телефон, интернет, SMS. Сейчас восприятие радикально меняется. МегаФон предоставляет полный спектр услуг, которые позволяют бизнесу не просто обеспечивать связь между сотрудниками, но и повышать эффективность, снижать затраты, увеличивать прибыльность и количество клиентов.

### Создайте дополнительный канал привлечения клиентов с «МегаФон.Таргет»

МегаФон сделал SMS-рекламу по-настоящему «умной», объединив успешные принципы таргетированной интернет-рекламы и обогатив ее уникальными возможностями, доступными оператору мобильной связи. Сервис «МегаФон.Таргет» предоставляет 11 параметров отбора целевой аудитории, которые условно можно разделить на три основных группы: социально-демографические характеристики, геопозиция абонентов в текущий или заданный период, а также активность и интересы в интернете. Высокая нацеленность на целевую аудиторию позволит вам создавать действительно актуальные рекламные сообщения и проводить эффективные кампании.

### Стимулируйте входящие вызовы от клиентов с «Номером 8 800»

Сделайте общение с вашей компанией максимально удобным: вызов на номер 8 800 — бесплатный для потенциальных клиентов из любой точки РФ. Теперь клиенты смогут

бесплатно позвонить вам с городского или мобильного номера, чтобы уточнить необходимую информацию или сделать заказ. Красивый номер формата «8 800» усиливает имидж надежной компании, что зачастую весьма важно для малого и среднего бизнеса.

### Повышайте эффективность работы с клиентами с «Виртуальной АТС»

Организируйте умную телефонию в своей компании. Настройте прием звонков на единый многоканальный номер, голосовое приветствие и распределение звонков на любые мобильные и стационарные телефоны. Собирайте аналитику по работе с клиентами, используя статистику вызовов и возможность записи разговоров. Подключите CRM-модуль и с легкостью управляйте работой с клиентами и процессами продаж.

### Как это работает? Рассмотрим кейс одного из наших клиентов

#### Клиент:

Спортивный клуб семейного формата, расположенный в жилом районе. Лена — его основатель и управляющий.

#### Задачи:

1. Привлечь семейных людей, живущих неподалеку от клуба.
2. Стимулировать потенциальных клиентов совершить звонок, чтобы администратор мог лично рассказать обо всех особенностях клуба и таким образом привлечь клиентов на пробное занятие.
3. Обеспечить качественную обработку входящих вызовов с 9.00 до 23.00.

#### Решение:

1. «МегаФон.Таргет». Используя офлайн геотаргетинг, Лена выделила тех, кто регулярно (не реже 4—5 раз в неделю) посещают выбранную территорию в радиусе 2 км от клуба в нерабочее время, а также добавила возрастное ограничение 30—60 лет, определив таким образом семейный сегмент.

2. «Номер 8 800». Во всех рекламных материалах (на сайте, в SMS-сообщениях, на постерах в лифтах и т. д.) Лена разместила номер телефона, начинающийся на 8 800, указав, что вызов будет бесплатным для клиентов, а сотрудники клуба с радостью ответят на любые вопросы.

3. «Виртуальная АТС». Лена распределила входящие вызовы на двух администраторов, работающих посменно: с 9.00 до 16.00 вызовы переадресуются на мобильный телефон Васи, а с 16.00 до 22.00 — на Петю. Прослушав записи разговоров Васи и Пети с клиентами, Лена указала им на некоторые ошибки в общении с клиентами, после чего конверсия звонков в продажи заметно увеличилась.

Начать работать на себя и открыть свой бизнес — будь то небольшая кофейня, салон красоты или пекарня — мечта многих. Для этого нужно не просто запустить собственное дело — это еще полбеды. Самое сложное — удержаться на плаву: поддерживать уже запущенный проект, быстро привлекать клиентов, обеспечить постоянный финансовый поток, искать новые ниши, постоянно стремиться к большему.

Успехов вам и вашему бизнесу! **P**

**Подробнее о сервисах для роста продаж можно узнать на [b2b.megafon.ru](http://b2b.megafon.ru).**





# ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ В ДЕЙСТВИИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

«Вологодская областная энергетическая компания» подтверждает высокий потенциал региона в сфере развития энергоэффективности и энергосбережения — на прошедшем в октябре Международном форуме «Российская энергетическая неделя» один из проектов компании был удостоен диплома 1-й степени. Руководство АО «ВОЭК» готово поделиться опытом воплощения «Industry 4.0».



Всероссийский конкурс реализованных проектов в области энергосбережения и повышения энергоэффективности ENES-2017 проводился в четвертый раз. Цель конкурса — формирование портфеля успешных кейсов по повышению энергоэффективности и энергосбережению, реализованных в РФ, для распространения положительного опыта во всех регионах страны. На суд компетентного жюри был представлен проект АО «ВОЭК» «Лучшая система энергоменеджмента на предприятии ТЭК в эпоху Industry 4.0», который был удостоен наивысшей

награды — диплома 1-й степени. В связи с этим мы задали генеральному директору АО «ВОЭК» **Алексею Цветкову** несколько вопросов.

— Скажите, каковы базисные направления, представленные в конкурсном проекте АО «ВОЭК». И что является основой текущей работы предприятия?

— Первое направление — масштабная реструктуризация государственных и муниципальных предприятий электросетевого комплекса Вологодской

области, которая проходит в течение трех последних лет с целью формирования структуры региональной интегрированной компании. Данная работа по трансформации электросетевого комплекса осуществляется под личным кураторством губернатора Вологодской области **Олега Александровича Кувшинникова** и в рамках совместной рабочей группы с председателем Правительства региона **Антоном Викторовичем Кольцовым**, представителями профильных структур, главами муниципальных образований.

Второе направление — повышение энергоэффективности. «Энергетическая стратегия России до 2035 года» в качестве одного из магистральных направлений развития электроэнергетики определяет совершенствование «умных сетей», интеллектуальной распределенной энергетики, потребительских сервисов и «энергетического интернета». И все это — в рамках реализации «дорожной карты» под названием «Энерджинет»



Национальной технологической инициативы. Указанная стратегия развития промышленных предприятий, включая электросетевые, есть не что иное, как эффект от воплощения концепции «Industry 4.0».

— Известно, что вы внедряете автоматизированную информационно-измерительную систему контроля и учета электроэнергии. Каков общий эффект от проводимых мероприятий?

— В рамках исполнения требований Закона «Об энергосбережении» и в соответствии с Энергетической стратегией России в начале 2016 года у нас было принято решение о реализации базисного инвестиционного проекта по внедрению автоматизированной информационно-измерительной системы контроля и учета электроэнергии — кластера «умных сетей».

Целью проекта стало снижение фактических потерь электрической энергии в сетях предприятия и повышение экономической эффективности деятельности компании за счет снижения производственных издержек и увеличения реализации продукции. В июле 2017 года был завершен первый этап пуско-наладочных работ. На текущий момент специалисты ВОЭК смонтировали более 13 тыс. приборов учета электроэнергии и специальных передающих данные устройств. Всего в зону работ включено более 18 тыс. объектов энергетической инфраструктуры региона.

Замечу, что для получения максимального эффекта от внедрения АИИС КУЭ наша компания проводит реинжиниринг бизнес-процесса «Управление реализацией услуг по транспорту электроэнергии и мощности» в реорганизуемых и присоединяемых бывших муниципальных и государственных электросетевых предприятиях региона. Целью реинжиниринга является пересмотр основ составляющих данного процесса и формирование новых корпоративных стандартов, базирующихся на политике энергосбережения и повышения энергоэффективности.

К главным мероприятиям в рамках проекта можно отнести создание единых информационных фондов по всем учетным показателям процесса, применение унифицированных правил и инструментов работы, включая специализированное программное обеспечение.

Общий синергетический эффект от проводимых мероприятий будет заключаться в снижении объемов потерь электроэнергии и увеличении ее реализации. Так, в период с августа по ноябрь 2017 года объем потерь электроэнергии в сравнении с аналогичным периодом прошлого года сократился более чем на 10,6 млн кВт\*ч, что эквивалентно совокупному экономическому эффекту в сумме более 68 млн рублей. Таким образом, за указанный период предприятие снизило потери электроэнергии на 17,3 % при целевом значении по окончании проекта в 30%.

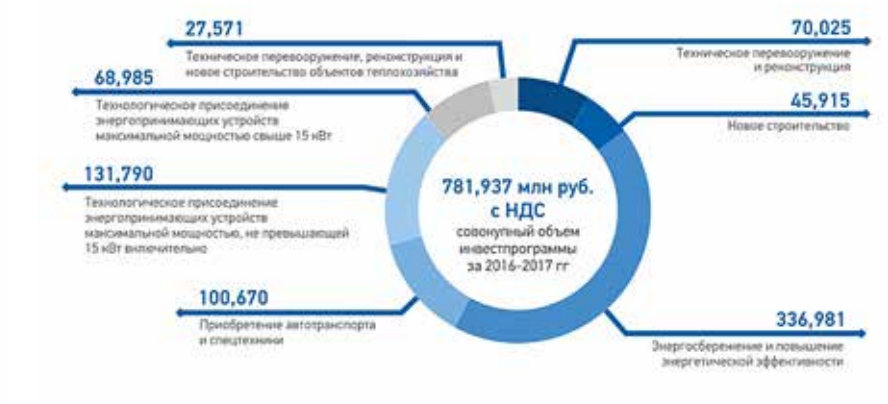
**Российская Энергетическая Неделя 2017**

Международный форум по энергоэффективности и развитию энергетики «Российская энергетическая неделя» — единая отраслевая коммуникационная бизнес-площадка международного уровня в России по энергетической тематике

АО «Вологодская областная энергетическая компания» — победитель в IV Всероссийском конкурсе реализованных проектов в области энергосбережения и повышения энергоэффективности ENES-2017 в номинации «Эффективная система управления в области энергосбережения и повышения энергоэффективности на предприятии ТЭК» с проектом «Лучшая система энергоменеджмента на предприятии ТЭК в эпоху Industry 4.0»

На пленарном заседании «Энергия для глобального роста» президент России В.В.Путин обозначил наиболее важные тренды, которые будут определять общее энергетическое будущее всего человечества. Как отметил президент, цель встречи — понять, каким будет завтрашний день в мировой энергетике. Среди приоритетных направлений — возобновляемые источники энергии и в целом чистая, безопасная и цифровая энергетика.

## Структура инвестиционной программы АО «ВОЭК» за 2016-2017 годы







### Техническое перевооружение

Также на наши вопросы об инвестиционной программе компании ответил технический директор — первый заместитель генерального директора АО «ВОЭК» **Алексей Бажинов**.

#### — Политика инвестиционной программы — каковы ее основные направления?

— На текущий момент инвестиционная программа включает мероприятия по реконструкции и новому строительству кабельных и воздушных линий электропередачи, повышению энергоэффективности, обновлению основных средств компании, в том числе автотранспорта и специализированной техники, а также технологическому присоединению новых потребителей.

Совокупный объем инвестиционной программы за 2016—2017 годы составляет более 700 млн руб. Объем инвестиций в техническое перевооружение и реконструкцию объектов электросетевого хозяйства — более 70 млн руб., в новое строительство кабельных и воздушных линий электропередачи — почти 46 млн руб., энергосбережение — 344 млн руб. В рамках технического перевооружения и реконструкции объектов электрохозяйства проведено усиление схем электроснабжения следующих населенных пунктов Вологодской области: Вологды, пос. Прилуки, Тотмы, с. Липин Бор, пос. Колошма, Белозерска, Вытегры, Харовска.

Замечу, что в настоящее время ВОЭК на 100% выполняет устанавливаемые законодательством требования

и ключевые показатели по качеству и надежности электроснабжения потребителей, наращивает объемы ремонтной программы электрических сетей и сетей теплоснабжения. Общий объем средств, направленных на ремонтное обслуживание объектов электро- и теплоснабжения, в текущем году составил 49 млн руб.

С целью обновления физически изношенного и технологически устаревшего автопарка наша инвестпрограмма предусматривает приобретение линейного автотранспорта, а также специальной и специализированной техники на сумму 100 млн руб. Они могут использоваться не только для обеспечения качественного надежного электроснабжения предприятия, но и для нужд муниципальных районов с целью создания общей комфортной среды проживания граждан.

#### — Какие еще задачи сегодня стоят перед компанией? Как они решаются?

— В настоящее время в АО «ВОЭК» сосредоточились на выстраивании сквозных бизнес-процессов в рамках единого предприятия и формировании стратегии развития компании.

Все закупочные процедуры, осуществляемые организацией, проводятся в строгом соответствии с ФЗ № 223 «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». За девять месяцев 2017 года ВОЭК осуществило 183 закупочные процедуры, 160 из которых проводились на конкурентной основе.

В направлении автоматизации бизнес-процессов ВОЭК осуществило

внедрение системы электронного документооборота и управления взаимодействием «Директум», значительно расширило состав функциональных контуров финансово-учетной системы.

В настоящее время предприятие сфокусировало внимание на внедрении профессиональных решений в осуществление закупочной деятельности и управление автотранспортом.

Данные шаги позволят закрепить и развить достигнутые результаты. Уже известно, что общий эффект от проведения конкурентных закупочных процедур за 2016—2017 годы составил более 120 млн руб., а внедрение системы спутникового мониторинга автотранспорта позволило снизить себестоимость работ на 10 млн руб.

#### — Что компания делает для развития функционала электронных услуг?

— Могу сказать, что в рамках деятельности, направленной на повышение клиентоориентированности компании, ВОЭК утвердило и исполняет «дорожную карту» по реализации комплексной системы информационного взаимодействия сотрудников и клиентов компании.

Согласно утвержденной «дорожной карте» переработан наш официальный сайт, запущены в работу интерактивные сервисы «интернет-приемной» и «личного кабинета» потребителя. В дальнейшем функциональные возможности данных сервисов будут расширяться. Кроме того, «дорожная карта» подразумевает создание единой «горячей линии» по вопросам электроснабжения и обслуживания потребителей на территории эксплуатационной ответственности предприятия. **Р**



## В ПОИСКАХ НОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПОДДЕРЖКИ НЕСЫРЬЕВОГО ЭКСПОРТА

ТЕКСТ: ЕЛЕНА КРАУКЛИС

**В Санкт-Петербурге на площадке энергомашиностроительной компании «Силовые машины» состоялось заседание Координационного совета РСПП в Северо-Западном федеральном округе. Возглавил совет Алексей МОРДАШОВ, председатель Совета директоров ПАО «Северсталь». Ключевая тема, которая была вынесена на обсуждение, — развитие и стимуляция несырьевого экспорта и меры его поддержки.**

За столом переговоров Координационного совета в этот день собрались представители бизнеса, общественных организаций и органов власти. Вологодская область была представлена генеральным директором исполнительной дирекции СПВАО **Александром Быковым**, и.о. начальника департамента экономического развития области **Юрием Сенько**, председателем областной Федерации профсоюзов **Валерием Калясиным**, а также директором Регионального центра поддержки предпринимательства области **Татьяной Крицкой**.

Повестка совета включала в себя такие темы, как поддержка несырьевого экспорта, поиск новых подходов в его развитии, запросы бизнеса и практические инструменты региональных институтов поддержки.

Председатель Координационного совета Алексей Мордашов обозначил актуальность темы раскрытия экономического потенциала регионов Северо-Запада посредством выхода на внешние рынки.

Советник генерального директора АО «Северсталь Менеджмент» **Павел Исаев** в своем докладе представил разностороннюю картину несырьевого экспорта Северо-Запада и попросил регионы не только взять в работу это важное направление, но и поставить его в число приоритетных.

«Полезность Совета в том, что вся информация, которая рассматривается на уровне бизнес-сообществ, региональных инфраструктур, транслируется в адрес комиссий и комитетов, работающих в структуре РСПП. Компетентность и заинтересованность участников способствует принятию адекватных государственных решений в различных сферах, определяющих состояние делового и инвестиционного климата в стране, — резюмировал Александр Быков, вице-президент, генеральный директор исполнительной дирекции регионального объединения работодателей «Союз промышленников и предпринимателей Вологодской области».

О вызовах бизнеса и применении региональных и федеральных инструментов поддержки присутствующим рассказала директор РЦПП Татьяна Крицкая: «Инфраструктура поддержки бизнеса Вологодской области ключевой задачей ставит развитие предпринимательства и как одно из направлений — стимулирование несырьевого экспорта. Считаю, что в данном направлении необходимо применять консолидированные усилия по поддержке, развитию и сопровождению экспортеров на внешние рынки. И такие авторитетные площадки, как РСПП и Координационный совет, очень важны для улучшения качества нашей работы», — обозначила в своем докладе Татьяна Юрьевна.

«Региональные центры поддержки для того и были созданы, чтобы защищать интересы бизнеса и доводить проблематику до структур власти самых разных уровней, — прокомментировал Алексей Мордашов. — И, надеюсь, работа Совета будет содействовать в решении этих вопросов». **BB**



Фото из архива организации





# НАЛОГОВЫЙ КЛИМАТ РЕГИОНА: ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ БИЗНЕСА

ТЕКСТ: АНДРЕЙ СКОРОБОГАТОВ

**Вологодский бизнес не выдерживает прессинга фискальных органов. И дело не только в высоких ставках налогов и сборов: налоговики по любому поводу запросто блокируют счета и взимают ошибочно завышенные недоимки, фактически парализуя работу предприятий.**

И все это — на фоне долгов бюджета перед малым и средним бизнесом по расчетам за работы по госконтрактам, а также высокой стоимости горючего, электроэнергии и разного рода «квази-налогов» — платежей, которые предприниматели должны платить согласно законодательству (достаточно вспомнить систему «Платон», обязанность лесозаготовителей за свой счет проводить аэро- и космическую съемку и т. д.).

«Сегодня в малом и среднем бизнесе на 1 рубль приходится 82% страховых и налоговых отчислений, — говорит предприниматель, представитель «ОПОРЫ РОССИИ». — И если с поставщиком предприятие еще может договориться об отсрочке платежей, то, например, невыплата заработной платы грозит моментальными санкциями со стороны прокуратуры. В такой ситуации поведение налоговых органов, которые дополнительно усиливают давление на бизнес, мне абсолютно непонятно».

## Утекли

В начале 2016 года Правительство Вологодской области озаботилось проблемой: доля малого и среднего бизнеса, работающего в регионе, стремительно сокращалась. В течение 12 месяцев на территории региона прекратили свою деятельность 458 юридических лиц. По данным Управления Федеральной налоговой службы по Вологодской области, доля прекративших деятельность юридических лиц в 2015 году составила 1,2%. Причем налоговые органы не могли назвать сферы экономики, пострадавшие больше всего, сославшись на то, что официальная отчетность не содержит таких сведений.



«Излишняя деятельность налоговой создает почву для ухода в тень или ухода предприятий из нашего региона, — признал бывший на тот момент заместителем губернатора Алексей Кожевников. — Ряд предпринимателей испытали такую нагрузку от налоговой и ушли в другие регионы. Такие факты есть».

Предотвратить утечку юридических лиц попытались разработкой ряда законодательных инициатив. В частности, внесением поправки в Налоговый кодекс, которая предполагает запрет на регистрацию предприятия за пределами региона до тех пор, пока оно не урегулирует отношения с налоговой инспекцией.

Пока законодательные инициативы Вологодской области не поддержаны на федеральном уровне, а состояние вологодского бизнеса продолжает ухудшаться. Предприятия вынуждены либо заявлять о банкротстве, либо уходить в другие регионы.

## Мрачные перспективы

Ряд налоговых и неналоговых платежей, действующих на территории Вологодской области, которые предприятия вынуждены закладывать в цену себестоимости товаров и услуг, делают их неконкурентоспособными на российском рынке.

Так, по данным предпринимательских общественных организаций, с момента появления сбытовых компаний в качестве посредников между потребителями и производителями электричества рост тарифов составил 650%. На сегодняшний день Вологодская область входит в топ-20 регионов с самыми дорогими тарифами на электроэнергию, а вологодский предприниматель платит за это в 8 раз больше, например, иркутского предпринимателя!

Кроме того, не раз и не два на уровне Законодательного Собрания области поднимался вопрос о стоимости топлива. В 2016 году Вологодская область вошла в число 15-ти регионов России с самыми высокими ценами на автомобильное топливо.

В начале 2017 года региональным Управлением ФАС выявлены признаки монопольно высокой цены при розничной реализации бензина АИ-92 и АИ-95 и дизельного топлива на территории области в течение 2015 и 2016 годов. В результате было принято решение возбудить дело и создать комиссию по рассмотрению дела о нарушении антимонопольного законодательства. Однако цена на топливо продолжает оставаться высокой. За прошедший с момента подачи заявления год не изменилось ничего.

Одновременно высокая ставка транспортного налога (в 2—3 раза выше, чем в соседних регионах, и даже выше, чем в Москве) заставляет бизнес, имеющий грузовой автопарк, регистрироваться за пределами Вологодской области. «Это в свою очередь приводит к оттоку средств из дорожного фонда Вологодской области, а также существенному увеличению себестоимости продукции вологодских предпринимателей при ее продаже в другие регионы», — подводят итог предприниматели.

Добавим к этому изменения в системе налогообложения имущества. С 1 января прошлого года Вологодская область перешла к исчислению налога на коммерческую недвижимость и налога на имущество физических лиц исходя из кадастровой стоимости. Впервые платить налог по-новому воложане будут в этом году за 2016 год. Временно заморожены ставки только для организаций и предпринимателей, применяющих специальные режимы налогообложения, и строителей. Для остальных за 2016 год налог предлагается уплачивать по ставке 1%, в 2017 году — 1,5%, с 2018 года — 2%. Чтобы понять масштабы налоговой новации, добавим, что налог затрагивает интересы более 900 организаций региона.

«К чему в конечном счете это приведет, уже понятно: к очередному росту цены товаров и услуг, а значит, к снижению конкурентоспособности, — говорят предприниматели. — Параллельно прогнозируется и отток инвесторов из региона, поскольку никто не будет делать выбор в пользу Вологодской области, где действует аномально невыгодный режим налогообложения».

Однако, несмотря на эти аргументы, которые не устают приводить работающий бизнес, глава областного Управления ФНС Юлия Суцневская минувшим летом выступила в Череповце на встрече губернатора с металлургами и машиностроителями региона с более чем позитивным отчетом, заявив, что налоговая нагрузка в Вологодской области почти в три раза ниже, чем в среднем по России...

## Плати или все потеряешь

Вологодское управление налоговой службы руководствуется принципом:

«плати или все потеряешь» и «стимулирует» предпринимателей только одним методом: штрафами и бесконечными проверками.

«НДС — это самый непрозрачный, совершенно непонятный налог. Налог — хомут, который инспекция накидывает на предприятия и душит, — подбирает образ налоговой политики в Вологодской области представитель бизнеса областной столицы. — Я выполнял работы по Белозерскому шоссе, работая с субподрядчиками. Впоследствии мое предприятие проверили, и выяснилось, что подрядные организации, с которыми я работал (а это, замечу, отдельно хозяйствующие субъекты — юридические лица), не заплатили либо недоплатили в казну НДС. В итоге за всех них моему предприятию насчитали недоимки 29 млн руб., а затем наложили штраф на эту сумму в восьмикратном размере. Между прочим, сумма штрафа и его размер определяются налоговой инспекцией исходя из непонятных никому

**Даже в случае, если предприятие выиграет суд у ФНС, при заблокированных счетах оно не может вести хозяйственную деятельность, терпит убытки, в перспективе — идет на банкротство. Таким образом, бюджет может недополучать с одного предприятия до 100 млн руб. налогов в год.**

соображений. Кому-то предъявляют его в двукратном размере, кому-то в пятикратном, мне — в восьмикратном. В итоге счета заблокированы уже полтора года, я не работаю, люди уволены. Между тем те, кто начал налоговую проверку в 2015 году, еще не представили результатов».

«Многие предприниматели жалуются на увеличение частоты проведения проверок: вместо предусмотренной законодательством одной выездной проверки в три года налоговая инспекция проводит проверки ежегодно, — говорит череповецкий бизнесмен. — Особенно это актуально для районов Вологодской области с небольшим количеством предприятий. Не соблюдаются ограничения по длительности проверки, поэтому они могут длиться год и более. В итоге бухгалтерия и юристы организации фактически не могут вести свою основную работу, а предпринимателю приходится

ее оплачивать. Эти действия приводят к нежеланию предпринимателей работать на территории области, регистрации юридических лиц вологодскими учредителями в других регионах».

«Я приведу пример моей организации, успешно проработавшей на строительном рынке более 12 лет, — рассказал нам один из вологодских предпринимателей. — После сдачи объекта, который я строил в рамках государственного заказа в 2013—2014 годах, бюджет остался должен мне порядка 25 млн. руб. Эти средства фактически выпали из оборота, когда я заключил другой контракт на работы в Кирилловском районе. Я обратился в суд, и на предприятие началось давление. В результате 1 января 2017 года я был вынужден перерегистрировать свое предприятие в Москве. Что делает Вологодская налоговая инспекция? В феврале этого года она уведомляет меня, что 12 января начинается выездная проверка! Я — резидент

города Москвы, но на это почему-то никто не обращает внимания. В итоге мне выписан штраф на сумму в 66 млн. руб. плюс пени. Итого 87 млн. руб. Счета заблокированы, я не могу продолжать работу по контракту и вынужден расторгнуть его. Пострадал не только я, но и администрация района, которая по вине налоговой инспекции должна вновь объявлять конкурс, переносить сроки сдачи объекта по госконтракту, а это грозит штрафами уже бюджету!»

## Замороженные

На проблему моментальной блокировки счетов налоговиками обращает внимание и другой предприниматель, пожелавший остаться неизвестным. «После проверки моего предприятия налоговая инспекция выносит решение о доначислении налога и... блокирует счета, — говорит он. — С этого момента организация не может вести



деятельность, рассчитываться с контрагентами, выплачивать заработную плату, платить налоги. Судя по практике моих коллег, дальше меня не ждет ничего хорошего. Последует несколько месяцев судебных разбирательств. И в том случае, если суд займет сторону ФНС, предприятие будет вынуждено объявить процедуру банкротства. Но даже в случае, если я выиграю суд, при заблокированных счетах я не могу вести хозяйственную деятельность, терплю убытки, а значит, выход один — банкротство. Таким образом, бюджету наносится колоссальный ущерб. Вместо того, чтобы получать с предприятия сто миллионов налогов в год! Мое мнение — нужно запретить блокирование счетов до вступления в силу решения суда. Так у предприятия появится хоть какой-то шанс продолжить работу».

«Налоговой инспекции как федеральному органу давно нужно определиться с позицией, — считает один из конкурсных управляющих. — С одной стороны, она блокирует счета, а с другой — требует вести хозяйственную деятельность. Но ни один заказчик не захочет иметь дело с предприятием, у которого деньги списываются со счетов по долгам!»

«Я не понимаю, почему налоговую нагрузку налоговики считают как соотношение начисленных налогов к выручке предприятия, если большая часть предприятий платят налоги не с выручки, а с прибыли до налогообложения, — говорит еще один наш собеседник. — Вывод один: налоговые органы совершенно не заинтересованы ни в здоровой конкуренции на территории области, ни в поддержке малого и среднего бизнеса... Многие коллеги говорят, что работают последний год, а затем закрывают предприятия. У них, между прочим, больше ста человек работает, и если ситуация не изменится, все эти люди пойдут на улицу, в службу занятости. И платить за политику налоговых органов придется уже бюджету».

# БЕЗ СУМЫ И ТЮРЬМЫ?

**Конечно, мы не могли не спросить представителей вологодской налоговой инспекции о том, о чем разговаривали с предпринимателями. И после ответов ИФНС начинает казаться, что бизнес, региональные власти и налоговики живут в параллельных реальностях.**

## О комфортности налогового климата

Одним из критериев оценки комфортности налогового климата в регионе являются изменения, произошедшие в работе налоговых органов. Во-первых, это тренд на снижение числа проводимых выездных налоговых проверок в отношении субъектов предпринимательства. Во-вторых, побуждение налогоплательщиков к добровольному исполнению своих налоговых обязательств.

В результате за последние пять лет наблюдается снижение выездных налоговых проверок предпринимателей в 39 раз — с 78 до 2 проверок, при этом эффективность проверок выросла в 8,6 раза — с 1,3 млн руб. до 11,2 млн рублей.

Кроме того, как поддержку крупных инвесторов, так и стимулирование предприятий малого и среднего бизнеса предусматривает действующая в области система налоговых льгот.

На территории области установлена пониженная ставка по налогу на прибыль в части, поступающей в областной бюджет (13,5%), а также действуют льготы по налогу на имущество и транспортному налогу. Доля льготы по налогу на прибыль в сумме поступления этого налога в областной бюджет на протяжении последних пяти лет составляет 0,3%; по налогу на имущество (организации и физлица) — 5%; транспортному налогу — 16%. Сумма этих льгот за 2016 год составила 551 млн рублей.

## О тех, кто уходит от налогов

В сложившейся экономической ситуации на первый план выходит работа по легализации объектов налогообложения, конечным результатом которой является уплата налогов юридическими и физическими лицами. Очевидный сектор теневого оборота — это «серая» зарплата.

В текущем году выявлено 7 тыс. работодателей выплачивающих зарплату ниже среднеотраслевого уровня. Наибольший риск сокрытия заработной платы наблюдается в розничной и оптовой торговле (38%), в строительстве (10%), производстве (9%); лесозаготовке и переработке древесины (8%).

В налоговых органах области на постоянной основе проводится работа в рамках межведомственных комиссий по легализации объектов налогообложения.

## О возможности досудебного урегулирования налоговых споров

Рассмотрение жалоб на акты проверки нижестоящих налоговых органов.

Наиболее предпочтительным является разрешение спора еще до вынесения решения по налоговой проверке на уровне ИФНС. Налогоплательщикам также рекомендуется в случае наличия заявлять ходатайства о применении смягчающих налоговую ответственность обстоятельств уже на этой стадии.

Налоговый орган обязан до вынесения решения по проверке рассмотреть указанные возражения (ходатайства),

в случае обоснованности они подлежат удовлетворению.

Вторая стадия — это представление жалобы в вышестоящий налоговый орган. И неправильно будет полагать, что вышестоящий налоговый орган в любом случае поддержит нижестоящий. Служба заинтересована в доведении до суда только споров, имеющих положительную перспективу. Так, например, за 9 месяцев 2017 года Вологодским УФНС рассмотрено 338 жалоб налогоплательщиков, из них удовлетворено 31,5% от рассмотренных.

## Об информационной открытости и помощи малому бизнесу

Электронные услуги широко применяются налогоплательщиками области, сегодня уже 95% юридических лиц и 87% индивидуальных предпринимателей региона взаимодействуют с налоговыми органами по телекоммуникационным каналам связи. Кроме того, в помощь налогоплательщикам на сайте [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru) функционируют порядка 50 электронных сервисов. Так, например, «Личные кабинеты» открыли 4931 юридическое лицо и 5108 ИП, осуществляющих деятельность на территории Вологодской области.

С 2015 года работает Единый контакт-центр (8-800-2222222). А в 2016 году на сайте ФНС размещен Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. Создание реестра особенно важно для оценки риска при выборе контрагентов.

В помощь малому и среднему бизнесу на сайте ФНС России размещены электронные сервисы. Начиная с предпринимателям подойдет сервис «Создай свой бизнес», который может стать настоящим путеводителем на пути к собственному делу. Сервис «Часто задаваемые вопросы» поможет разобраться в действующем налоговом законодательстве, в порядке взаимодействия с налоговыми органами. Электронный сервис «Риски бизнеса: проверь себя и контрагента» позволит проявить должную осмотрительность

при выборе контрагента, получив о нем сведения о государственной регистрации, об адресах массовой регистрации, о дисквалифицированных лицах.

Набирает популярность электронная регистрация. Пока предоставлены

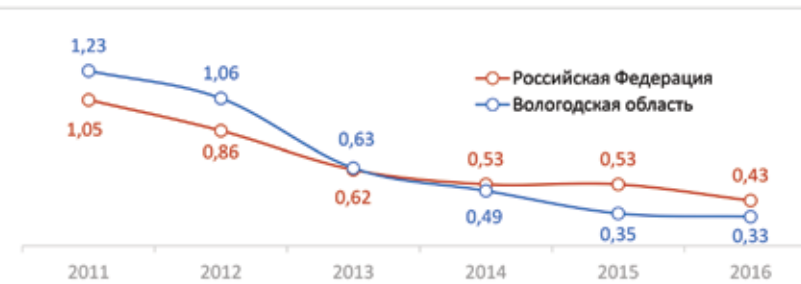
сервисы: для направления регистрационных документов в электронном виде; для уплаты госпошлины в онлайн-режиме; для получения выписки из государственных реестров в электронном виде через интернет.

## Налоговый контроль в Вологодской области

### Эффективность выездных налоговых проверок



### Охват налоговыми проверками организаций и ИП, %



### Досудебное обжалование налоговых проверок



### Налоговая нагрузка на бизнес, %



Источник: УФНС по Вологодской области.





# ВЛАДИМИР БОГЛАЕВ: «РОССИЯ УВЕРЕННО ДЕРЖИТ КУРС НА СЫРЬЕВОЙ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ»

ТЕКСТ: ПАВЕЛ МИЛЮКОВ

Прошло семь лет с тех пор, как на просторы интернета ворвалась статья генерального директора ОАО «Череповецкий литейно-механический завод» Владимира БОГЛАЕВА с провокационным названием «Кому нужна модернизация России?». Вывод, сделанный на фоне громких призывных лозунгов о необходимости модернизации и перехода на инновационный путь развития, был парадоксален — никому.

С тех пор завод, которым руководит Владимир Николаевич, превратился в один из флагманов машиностроения Вологодской области. Сегодня около 30% всех колесных тракторов, производимых в России, сходят с конвейера ОАО «ЧЛМЗ». Новый экскаватор-погрузчик ЧЛМЗ-310 не только быстро завоевывает отечественный рынок, но и начал поставляться на экспорт. Оставаясь единственным заводом в стране, который обладает всеми технологиями полного цикла производства агрегатов трубчатых печей для нужд нефтехимической и нефтеперерабатывающей промышленности, он смог значительно подвинуть импортеров на российском рынке. После решения губернатора **Олега Кувшинникова** о создании на базе ЧЛМЗ российско-белорусского машиностроительного кластера запущены более десятка совместных с белорусскими коллегами проектов. Был введен в строй еще один производственный корпус. Наконец, по итогам инвестиционной деятельности в 2017 году завод стал лауреатом областного конкурса «Инвестор года».

Нам показалось интересным узнать у Владимира Боглаева, не изменилось ли с тех пор его мнение о том, насколько декларативны лозунги об инновационном

развитии в России и смогла ли страна за эти годы создать действующие механизмы для новой индустриализации. С этого вопроса мы и начали нашу беседу.

— Нет. Не изменилось. Скорее наоборот, были утрачены некоторые иллюзии и надежды на то, что в верхних эшелонах российской элиты ведется скрытая борьба между «компрадорско-либеральным» кланом и национально-ориентированными силами. По крайней мере, сегодня понятно, что если таковая и была, то компрадорские элиты победили за явным превосходством.

— **Но, Владимир Николаевич, как ваши слова согласуются с теми результатами, которые показывает возглавляемый вами завод? Ведь все цели, которые правительство декларировало, — и по росту отечественного производства, и по инвестиционной активности, и по успехам в импортозамещении и даже по экспорто-ориентированности — все это на вашем предприятии реализовано.**

— Не хотел бы возвращаться к своим предыдущим диалогам, но и сейчас отмечу, что это не из-за системной работы

федерального «генерального штаба армии», а благодаря локальным удачам нашего небольшого промышленного «партизанского отряда». Я предлагаю не отвлекаться на ряд пока еще оставшихся на плаву промышленных производств, а поговорить о той среде и проводимой экономической политике в стране, в которой нас призывают к инновационному развитию и модернизации.

— **И что не так в этой среде?**

— Вступление России в ВТО на тех условиях, которые наши переговорщики подписали, а Госдума ратифицировала, окончательно закрепило курс страны на сырьевой вектор развития. Спустя время этот факт уже не вызывает сомнений ни у сторонников, ни у противников этой глобалистской организации.

Попытки сгладить нокаутирующий удар по отечественному производству есть, но назвать их системными достаточно сложно. Мизерные суммы дотаций сельхозмашиностроителям в сочетании с непредсказуемостью их получения на фоне триллионных сумм поддержки банковского и спекулятивного сектора вызывают лишь грустную усмешку. Просто героические попытки Минпромторга России по пролонгации уникально успешного

эксперимента развития отечественного производства сельскохозяйственного и специального машиностроения разбиваются о целевые ориентиры кредитно-финансовых рулевых в российском правительстве и ЦБ.

Благодаря тому, что некоторая часть разрозненных «партизанских отрядов» смогла сорганизоваться в более крупное «боевое соединение» — ассоциацию «РосСпецМаш», наши предприятия смогли обеспечить не только удержание позиций на нашем рынке, но и значительно потеснить импорт. Тем не менее если продолжить сравнение условий нашей работы с военными действиями, то я бы сопоставил полученную нами помощь не с усилением нашего наступательного потенциала и поставкой нам «летального вооружения», а со сбрасыванием нам с кукурузников некоего количества бронешилетов и упаковок бинтов с йодом. При этом по нам кто-то резко скорректировал «дружественный огонь», и из окопов голову поднять стало невозможно от снарядов, которые летят в нас с нашего же тыла. Причем «дружественный огонь» стал настолько прицельным, что в его



Мизерные суммы дотаций сельхозмашиностроителям в сочетании с непредсказуемостью их получения на фоне триллионных сумм поддержки банковского и спекулятивного сектора вызывают у Владимира Боглаева лишь грустную усмешку.

случайность выжившие промышленники уже не верят. Ни один.

— **Хотелось бы получить хотя бы несколько фактов, подтверждающих ваши эмоциональные и достаточно спорные тезисы.**

— Про ВТО повторяться не буду, хотя это краеугольный камень, почти ядерный удар по отечественному производителю. Обозначу вполне системные действия нашего правительства, только за последний год целевым образом направленные на угнетение в России производств с высокой добавленной стоимостью и введение запретительных условий даже на первичную переработку сырья.

Введение утилизационного сбора, а также стабилизация валютного курса на уровне 65-70 руб. за доллар позволили в 2016 году быстро нарастить объемы в отечественном машиностроении, использующем высокую долю компонентов, которые произведены на территории стран Таможенного союза. Более того, пошел вал предложений от известных зарубежных производителей, желающих локализовать свое производство в России.

Но после усиления курса до 55-58 руб. за доллар этот поток быстро иссяк. В сегменте, который мне близок — в производстве тракторов — в 2017 году объем продаж западных брендов вырос почти в три раза к 2016 году. При этом самый высокий темп роста продаж показали американские бренды. Такая вот «антисанкционная» политика и наш какой-то очень странный ассиметричный «ответ Чемберлену».

Параллельно с этим субсидии нашим работникам села на покупку отечественной сельхозтехники были снижены с 25% до 15%. Но, видимо, и этого показалось недостаточно, чтобы поддержать наших заклятых партнеров-импортеров на российском

рынке, и с января 2018 года эти субсидии еще будут облагаться налогом на добавленную стоимость.

Если к этому добавить, что в правительстве заметно изменилась риторика, и теперь мы слышим, что проекты импортозамещения более не являются приоритетными для страны, а важен только наш экспортный потенциал в глобальном разделении труда, то подозрения о придании нового импульса закреплению сырьевого развития России не могут не усилиться.

Еще свежи в памяти решения, которые на корню выжгли зарождающиеся в стране предприятия глубокой переработки древесины. Небольшие изменения в таможенных нормативных актах — и за Россией осталась только вырубка и доставка кругляка в страны-хозяйева. Наше предприятие, кстати, использует достаточно много специальной доски в своем производстве. Так вот: после введенных уже в этом году новых правил в технологии заготовки и перевозки леса в нашей лесной Вологодской области качественную доску стало купить значительно труднее.

Чтобы у читателя не возникло мысли о том, что все эти факты — следствие случайной цепи событий, надо отметить просто уникальный по своему цинизму удар в солнечное сплетение отечественной переработке уже в металлургии, машиностроении и легкой промышленности. Во всем цивилизованном (и даже не очень) мире стараются стимулировать переработку сырья на своей территории и поставить барьеры по беспощинному его вывозу за рубеж. Но решение правительства с января 2018 года обложить налогом на добавленную стоимость весь заготавливаемый и поставляемый на российские предприятия металлолом (а это 18% рост цены на основной вид сырья для производителей проката и литья) не просто ломает экономику металлургических и литейных заводов, но и переориентирует отечественных машиностроителей на импортный прокат. При этом «отбеливание» ломосборщиков для решения проблемы легализации НДС — задача невыполнимая для внутреннего рынка, но не актуальная для экспорта.





Открытие конвейера в новом производственном корпусе ОАО «ЧЛМЗ» производства спецтехники и тракторов мощностью свыше 120 л.с.

Аналогичные решения приняты по обороту «сырой кожи». Если и раньше было чрезвычайно сложно нашим обувным и швейным производствам, использующим в своем производстве кожу, конкурировать с китайским импортом, то теперь шансы выжить совсем ничтожны.

Таким образом, наше правительство под девизом встраивания России на достойное место в глобальном разделении труда принимает решение о стимулировании вывоза сырья и одновременно накладывает санкции даже на низкий передел в стране. При этом полностью выбивая первичное звено в производстве добавленной стоимости на своем рынке. После принятых мер даже неизбежная девальвация рубля уже не позволит получить кратковременного преимущества отечественных производителей на своем рынке.

Возможно, вы еще сомневаетесь, что модернизацию и инновационное развитие в стране считают не то что не приоритетным, а даже избыточным. Ладно. Тогда такой пример последних решений.

Если вы решите бороться с какими-либо тенденциями в экономике,

то налоговое регулирование поможет вам задушить «вредное направление» в зародыше. И именно в 2018 году будет введен налог на перевооружение. Станки и оборудование начнут облагаться податью. При этом под налоги попадает не только новое оборудование, но и то, которое закупалось начиная с 2013 года! Это просто феерическое нововведение.

Помните, как после развала СССР наши американские консультанты решали задачу уничтожения производств с высокой добавленной стоимостью? Очень просто — налогом на добавленную стоимость (которого, кстати, в США нет). Он тогда был установлен на уровне 28%. И был снижен только тогда, когда высокотехнологичные предприятия были практически все остановлены и ушли с рынка глобальной конкуренции.

По этой причине предложение наших кредитно-денежных управляющих сценаристов по увеличению НДС с 18% до 22% — это отнюдь не вынужденный шаг. Это одно из плановых мероприятий по безусловному закреплению сырьевой направленности нашей экономики. Если окинуть удивленным взглядом далеко не полный перечень «мероприятий

развития», то волей-неволей возникают подозрения, что, как и в период плано-во-системного разрушения советской экономики, которое открыто проводилось под диктовку американских консультантов, к нам опять кто-то приехал. И это точно не инвестор (какой же вменяемый инвестор будет прыгать в такую кислородную бизнес-среду?).

— **Но может просто сейчас подходит к концу период, в течение которого главой нашего государства был введен мораторий роста налоговой нагрузки на бизнес? Новая ситуация в экономике, новые цели — соответственно и новые условия...**

— Басни о моратории на налоговую нагрузку — это точно не для потребления в бизнес-среде. Уже даже не смешно, и в своем кругу на эту тему мы можем говорить только матом. Если при фактической стагнации в экономике и ее героическом удержании на уровне нуля за счет специалистов манипулирования технологиями статистики руководство ФНС отчитывается о росте налоговых поступлений на десятки процентов,

то веры в налоговый мораторий не будет даже у далеких от бизнеса людей.

Добавим в эту корзинку разные «платоны» и беспрецедентный рост неналоговых проверок от постоянно растущих в своем количестве других надзорных ведомств с просто невероятным набором новых нормативов и штрафов за их несоблюдение, и будет совершенно невозможно сохранить в голове иллюзию снижения давления на производственный бизнес в России.

Да, вы сказали: «период, который закончился»... Это какой? Может, кризис позади? Нет. Может, появилась устойчивая тенденция роста промышленного производства? Нет. Может, было создано хотя бы несколько сот тысяч высокопроизводительных новых рабочих мест из 25 миллионов обещанных? Тоже нет. При этом у непопулярного в США президента американская экономика ставит очередные рекорды роста. При этом значительно снижается налоговая нагрузка на производителей, и создаются новые стимулы возвращения рабочих мест. Так может их экономические индексы растут в том числе и за счет повышения налоговой нагрузки на российский бизнес? Давайте честно: принимаемые правительством решения являются губительными для обрабатывающих отраслей в России. Без всяких оговорок.

— **Наверное, для крупного бизнеса, действительно наступило время затягивания поясов. Но меры поддержки малого и среднего бизнеса, возможно, смогут компенсировать негативные тенденции в производстве?**

— Вы, вероятно, специально задаете вопросы, которые не оставляют шансов

не задаться вопросом о компетенции или гражданстве людей, которые проводят промышленную и экономическую политику в стране.

Сейчас созданы уникальные условия для разрыва даже минимальных кооперационных цепочек между МСБ и крупными предприятиями. Учитывая многократно возросшие налоговые риски, связанные с закупками у предприятий МСБ, крупные холдинги и заводы просто избегают заключать договоры с этой категорией компаний. Ведь для высокой вероятности (но не гарантии) отбиться от претензий налоговых органов за работу с такими компаниями надо, чтобы они работали более трех лет, имели хорошую кредитную и налоговую историю, не находились в зданиях по соседству с другими малыми предприятиями, а лучше имели свой отдельно стоящий офис и еще много чего.

При этом в рамках борьбы с финансированием терроризма у вполне дееспособных и работающих «в белую» малых предприятий совершенно непредсказуемо блокируются счета на многие недели.

**«В правительстве заметно изменилась риторика: теперь мы слышим, что проекты импортозамещения, мол, более не являются приоритетными для страны, важен только наш экспортный потенциал в глобальном разделении труда. Что это, как не придание нового импульса для ускорения деиндустриализации и закрепление сырьевого развития России?»**

Как правило, потом попасть в список контрагентов крупных предприятий им уже невозможно. Если посмотреть, сколько сотен тысяч небольших компаний за последние годы ушли с рынка, то ваша надежда на МСБ как локомотив нашей

экономики, уже давно должна была бы отдать концы.

— **Владимир Николаевич, но вы-то работаете. И не просто работаете, а растете и развиваетесь! И, похоже, не планируете уходить с ваших позиций на промышленном фронте?**

— Ну, если продолжить аналогии с военными действиями, то большого выбора у нашего «отряда» нет. Объемы нашего присутствия на рынке обозначают значительную ответственность перед десятками структур и людей. Поэтому с «поля боя» не дадут уйти до зубов (в отличие от нас) вооруженные «заградительные отряды». Победить, сидя в окопе, нам тоже не удастся. Можно пересидеть пару «карталетов» (с обеих сторон), но чтобы взять Берлин, надо на него идти, вращая Землю в нужном направлении.

Мы имеем длительный боевой опыт, а наши командиры брали уже не одну высоту. И это значительно повышает шансы на то, чтобы

не только выжить, но и внести свой вклад в будущую победу. Победу отечественной экономики в целом и промышленности в частности. Поверьте, это хороший мотив для тех, кто родом из СССР. **Р**





# ЗА ГРАНЬЮ ВОЛШЕБСТВА

# КАРТОФЕЛЬ — ВСЕМУ ГОЛОВА

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА

**Великоустюгский район — один из самых больших в области. Основой его экономики являются три кита: промышленность, аграрный сектор и туризм.**



и садоводческие общества, переработкой продукции заняты 7 предприятий. Всего в этой отрасли трудится 1500 человек.

В текущем году посевные площади сохранены на уровне 2016 года и составляют почти 13 тысяч гектар. Значительно за последние 3 года увеличились площади под картофелем — с 12 до 103 га. В этом большая заслуга предпринимателей Сергея Гладышева и семьи Колбиных, которые закупили технику, перспективные сорта картофеля, освоили современные технологии выращивания и хранения картофеля.

Гордостью района являются молочный завод «Устюмолоко», продукция

экологическая ситуация, позволяют развивать в Великоустюгском районе различные виды туризма: познавательный, событийный, спортивный, деревенский, лечебно-оздоровительный, экологический и паломнический. И все же основу отрасли представляет проект «Великий Устюг — родина Деда Мороза», являющийся одним из самых известных «сказочных» брендов России. Ежегодно на Вотчину приезжают сотни тысяч туристов, наблюдается тенденция увеличения числа посетителей с каждым годом.

«Улица Набережная является визитной карточкой нашего города, при поддержке губернатора не так давно была произведена ее реконструкция. Также при участии главы региона было принято решение о реконструкции взлетно-посадочной полосы аэропорта. Это позволит сделать более доступным посещение нашего города не только российским туристам, но и иностранным», — рассказывает **Александр Кузьмин**, глава Великоустюгского района.

Развивается инфраструктура Устюга: на сегодня обслуживанием туристов в районе занимаются более 40 гостиниц и хостелов, обеспечивающих размещение около трех тысяч человек (это без учета частного сектора), 43 предприятия общественного питания, 12 туристских фирм, 28 объектов туристского показа, в том числе учреждения культуры и места для активного отдыха. По аналитическим данным за 2016 год, в сфере туризма и сопутствующих ей отраслях в районе трудится около 4 тыс. человек, а объем налоговых поступлений от сферы туризма составил более 26 млн руб. Эти данные свидетельствуют о том, что туризм является одним из локомотивов экономики района. **EB**

**«Недавно было принято решение о реконструкции взлетно-посадочной полосы аэропорта. Это позволит сделать более доступным посещение Великого Устюга не только российским туристам, но и иностранным».**

Одной из ведущих и наиболее перспективных отраслей промышленности является ЛПК, где задействовано 146 предприятий. Леса занимают 82% территории района, поэтому неудивительно, что здесь реализуются сразу четыре приоритетных инвестиционных проекта. Это проекты таких компаний, как «СВЕЗА Новатор» (производство фанеры), «Новаторский ЛПК» (производство домов из клееного бруса), «Северодвинец-лес» и «Патриот» (глубокая переработка древесины).

Агропромышленный комплекс также является одной из приоритетных отраслей в экономике района. Производством сельхозпродукции занимаются 9 предприятий и КФХ, а также более 8 тыс. личных подворий граждан

которого хорошо известна не только в регионе, но и за его пределами, «Устюгхлеб», обеспечивающий 70% потребности жителей района в хлебобулочных изделиях, мясоперерабатывающий комплекс «Пчелка», который выпускает более 50 наименований полуфабрикатов и пельменей. Нарастают темпы производства «Великоустюгский ликеро-водочный завод», увеличив объемы на 80% к уровню прошлого года.

При этом малый бизнес занимает ведущие позиции в формировании районного потребительского рынка и представлен практически во всех видах экономической деятельности.

И конечно, такие ресурсы, как самобытная культура и благоприятная



**Семья, которая может все**

Хозяйство Леонида Колбина, расположенное в Великоустюгском районе, было создано в марте 2015 года. Это семейное предприятие, в котором, помимо самого Леонида Васильевича, трудятся его отец Василий Николаевич и два брата: Николай и Сергей Васильевичи. Раньше семья занималась лесозаготовками и переработкой древесины, однако с каждым годом делового леса в районе становилось все меньше, и тогда на семейном совете было решено заняться сельским хозяйством. В качестве специализации было выбрано картофелеводство.

К новому делу отец и сыновья Колбины подошли со всей ответственностью. Василий Николаевич долгое время трудился агрономом, его профессиональные знания стали одним из важных факторов успеха нового предприятия. Несколько раз ездили в Устюженский район, который сегодня является своеобразным центром картофелеводства Вологодской области, учиться и перенимать опыт у местных сельхозпроизводителей. Изучали современные методы работы, выбирали необходимую технику, подбирали сорта.

**По голландской системе**

Было решено применять голландскую технологию, когда используются определенный сортовой картофель и здоровый семенной материал с большим процентом всхожести, почва тщательно подготавливается особыми способами и специализированным

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ КАТАЕВ

**Картофель, который выращивает крестьянское хозяйство Леонида КОЛБИНА, — это качественный продукт, который хорошо продается даже в Санкт-Петербурге. Предприниматель приглашает к сотрудничеству вологодских оптовиков и владельцев магазинов.**

оборудованием, а посевам обеспечивается регулярный уход. Кроме того, по этой технологии необходимо соблюдать схему посадок, обязательно чередовать плодородные культуры, использовать различные удобрения и своевременно собирать урожай для посадочного материала.

В результате дело пошло. Если в 2015 году было посажено 24 гектара картофеля, то в 2016 году — 32 га, а в 2017 году — уже 50 га. Таким образом, всего за три года масштабы бизнеса увеличились вдвое. Удалось добиться и хорошей урожайности — от 350 до 450 центнеров с гектара.

Как следствие, картофеля оказалось собрано много, поэтому возник вопрос с его хранением. Тогда фермеры построили современное овощехранилище площадью 1,5 тыс. кв. м на 2,5 тыс. тонн, оснащенное финской системой вентиляции. Урожай здесь можно хранить долго, а вкусовые и иные качества продукции полностью сохраняются.

**Взаимовыгодное сотрудничество**

Картофель, производимый крестьянским хозяйством, — элитных сортов, пользуется большим спросом у жителей Великоустюгского и соседних районов, вывозится в Архангельск и даже продается в Санкт-Петербурге, где его с большим удовольствием приобретают требовательные к продуктам жители «северной столицы».

В перспективе семья Колбиных планирует увеличить картофельные площади, а также выращивать целый ряд других сельскохозяйственных культур, прежде

всего овощи: морковь, свеклу, капусту, — и перерабатывать их. Соответствующие инвестпроекты уже разрабатываются.

Сотрудничество с хозяйством может стать очень выгодным для многих оптовых баз, торговых сетей, магазинов и потенциальных инвесторов. Гарантируются высокое качество продукции, бесперебойные поставки, гибкий индивидуальный подход к каждому контрагенту и взаимная выгода. Леонид Колбин приглашает всех заинтересованных лиц к переговорам и обсуждению условий совместной работы.

**Как развивать фермерство**

По мнению Леонида Колбина, фермерское движение в Вологодской области могло бы развиваться успешнее, если бы государство уделяло ему больше внимания. Например, разработало и запустило программу по выдаче краткосрочных кредитов под минимальный процент перед посевной — на приобретение семян, удобрений, ГСМ, расходных материалов.

Важно также оказывать консультационную помощь по реализации продукции, активнее возмещать крестьянским хозяйствам часть расходов на строительство, увеличивать в районах количество ярмарок и т. д. Районные власти предпринимают определенные меры в этом направлении, но их явно недостаточно — нужна региональная и федеральная поддержка. **PA**

ИП глава КФХ  
Колбин Леонид Васильевич  
тел.: 8-921-821-26-29  
e-mail: leonid\_kolbin@mail.ru





Для бизнеса

ФИНАНСЫ | ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

# РЕСУРСНАЯ ПОДДЕРЖКА КАК ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД

ТЕКСТ: АРТЕМ ВОЛЫНСКИЙ

Фонд ресурсной поддержки малого и среднего предпринимательства работает в Вологодской области уже семь лет. Сегодня с уверенностью можно говорить о том, что он стал полноценной частью финансово-кредитной системы области.



организациям работать невыгодно. Ежедневно сотрудники фонда способствуют повышению финансовой грамотности вологодских бизнесменов, оказывая им бесплатные консультационные и юридические услуги.

2017-й стал для фонда годом ужесточения регуляции и надзора со стороны Банка России. Связано это с рядом негативных процессов в сфере деятельности микрофинансовых организаций. 31 июля был подписан закон, расширяющий перечень критериев оценки деловой репутации микрофинансовых институтов, их собственников и руководителей. Вместе с этим Центробанком были введены базовые стандарты, в том числе по управлению рисками микрофинансовых организаций, появились новые правила взыскания задолженности, были повышены нормы резервирования.

Международные стандарты финансовой отчетности и единый план счетов будут введены регулятором уже с января 2018 года. Чтобы полностью соответствовать изменяющимся реалиям, в ФРП была проведена огромная работа. Обучение персонала, издание и внедрение локальных актов и распоряжений, а также изучение новейших информационных программ стало частью производственного процесса уходящего года.

«Чтобы сохранить свою эффективность в изменяющихся условиях микрофинансового рынка, фонд вынужден полностью пересмотреть свою стратегию и переключить свои бизнес-процессы с начала 2018 года», — говорит **Инга Селезнева**, исполнительный директор ФРП. По ее словам, несмотря на все трудности, сотрудники строят серьезные планы

на будущее — фонд будет работать, будет выдавать доступные займы, будет поддерживать вологодский бизнес, какие бы изменения не происходили в экономике России.

При этом в ФРП постоянно разрабатывают и внедряют в жизнь новые кредитные продукты. Так, в 2017 году клиентам был предложен займ «Экспортер». Его условия отлично подходят для предприятий, ориентированных на заграничные рынки, а процентная ставка не превышает 8% годовых.

Информация о новых продуктах фонда сразу становится известна заемщикам. В том числе и при помощи сайта организации. Его эффективность высоко оценена как клиентами, так и специалистами Банка России. В 2017 году интернет-площадка фонда вошла в топ-10 лучших сайтов микрофинансовых организаций России. «В настоящее время нами разрабатывается новый, еще более информативный и доступный для наших клиентов сайт», — констатирует Инга Селезнева.

Политика, проводимая организацией, привела к тому, что о ней говорят далеко за пределами Вологодчины. Аналогичные микрокредитные структуры, существующие по всей России, постоянно обращаются за консультациями в Фонд ресурсной поддержки Вологодской области, а его достижения не раз приводили в пример и в Центробанке, и в Министерстве экономического развития России. **Р**

Вологда, ул. Конева, 15, оф. 307  
тел.: (8172)73-74-14, 73-73-14.  
www.frp35.ru

№10(81) 2017 | Бизнес и Власть | 53

Регистрационный номер 6110235000043

Не пропускать звонки —  
быть в плюсе  
Виртуальная АТС для вашего бизнеса

РЕКЛАМА

Интернет +  
Виртуальная АТС

от 2 500 руб.  
мес.

Ростелеком

B2B.RT.RU | 8 800 200 3000

Услуги «Виртуальная АТС» и «Интернет» для юр. лиц и ИП предоставляются ПАО «Ростелеком». Подключение — при тех. возможности. Цена без НДС, действительна при подключении услуг на срок от 12 мес. Состав услуг, стоимость тарифов, условия подключения могут отличаться в зависимости от региона РФ. Подробнее по тел. 8 800 200 3000 и на сайте www.rt.ru. АТС — автоматическая телефонная станция.



# РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ИПОТЕКИ: БАНК «ВОЛОГЖАНИН» ЗАПУСКАЕТ НОВУЮ ПРОГРАММУ

За последний год на рынке ипотечного кредитования отмечается устойчивая тенденция к снижению ставок, в отдельных случаях разница между ставками по давно выданному кредиту и нынешними условиями составляет до 2—3%. В таком случае использование программы рефинансирования позволит сэкономить существенную сумму.

Программа «Перекредитование», представленная в банке «Вологжанин», дает возможность клиентам не только существенно улучшить условия по текущему ипотечному кредиту, снизив ставку до 9% годовых, но и в целом уменьшить долговую нагрузку — изменить ежемесячный платеж или срок кредита. Более того, и состав заемщиков может меняться по сравнению с предшествующим кредитом.

По условиям программы возможно получить кредит на срок от 3 до 30 лет в сумме от 300 тысяч до 10 миллионов рублей. При этом сумма кредита может

превышать задолженность по действующему кредиту и включать сумму на личные цели, например, на ремонт.

«Важно отметить, что средства заемщиков, воспользовавшихся программой «Перекредитование», находятся под защитой государства, — отмечает **Ирина Клипуга**, начальник отдела кредитования физических лиц ЗАО «Банк «Вологжанин», — поскольку программа реализуется при участии АО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию».

В рамках указанной программы возможно рефинансирование займа

на квартиру или апартаменты. Однако предшествующий кредит должен соответствовать следующим требованиям:

- 1) по кредиту произведено не менее 6 ежемесячных платежей,
- 2) отсутствует просроченная задолженность,
- 3) реструктуризация кредита не проводилась.

**Получить подробную информацию и ознакомиться с условиями программы «Перекредитование» можно в офисах банка, по телефону: (8172) 21-09-26, а также на сайте банка «Вологжанин»: [bankvl.ru](http://bankvl.ru).**



## ХОТИТЕ ПЛАТИТЬ МЕНЬШЕ ПО ДЕЙСТВУЮЩЕМУ КРЕДИТУ?

### ПРОГРАММА «ПЕРЕКРЕДИТОВАНИЕ»

### СНИЖАЕМ СТАВКУ ПО ИПОТЕКЕ

тел.: 21-09-26  
[bankvl.ru](http://bankvl.ru)

# до 9%



Ставка фиксированная при первоначальном взносе 50% и более от стоимости закладываемой недвижимости, при наличии личного страхования и вне рамок опции «Легкая ипотека» и подтверждения дохода справкой в свободной форме. Возраст заемщика: от 21 года до 65 лет. Подробные условия предоставления, использования и возврата кредитов АО «АИЖК» — на официальном сайте АО «АИЖК» (дом.рф) и по тел.: +7 (495) 775-47-40. Услуга реализуется в рамках партнерской программы с АО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию». Не является коммерческим предложением, носит информационный характер. ЗАО «Банк «Вологжанин». Лицензия № 1896 ЦБ РФ от 21.06.2012 г.



Вологда, ул. Новгородская, 2а (3 этаж)  
Тел.: (8172) 51-58-32, +7(960) 293-33-33  
[estetika35.ru](http://estetika35.ru)

## Поздравляем читателей журнала «Бизнес и Власть»

Лицензия № ЛО-35-01-001179 от 31 января 2013 г.



2018

## Улыбайтесь!

счастливо,  
открыто,  
уверенно

подарочные  
сертификаты



Цифровая стоматология ❄️ CAD/CAM технологии Cerec (Германия)  
3D диагностика ❄️ Профессиональное отбеливание зубов ( ZOOM 4)  
Расширенные гарантии на лечение до 5 лет

СПЕЦИАЛИСТА  
ИМЕЮТСЯ ПРОТИВПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ



# ПОЛЕЗНАЯ ССЫЛКА

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ КАТАЕВ

Мы продолжаем знакомить наших читателей с популярными онлайн-сервисами, которые помогут в развитии любого бизнеса.



## Небанальный банк

Большой выбор онлайн-сервисов для малого бизнеса предлагает «Сбербанк». Причем последнее время их число неуклонно растет — новые продукты появляются буквально каждый месяц. Ознакомиться с ними можно, если зайти на сайт sberbank.ru и кликнуть на одну из верхних ссылок — «Малому бизнесу и ИП».

Сразу же после перехода можно увидеть целый ряд полезных для предпринимателя услуг — от проведения платежей в режиме «20x7» до самоинкассации. Для тех, кто теряется и испытывает проблемы с выбором, действует «Продуктовый навигатор» — сервис, который поможет каждому предпринимателю подобрать банковские продукты, подходящие именно его компании.

Среди традиционных для кредитной организации сервисов, таких как зарплатный проект или бизнес-карта, есть и особые, которые банки обычно не предоставляют. Например, такие, как «Проверка

контрагентов», «Бухгалтерия», «CRM», «Электронный документооборот», «Облачные сервисы MS Office», «Отчетность в госорганы» и т. д.

Большой потенциальный интерес представляет такой сервис, как «Сайт за пять минут». С его помощью любые юридические лица или индивидуальные предприниматели могут быстро (правда, не бесплатно) создать сайт для своего бизнеса. Навыки программирования им для этого не понадобятся. Нужно будет просто подобрать подходящие шаблон и доменное имя, загрузить всю нужную информацию — и предприятие начнет работать во всемирной сети, привлекая оттуда клиентов.

Не менее актуален и предлагаемый «Сбербанком» сервис по продвижению бизнеса в интернете. Благодаря ему без специальных знаний и агентств-посредников можно самостоятельно заниматься рекламой товаров и услуг. Причем рекламную кампанию можно настроить так, чтобы она работала «прицельно».

Для этого существует возможность выбрать нужные территорию (например, город или район города), время продвижения и целевую аудиторию. Эффективность кампании легко контролируется в реальном режиме через удобный интерфейс.

Сервис обеспечивает предпринимателям и юристам доступ ко всем главным рекламным площадкам России, в том числе к популярным поисковикам и социальным сетям. Механизм продвижения довольно прост: необходимо выбрать место, наиболее подходящее для продвижения тех или иных товаров и услуг, указать в настройках предпочтительные возраст и пол целевой аудитории, а также ее интересы и определиться с конкретным городом, регионом или даже страной. После чего можно приступать к работе.

Более того, пользователи сервиса получают бонус — банк за свой счет удваивает его первоначальный бюджет на продвижение, если тот составляет менее 10 тыс. руб. А если бюджет превышает эту сумму, то к ней просто добавляются фиксированные 10 тыс. руб.

## РЦПП: от господдержки до подбора кадров

Весьма ценен для вологодских предпринимателей сайт «Регионального центра поддержки предпринимательства Вологодской области». Здесь содержится немало полезной информации: проекты, реализуемые центром, календарь важных деловых событий, объявления о закупках у бизнеса и т. д.

Некоторые сведения и продукты центра имеют особую значимость. Например, на сайте действует бесплатный сервис «Кадры», где можно разместить объявление об имеющихся вакансиях

и попробовать найти работника нужной квалификации. Сервис достаточно молодой, основная его миссия — сделать процессы подбора кадров и поиска вакансий оперативными и удобными. Клиентами «Кадров» являются промышленные, торговые и иные предприятия, банки, страховые, строительные и юридические организации, рекламные и консалтинговые агентства, образовательные и социальные учреждения.

Очень полезен действующий на сайте «Интерактивный гид по региональным мерам поддержки малого предпринимательства» (ссылка на него дана на главной странице вверху). Он содержит перечень доступных для бизнеса мер государственной поддержки, общую характеристику каждой из них, сведения о том, кто и где ее предоставляет, а также все необходимые методические, презентационные и иные вспомогательные материалы.

Каждый субъект МСП, желающий получить помощь от государства, а также начинающий предприниматель может самостоятельно, исходя из особенностей

своего дела, подобрать необходимые ему меры поддержки. Подбор осуществляется по таким показателям, как размер бизнеса, срок его существования, сфера деятельности и общая характеристика заявителя. Перечень предлагаемых способов помощи очень широк: от маркетинговых исследований внешних рынков до организации зарубежных деловых поездок, от обучения и консультаций до поиска источников финансирования, от финансовой поддержки до подбора бизнес-партнеров, поставщиков и покупателей.

Иногда некоторую информацию приходится поискать, однако оно того стоит. К примеру, нажав на ссылку «РЦПП» слева вверху, можно выйти в подраздел «Документы», а оттуда — в «Справочные материалы», где расположены подробные материалы о создании юридического лица «не выходя из дома», оказании имущественной поддержки субъектам МСП и выборе эффективной системы налогообложения малыми и средними предприятиями.

А следуя по маршруту «Подразделения РЦПП» — «Центр координации

поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства», можно выйти на страницу «Центра поддержки экспорта», где, помимо прочего, находятся два очень хороших содержательных пособия для начинающих экспортеров.

## Учебники от «Корпорации МСП»

Если уж речь зашла об учебных пособиях, то нужно упомянуть интернет-портал, принадлежащий «Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства», которая более известна как «Корпорация МСП». Сайт этот не очень удобен в плане навигации, однако, если как следует «порыться», то найти там есть что.

Например, в самом низу сайта, слева, находится напечатанная маленькими буквами ссылка «Программы обучения». Пройдя по ней, можно обнаружить целый кладезь хороших учебных пособий как для начинающих, так и для уже действующих предпринимателей. Тематика соответствующая: налогообложение, сертификация, различные юридические аспекты бизнеса, проектное управление, участие в госзакупках и т. д. Там же лежат обстоятельные пособия-модули по различным видам поддержки малого и среднего бизнеса: финансовой, консультационной, имущественной и инновационно-производственной.

О некоторых из этих учебников имеет смысл рассказать подробнее. Например, «Азбука предпринимателя» учит разрабатывать общий бизнес-план, производственный, финансовый, организационный и маркетинговый планы, производить калькуляцию себестоимости, находить источники стартового капитала и т. д. Книга «Генерация идеи» нацелена на поиск и выявление наиболее приемлемых «фишек» в бизнесе. «Школа предпринимательства» обучает действующих бизнесменов, желающих развить, масштабировать или репрофилировать уже имеющееся дело. Дополнительные модули по мерам поддержки позволяют углубленно познакомиться с принципами и особенностями конкретных способов помощи малому и среднему бизнесу. 55

## YouTube вам в помощь

Не хватает мотивации или знаний? Привыкли смотреть, а не читать? Хочется развивать не только бизнес, но и самого себя? Тогда стоит обратить внимание на YouTube-каналы, которые помогут продвинуться вперед, улучшить бизнес-навыки и расширить границы восприятия своего проекта. Вот некоторые из них:

- **TED TALKS** — канал с лекциями от исследователей и предпринимателей со всего мира. TED (Technology Entertainment Design) — частный некоммерческий фонд, известный, прежде всего, своими ежегодными интеллектуальными конференциями. Их миссия — распространение уникальных идей («ideas worth spreading») из мира науки, бизнеса и технологий. Избранные лекции публикуются в YouTube, имеется и русскоязычный блог, посвященный TED Talks, а также мобильное приложение.

- **АВТОРСКИЙ КАНАЛ РУСЛАНА ТАТУНАШВИЛИ**. Среди многочисленных видеоблогов стоит присмотреться именно к этому. Он настроит на поиск решений, выход из конфликтов, поможет сменить точку зрения. Лучшие темы: как побороть свой страх и начать бизнес, помогают ли бизнес-тренинги, как «подтянуть» seo-составляющую сайта и др. Помимо бизнес-советов — интервью с предпринимателями, рассуждения о жизни и духовном развитии.

- **«МОЕ ДЕЛО ТВ»** — канал, насыщенный интервью и материалами для базовой работы в бизнесе. Федеральные законы, новые налоги, особенности оформления трудовой книжки — все это здесь подробно объясняется. Ресурс хоть и специализируется на «бухгалтерских» вопросах, будет полезен как для поиска новых идей, определения трендов, так и для конкретных типов работ. Также много интервью с предпринимателями — один из авторов канала Олег Анисимов умеет аккуратно разговаривать как специалиста, так и руководителя компании.



# РЕКЛАМА ПО-УМНОМУ: 5 ШАГОВ ЭФФЕКТИВНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ

Что нужно начинать делать прямо сейчас, чтобы повысить эффективность рекламы? Об этом и об основных тенденциях развития отрасли нам рассказал консультант по корпоративным коммуникациям, директор компании «Реклама по-русски» Александр АЛФЕРЬЕВ.



возникает мысль приобрести полис. А теперь вспомните, как давно вы звонили по телефону, указанному в наружной рекламе?! Вот и он не звонит и даже номер не запоминает. А потом в спокойной обстановке открывает интернет-поисковик и ищет предложения по интересующей его услуге. И если компания, разместившая рекламу на щите, не обеспечила присутствие своего сайта в верхних строчках поисковой страницы, то, скорее всего, она привела своей рекламой нового клиента конкурентам.

Необходимо составить стратегию, где по каждому рекламному направлению будет прописан не только ответ на два основных

вопроса маркетинга: «Кто о нас узнает?» и «Что они о нас подумают?», но и последовательность взаимодействий с потенциальным клиентом, начиная с первого рекламного «касания» и заканчивая совершением сделки. Здесь стоит особо отметить существование современных инструментов «догоняющей» рекламы, позволяющих решать эту задачу довольно точно.

## Правильный выбор рекламных инструментов

Каждый бизнес уникален, и для его продвижения требуется индивидуальный набор рекламных «касаний» с потенциальным клиентом. Необходимо определить, сколько всего взаимодействий

необходимо обеспечить, какая продолжительность должна быть у одного «касания», а также рассчитать его цену, поделив стоимость рекламного инструмента на его охват.

Например, для рекламы концерта Филиппа Киркорова будет вполне достаточно короткого «касания», например, наружной рекламы. Для рекламы сложного банковского продукта больше подойдет статья в деловом издании, которую можно вдумчиво прочитать и сделать выводы. Цена одного «касания» при распространении листовок по почтовым ящикам равна стоимости изготовления и доставки одной листовки. Как показывает практика, цена «касания» будет в несколько раз ниже, если эту же информацию доносить до людей через соцсети (например, в новостной ленте «ВКонтакте»).

Для каждой целевой аудитории необходимо обеспечить оптимальное количество подходящих рекламных взаимодействий, сначала используя бесплатные и дешевые «касания», а затем постепенно подключая более дорогие.

## Определение ответственного за рекламу

Если раньше рекламные технологии не менялись десятилетиями, то сейчас эта сфера стремительно развивается, прежде всего благодаря проникновению в нашу жизнь интернета. Необходимо разобраться в новых инструментах. Но у руководителя на это, как правило, не хватает времени. Нанять специалистов можно, но спрос на них на рынке труда серьезно превышает предложение. Как следствие, стоят они дорого. Можно привлечь стороннего консультанта, но в таком случае

зачастую непонятны критерии отбора и оценки результатов его работы.

В любом случае каждому бизнесу требуется определить ответственного, который будет следить за всеми техническими новинками и подбирать те рекламные инструменты, которые решают задачи организации наиболее эффективно.

## Внедрение регулярного маркетинга

Как мы уже определили, чудес в рекламе все меньше, а все больше математики и компьютерных технологий. Есть рутина, которую кто-то должен выполнять. А также существует постоянно растущее информационное поле, в котором все мы находимся. Информации становится все больше, взаимодействовать с ней все сложнее.

Для бизнеса важно быть «на слуху», постоянно напоминать о себе целевой аудитории, повышать узнаваемость

и лояльность. Если этого не делать, пустоту в информационном поле заполнит кто-то другой. Важно не останавливаться, даже когда бизнес показывает высокие результаты, и сделать регулярный маркетинг его неотъемлемой частью.

## Новый уровень коммуникации с клиентом

Общения в нашей жизни становятся все больше. Расширяется и список каналов связи. Теперь собеседнику можно не только позвонить, отправить SMS или e-mail, но и написать в соцсетях и различных мессенджерах. Выбор коммуникационного канала зависит от привычки и личных предпочтений пользователя.

Вот и вашим клиентам, уверен, зачастую удобнее не звонить и не приходить к вам в офис, а связаться с вами одним из привычных для них способов. Например, написать сообщение в Telegram

или «ВКонтакте». Нужно дать им такую возможность!

Каналов связи очень много, их сложно обрабатывать одновременно. Существуют также проблемы с учетом обращений из разных источников. В результате клиент может довольно долго ждать ответ на свой вопрос. Необходимо, чтобы все сообщения из всех мессенджеров и соцсетей, электронные письма, заявки с сайтов, звонки и т. д. приходили в единый коммуникационный центр. Оптимальное решение данной задачи, на наш взгляд, — сервис «Битрикс24. Открытые линии».

Также перспективным и востребованным является внедрение автоматизации при обработке заказов, использование чат-ботов и автоматических воронок продаж.

Успех ждет тех, кто применяет системный подход, кто гибок, мобилен, получает и применяет новые знания и отслеживает изменения рынка! **P**

Всем читателям журнала

## БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

мы дарим промокоды для Битрикс24 — полного комплекса инструментов для совместной работы и управления продажами.

Зарегистрируйтесь бесплатно: bitrix24.ru

- Промокоды абсолютно бесплатны.
- Применимы как для платных, так и для бесплатных тарифов.
- Воспользоваться промокодом можно при регистрации нового аккаунта или применить к уже созданному порталу.
- Единственное условие – вы не использовали промокоды для портала ранее.
- Использовать можно только один код, выбирайте более нужный.



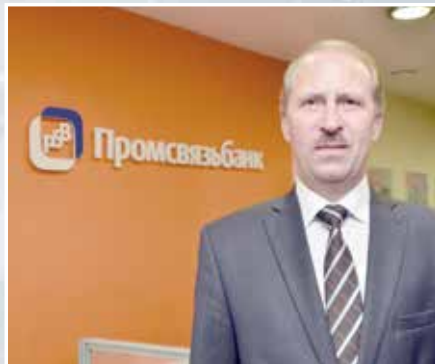
## biv01

Промокод увеличивает максимальное число пользователей на 12. Это вдвое больше, чем доступно по умолчанию на бесплатном тарифе.

## biv02

Промокод дает вашему порталу Битрикс24 дополнительно 5Гб дискового пространства в облаке сроком на 1 год.





Дорогие друзья!

Со стремительной скоростью приближается Новый год. Это хороший повод подвести итоги, построить планы на будущее. Руководители и сотрудники компаний хотят быть уверенными в завтрашнем дне, в поддержке близких, в надежности финансовых партнеров.

Неизменным принципом работы Промсвязьбанка всегда было предоставление банковских услуг высочайшего качества в сочетании с индивидуальным подходом к каждому клиенту.

Уходящий год принес немало побед и достижений, стал очередной важной вехой на пути развития бизнеса. Промсвязьбанк является крупнейшим частным российским банком и намерен увеличить масштабы бизнеса. Наша цель — стать лучшим частным банком в России по итогам 2020 года. А это значит, что своим клиентам в новом году мы сможем предоставить еще больше качественных сервисов и продуктов на выгодных условиях.

Мы благодарим клиентов за доверие и уверены, что мы будем продолжать плодотворно сотрудничать и двигаться по пути устойчивого развития.

В наступающем году Промсвязьбанк желает своим клиентам исполнения желаний и реализации самых смелых планов. А залогом этого будут накопленный нами опыт, финансовая устойчивость и профессионализм.

Пусть рядом всегда будут верные друзья, а Ваш дом останется Вашей крепостью, где живет счастье!

Региональный директор  
ОО «Вологодский» ПАО «Промсвязьбанк»  
Анатолий МАРИНИЧЕВ

# ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ИМПУЛЬС

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ СОКОЛОВ

Какова польза от навыков скорочтения? С помощью каких приемов можно повысить скорость чтения и улучшить качество понимания текста? И почему люди с «синдромом отличника» нередко проигрывают троечникам? На эти вопросы отвечает Шамиль АХМАДУЛЛИН, основатель всероссийской сети школ скорочтения и развития интеллекта у детей.

— Шамиль Тагирович, в прошлом номере журнала вы рассказали, какую пользу навыки скорочтения приносят детям. А чем они полезны для взрослых людей?

— Во-первых, человек, владеющий скорочтением, способен за один и тот же промежуток времени обработать больше данных, чем человек, читающий медленно. В современных условиях, когда информации вокруг очень много, а времени на ее усвоение недостаточно, это преимущество имеет критически важный характер. Особенно если человек занимает руководящие посты, является предпринимателем, принимает ответственные решения. Более высокая скорость чтения приводит к более быстрому, чем раньше, принятию решений.

Во-вторых, скорочтение неразрывно связано с пониманием текста, поэтому, развивая один навык, человек одновременно развивает и другой. Он начинает лучше понимать содержание прочитанного, качественнее анализировать текст, четче структурировать информацию на главную и второстепенную, делать более точные выводы, лучше прогнозировать. В результате повышается не только скорость принятия решений, но и их качество.

В-третьих, улучшается внимание человека. Это очень ценное умение, которое может оказаться чрезвычайно полезным при изучении документов, анализе большого объема статистических и иных показателей, общении с людьми и т. д. Внимательный человек всегда работает эффективнее, чем невнимательный, и добивается больших успехов.

**ИНТЕНСИВ**  
С 30 декабря 2017 г.  
по 8 января 2018 г. приглашаем  
на интенсив по курсу «Скорочтение»!  
Три возрастные категории:  
6—8 лет, 9—12 лет и 13—17 лет.  
Максимальный результат  
за короткий срок!

— Кстати, вы неоднократно заявляли, что люди, которые в школе были троечниками, во взрослой жизни бывают успешнее, чем их одноклассники-отличники. С чем это связано?

— Действительно, после окончания школы троечники нередко добиваются в жизни более высоких результатов, чем отличники (важная поправка: я сейчас говорю не об отличниках, которые учатся на пятерки благодаря своему уму, а о тех, кого принято называть «зубрилами»). Это происходит потому, что троечники во время учебы способны действовать более эффективно.

Проведу аналогию: в физике существует формула, согласно которой мощность — это количество работы, поделенное на время, затраченное на эту работу. Так же и в жизни людей. Допустим, ребенок получил за контрольную работу

оценку «три». Затратил он на подготовку к этой контрольной всего два часа. Поделим три на два — получим полтора. Отличник же великолепно написал контрольную, но потратил на подготовку 10 часов. Делим его пять баллов на десять — получаем 0,5. То есть в данном случае эффективность троечника оказалась существенно выше.

Я не говорю о том, что троечники лучше отличников, и не хочу, чтобы ваши дети становились троечниками. Я пытаюсь обратить внимание на то, что в целом ряде случаев троечники действуют эффективнее, поступая нестандартно и используя более эффективные методы решения поставленных перед ними задач.

— Методики скорочтения, которые применяете вы, именно такие — нестандартные?

— Да, мы стремимся использовать именно такие способы обучения. При этом они официально одобрены Министерством образования РФ.

— Как происходит обучение в ваших школах?

— Образовательный процесс носит систематический, последовательный, научно обоснованный характер и нацелен на получение действительно высоких результатов. Например, мы разделяем комплексный навык «скорочтение» на поднавыки, среди которых: расширение поля зрения, снижение артикуляции (проговаривания), умение видеть целостный образ, устранение возвратных движений глаз и т. д. Далее развиваем их по отдельности и вместе и получаем новый навык — скорочтение, который остается с ребенком на всю жизнь и активно помогает ему реализовать свой потенциал. **Р**



Вологда, ул. Первомайская, 35  
тел.: (8172) 507-225  
www.vologda.turboread.ru  
vk.com/vologda.turboread



РЕКЛАМА



**Друзья!**

От всей души поздравляю коллег, партнеров и всех читателей журнала «Бизнес и Власть» с Новым годом и Рождеством!

В эти дни мы говорим друг другу теплые слова, вспоминаем яркие события уходящего года и строим планы на год грядущий. Ведь рядом — самые любящие, самые преданные люди. Дома это родные и близкие. В офисе или ресторане — это команда специалистов — тех, с кем решено делать общее дело.

Чтобы собрать таких дорогих и нужных людей, принято накрывать стол. Я желаю, чтобы этот стол всегда ломился от сказочных яств, чтобы на нем всегда были самые свежие и самые вкусные блюда.

А наша компания будет прилагать все усилия, чтобы так оно и было.

**Счастья и радости вам!**

**Арман Ераносян,**  
директор «Вологодская зелень»

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

# ТОЛЬКО СПОКОЙСТВИЕ: КАК ИЗБАВИТЬСЯ ОТ СПОРТИВНЫХ ТРАВМ

ТЕКСТ: ПАВЕЛ МИЛЮКОВ

«Наиболее серьезные травмы, часто заканчивающиеся осложнениями, — это спортивные. Большое значение в предотвращении травм у спортсменов (особенно у непрофессиональных) имеет их осведомленность о том, какие травмы их могут ожидать и как нужно действовать в случае их возникновения. Спортивные травмы обычно хорошо поддаются лечению», — уверяет травматолог-ортопед клиники «Константа» Алексей ГАНИН.



## — В чем особенности спортивных травм?

— При занятиях спортом в основном встречаются легкие механические закрытые травмы: это ушибы, растяжения, надрывы и разрывы мышц и связок. Переломы и вывихи встречаются гораздо реже.

В общей массе можно сказать, что причиной большинства травм в спорте является удар или падение, перенапряжение мышц и связок, подворачивание стопы, чрезмерное и резкое сгибание или разгибание в суставе. Все это последствия недочетов и ошибок в методике проведения занятий, а также нарушения основных принципов тренировки — регулярности занятий, постепенности увеличения и усложнения нагрузок и т. д.

## — Какие спортивные травмы вы чаще лечите?

— Чаще всего встречаются растяжения и повреждения связок, суставов и сухожилий. Но проблема не в том, что человек получает травму, а в том, что чаще я вижу запущенную травму с осложнениями, и подобный вид травм лечить гораздо сложнее. Люди пытаются заниматься самолечением без постановки

диагноза, и это приводит к еще большему ухудшению состояния.

Признаки травмы могут отсутствовать или включать в любой комбинации боль различной интенсивности, отек мягких тканей, гиперемия, повышение локальной температуры, экхимозы, потерю подвижности, онемение, неспособность переносить вес на пострадавшую область, на месте старой травмы появление опухоли, чувство, что что-то не так со связкой или костью.

Поэтому, если вы получили травму на тренировке, спортивном занятии или просто при несчастном случае и у вас наблюдаются признаки, описанные выше, Вам обязательно нужно в ближайшее время обратиться к врачу.

## — Как нужно действовать человеку, получившему травму?

— Немедленное лечение большинства острых спортивных травм включает покой, лед, давящую повязку и возвышенное положение поврежденной конечности. Покой предупреждает увеличение объема травмы. Лед вызывает сужение сосудов и снижает отечность, воспаление и болезненность мягких тканей. Давящая повязка и возвышенное положение конечности уменьшают болезненность и отек. Если боль сохраняется более 72 часов, следует обратиться к специалисту. Врач установит диагноз на основании данных анамнеза и медицинского осмотра пациента.

## — Какие методы лечения применяются при спортивных травмах?

— Всегда нужно понимать, что любая травма лечится комплексно, не получится выпить «волшебную таблетку» — и все пройдет. В зависимости от вида травмы подбирается и метод лечения. Если это ушибы и растяжения, то достаточно консервативных методик с применением хондропротекторов (инъекционное введение гиалуроновой кислоты), PRP-терапии (плазма, обогащенная тромбоцитами) и препаратов местного действия. Если же мы речь ведем о повреждениях суставов и разрывах связок, мышц и сухожилий, то тут, конечно, применяются уже оперативные методики лечения, такие как артроскопия и микрохирургия.

## — Что бы вы могли пожелать нашим читателям?

— В первую очередь здоровья, что может еще пожелать врач (*смеется*). Беречь себя, свое здоровье и обязательно прислушиваться к своему организму. Если вы занимаетесь спортом и у вас возникают длительные болезненные ощущения, отеки и потеря подвижности, не медлите, обращайтесь к врачу, это ускорит лечение и процесс реабилитации. Любите себя и свое тело, и оно ответит вам взаимностью. **Р**



Вологда, ул. Карла Маркса, 7  
тел.: (8172) 20-90-60, 20-90-80

РЕКЛАМА



**ЛЯНЭЖ**  
Салон красоты

Коллектив салона красоты «Лянэж» искренне поздравляет с наступающим Новым 2018 годом и Рождеством! Пусть наступающий год будет годом верных решений и верных друзей, свежих идей и неожиданных открытий! Желаем оптимизма, гармонии, крепкого здоровья и счастливых событий для Вас и ваших близких!

**ВПЕРВЫЕ В ВОЛОГДЕ!**  
**Doublo.Hifu** — это новейший аппарат для безоперационной круговой подтяжки лица. Инновационный SMAS-лифтинг на аппарате — это глубокая подтяжка кожи методом комплексного стимулирования поверхностной мышечно-апоневротической системы (SMAS) ультразвуком. В результате точечного воздействия на мимические мышцы лица и фасции, обрабатываемое место получает стимул к естественному самоомоложению, запуская мощный процесс неоколлагенеза. И ваша кожа постепенно становится более гладкой, упругой и молодой. Первые результаты проявляются сразу после процедуры! Уже завтра вы начнете замечать, что стрелки часов начали отсчитывать время назад!

Вологда, ул. Чехова, 13  
Телефон: (8172) 21-08-27  
salon-l.ru

ЛО-35-01-001420 от 06.11.2013, выдана Департаментом здравоохранения Вологодской области

Лицензия № ЛО-35-01-002345 от 31 марта 2017 г.



# СЕКРЕТ СЧАСТЛИВОЙ УЛЫБКИ

ТЕКСТ: ЮЛИЯ МЕДВЕДЕВА

**Здоровые зубы — залог вашего здоровья и красоты. Пожалуй, эту прописную истину уже никому доказывать не нужно. Самое главное — в огромном разнообразии медицинских учреждений и специалистов найти то, что во всех отношениях подойдет именно вам. Клиника имплантологии и реставрационной стоматологии «Дентал Дизайн» гарантирует своим пациентам ослепительную улыбку и отличное настроение!**

## Главное — доверие

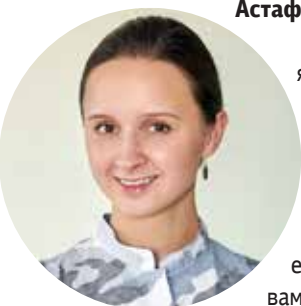
Клиника успешно работает и развивается в Вологде уже два с половиной года. Здесь оказывают любые виды стоматологических услуг: от постановки самой обычной пломбы — до серьезной комплексной реставрации зубов. Специалисты «Дентал Дизайн» работают по таким направлениям, как имплантация и хирургия, протезирование, пародонтология, терапия и отбеливание зубов. Также в этой клинике осуществляется прием маленьких пациентов.

«Главное в работе с ребенком — завоевать его доверие и подружиться с ним. Особенно важен первый визит. Когда я вижу, как ребенок сначала заходит в кабинет с готовностью всплакнуть, а после приема выбегает вприпрыжку с улыбкой и просится прийти еще, я счастлива, оттого что мы совершили маленькое чудо и большое дело! Ведь доверительные отношения со стоматологом с самого детства необходимы не только для того, чтобы своевременно лечить зубы, но и посещать стоматолога для профилактики, чтобы избежать заболеваний зубов в будущем», — рассказывает врач-стоматолог, специалист по детской профилактической стоматологии **Татьяна Некипелова**.

Квалифицированные врачи найдут подход к каждому пациенту, обратившемуся за помощью, и проанализируют каждый отдельный случай. Для специалистов клиники «Дентал Дизайн»

стоматология — это не просто работа. Это любимое дело и страсть на всю жизнь.

«Стоматология для меня — это больше, чем работа, благодаря ей я познакомилась с массой замечательных и интересных людей. Специфика ортопедической стоматологии требует от пациента множества визитов к специалисту, поэтому с некоторыми к концу лечения я успеваю сродниться. Каждый человек и клинический случай уникален, я стараюсь ко всем пациентам найти особенный подход, понять их желания, настроение, снять страх перед стоматологией. А каково же удовлетворение от проделанной работы, когда пациент улыбается и говорит слова благодарности! В такие моменты понимаешь, в чем смысл жизни. Я очень надеюсь, что мои пациенты получают от работы со мной не только зубы, но и радость общения, долю позитива и хорошее настроение!» — делится размышлениями стоматолог-ортопед, специалист по эстетической стоматологии, комплексному протезированию на имплантатах и зубах **Дарья Астафьева**.



«Обращаясь в нашу клинику, вы получаете не просто лечение. Мы стараемся дать вам некое

преображение, которое позволит чувствовать себя увереннее, более раскрепощенно. Это позволит вам достичь новых высот, совершенствоваться дальше и заряжать этим чувством окружающих!» — дополняет коллег челюстно-лицевой хирург, врач-имплантолог **Сергей Астафьев**.



## Сплоченность команды — успех клиники

Основа успешной работы клиники — это, конечно же, ее сплоченная команда. За два с половиной года в медучреждении сформировался настоящий коллектив профессионалов, действительно, влюбленных в свое дело.

Специалисты клиники постоянно развиваются и расширяют свои навыки. Они стажировались в лучших профильных центрах России и за рубежом, посещают научные стоматологические семинары, участвуют в медицинских конференциях. К примеру, стоматолог-терапевт Юлия Саушкина в настоящее время занимается получением дополнительной специализации по пародонтологии. Еще один стоматолог-терапевт Вера Иванова недавно прошла интенсивный цикл специализации по эстетической стоматологии и эндодонтии. Хирург-имплантолог Сергей Астафьев, имеющий более 30 сертификатов

по специальности, в ноябре в очередной раз повысил свою квалификацию на курсах по хирургическим методикам и эстетической имплантологии в Мюнхене. Стоматологи-ортопеды Дарья Астафьева

и **Артур Назарян** регулярно повышают свою квалификацию, работая по стандартам современной эстетической ортопедической стоматологии и справляясь с самым трудным завершающим



командным этапом комплексного лечения пациента.

«Учиться и еще раз учиться! — говорит специалист по эстетической стоматологии, эндодонтии, устранению дисколоритов зубов, профессиональной гигиене, отбеливанию **Вера**

**Иванова**. — Всегда вспоминаю слова одного из своих любимых зарубежных лекторов:

«Нам очень повезло, что мы находимся в такое время, когда стоматология достигла высочайшего уровня, научные знания и современное техническое оснащение позволяют получить качественный предсказуемый результат!» Мне нравится решать сложные задачи, зачастую они требуют колоссальных усилий, творчества, гибкости мышления. Когда ты достигаешь, видишь реакцию пациента, помогаешь улучшить качество его жизни — испытываешь драйв и возникает желание двигаться дальше! Именно ради этих моментов стоит жить и работать!»

«Доверительное отношение пациента к врачу — непростая задача. Чтобы решить ее, недостаточно просто оценить ее с позиции пациента, важно превзойти его ожидания. Верный помощник каждого врача здесь — его знания и опыт. Результат лечения зачастую зависит не только от умения врача обеспечить качественное

лечение, но и услышать пожелания пациента, понять его потребности», — рассказывает стоматолог-терапевт, специалист по терапевтической стоматологии, эстетическим реставрациям, эндодонтии, пародонтологическому комплексному лечению **Юлия Саушкина**.

«Доктор не может быть равнодушен к своей работе, потому что это квалификация, украшающая труд в ответственном деле. Я стараюсь не только решить те задачи, которые стоят перед пациентом, но и подарить человеку тепло общения и искреннюю заботу. Быть специалистом для меня значит быть правильно ориентированным в области своей деятельности, уважать своих пациентов, доступно и наиболее полно предоставлять им информацию о лечении, осваивать и внедрять в работу новейшие методики», — делится стоматолог-ортопед, специалист по тотальному протезированию, диагностике и лечению окклюзионных нарушений **Артур Назарян**.




администраторов за их любовь к профессии, понимание ценностей, на которых основана наша мотивация и работа, и за действительно искреннее желание помогать людям. Я уверен, что настоящих побед можно достичь только с теми, с кем работа приносит удовольствие и на кого ты можешь положиться. Ведь основа настоящих отношений — это искренность совместных целей через ценности, уважение и любовь. Кроме того, успех коллектива заключается еще и в действенной обратной связи, которая основывается прежде всего на положительных моментах, на том, что мы можем сделать еще лучше, а не на поиске недостатков и негатива», — говорит директор клиники, врач-стоматолог **Юрий Некипелов**.

В предстоящем 2018 году клинику «Дентал Дизайн» ждет важное событие — переезд в отдельное здание. Также планируется открытие зуботехнической лаборатории. А это значит, что появится еще больше возможностей использовать весь опыт, силы и мастер-

**Настоящих побед можно достичь только с теми, с кем работа приносит удовольствие и на кого можно положиться. Успех коллектива заключается еще и в действенной обратной связи, которая основывается прежде всего на положительных моментах, а не на поиске недостатков и негатива.**

Пожалуй, лучшая награда для любого врача — это искренние слова благодарности пациентов. В отзывах они часто отмечают не только работу докторов, но и слаженность работы всего персонала, особенно администратора, а также располагающую, дружелюбную атмосферу, царящую во всей клинике. Посетители чувствуют, что о них заботятся. Врачи же стараются объективно и доступно объяснить все «за» и «против» выбранного лечения, а в случае необходимости — предложить гибкий индивидуальный график работы.

«Я бесконечно горжусь нашей командой врачей-стоматологов, ассистентов, младшего медицинского персонала,

столько специалистов для того, чтобы их пациенты могли улыбаться, наслаждаться жизнью и верить в чудеса! 



Клиника «Дентал Дизайн»  
Вологда, ул. Лермонтова, 5  
тел.: (8172) 72-09-09



# СЕМЕРО НЕРАВНОДУШНЫХ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

В начале декабря в Череповце чествовали лауреатов премии «Открытое сердце». Проект о доброте и любви к окружающим родился в 2005 году (тогда он назывался Народная премия «Провинция»). Потом он перекочевал в Вологду и стал областным, а в этом году вернулся на «малую родину» и был приурочен к 240-летию Череповца и 10-летию «Авторадио-Череповец».



Мэр Череповца Елена Авдеева и автор проекта Народная премия «Открытое сердце» Александр Соловьев.

помощь пожилым людям, живущим в домах престарелых, ее поздравил депутат ЗСО **Георгий Шевцов**.

За более чем полувековой самоотверженный труд, преданность долгу и профессии свою награду

Семь статуэток получили неравнодушные и самоотверженные череповчане, готовые по собственной инициативе делать этот мир лучше. Они посвятили свою жизнь служению обществу, при этом кандидатуры на награждение предлагали сами жители города.

Первым заслуженную награду из рук руководителя регионального управления Роскомнадзора и редактора газеты «Красный север» получил историк, краевед, председатель череповецкой ассоциации жертв политических репрессий **Александр Зельцер**, который в своей книге «Мы из XX века» собрал воедино архивные данные и воспоминания жителей Череповца о пострадавших от сталинских репрессий 1930-1940-х годов.

Автор проекта «Культурный Че» **Михаил Алексеев** не только поставил перед собой цель сделать город «чистым и приятным глазу», но и совершил немало шагов для ее достижения. Статуэтку вручил заместитель начальника департамента культуры и туризма области Дмитрий Климанов.

Другим лауреатом «Открытого сердца» стала **Татьяна Колотилова**, автор социального проекта «Дорогие мои старики» за заботу и бескорыстную

получил и детский хирург, почетный гражданин Череповца, заслуженный врач РСФСР **Оскар Краузе**, недавно отметивший 85-летний юбилей. За время своей работы он подарил шанс на жизнь тысячам маленьких пациентов.

Путь журналиста **Сергея Рычкова** к народной премии начался у ворот избышки «Почта Деда Мороза» в Великом Устюге 17 лет назад. Увидев тысячи писем, он решил стать Послаником Деда Мороза — каждый год Сергей выбирает послания и едет лично поздравлять маленьких россиян с праздником. Премию «волшебному» автостопщику вручил соавтор проекта «Великий Устюг — Родина Деда Мороза», экс-губернатор **Вячеслав Позгалев**.

За многолетнюю духовно-просветительскую деятельность, милосердие и возрождение святыни храма Рождества Христова

в Череповце народная премия «Открытое сердце» посмертно была присвоена протоиерею **Георгию Трубицыну**.

Седьмым лауреатом премии стал коллектив авторов интегрированного фестиваля творчества детей и молодежи с различными уровнями здоровья «Стремление к солнцу». Это совместный проект Дворца химиков и реабилитационного центра «Преодоление».

Неожиданным и ярким подарком для гостей церемонии стало появление на сцене обладательницы премии «Золотая звезда Аллы», участницы церемонии открытия зимних Паралимпийских игр в Сочи, певицы **Юлии Самойловой**. Ее хит «Flame Is Burning» по-особенному проникновенно прозвучал на фоне огромного количества зажженных огоньков как на сцене, так и в зрительном зале.

По словам очевидцев, тот вечер был полон добра, любви и слез о правде жизни. Видимо, прав был автор проекта «Открытое сердце» **Александр Соловьев**, сказавший тогда: «Если каждый постарается сделать хоть одно доброе дело, то наш мир станет значительно счастливее и красивее». **Р**



«Самая большая моя мечта — оставить след, чтобы обо мне помнили. Но до этого еще далеко. Нужно написать еще много хороших песен», — говорит Юлия Самойлова. Инвалид первой группы, она стала финалистом проекта Аллы Пугачевой «Фактор А». И гостем череповецкой премии «Открытое сердце».

# #ЛАЙФХАКИ ДЛЯ БИЗНЕСА

Перед любой компанией рано или поздно возникает потребность в привлечении средств на развитие бизнеса, расширение производства, приобретение оборудования и техники. Но именно у малого бизнеса эти вопросы, как правило, вызывают больше всего затруднений. Предлагаем несколько советов, которые помогут вам не просто получить кредит, но и взять у банка большую сумму на больший срок и под меньшие проценты.

## Создавайте положительную кредитную историю

Наличие у организации даже небольшой кредитной истории — серьезный аргумент в пользу выдачи средств. Создайте себе кредитную историю, взяв небольшой кредит и уверенно его погасив. Небольшая переплата, которую вы понесете в этом случае, компенсируется пониженной ставкой, под которую вы, вероятнее всего, получите более крупный кредит в будущем. К тому же банк, скорее всего, будет готов вам дать большую сумму и на больший срок. Перед подачей заявки на кредит не забудьте проверить и свои текущие задолженности. Отрицательная кредитная история руководителя компании также может учитываться при принятии решения.

## Узнайте о дополнительных возможностях

Кроме привычного кредитования банки предлагают различные варианты финансирования бизнеса. Например, факторинг позволяет преодолеть кассовый разрыв, когда товар вы отгрузили сейчас, а оплату за него получите только через полгода. Вы продаете свою дебиторскую задолженность и получаете деньги сразу с небольшим вычетом за использование услуги. С помощью лизинга можно получить в аренду дорогостоящее оборудование или транспорт. И в факторинге, и в лизинге действуют специальные программы с торговыми сетями и производителями, которые делают их более доступными.

## Используйте электронный документооборот

Отправив в банк пакет документов в электронном виде, вы можете существенно сократить сроки рассмотрения заявки — до 7—10 дней. В этом случае оригиналы остаются у вас на руках, их нужно будет предоставить только на финальном этапе. Такая форма работы позволит подать документы сразу в несколько банков, чтобы выяснить, чьи условия наиболее подходят для вашей компании.

## Участвуйте в программах господдержки

Существует большое количество программ, стимулирующих кредитование малого бизнеса через Корпорацию МСП и региональные фонды содействия кредитованию малого бизнеса — «Бизнес-инкубатор», «Агентство городского развития». С помощью этих программ можно или субсидировать процентную ставку (например, для предприятий сельского хозяйства), или обеспечить часть залога. Чтобы понять, какая именно форма поддержки подходит вашему предприятию, можно обратиться к клиентскому менеджеру вашего банка.

## Объедините денежные потоки в одном банке

Часто юридические лица для сокращения расходов на перевод денег контрагентам стремятся открыть несколько расчетных счетов в различных банках. Помните, что по целому ряду кредитных продуктов итоговая сумма кредита определяется на основании оборотов по счету. Объединив все счета в рамках одного банка, можно показать не только платежеспособность, но заодно и лояльность к этому банку.

## Андрей КИСЕЛЕВ, заместитель управляющего Вологодским отделением Сбербанка:

«Доступ к дополнительному финансированию важен для развития любого бизнеса вне зависимости от масштаба и времени присутствия на рынке. В 2017 году объем кредитования Сбербанком предприятий малого и микробизнеса Вологодской области приблизился к 1 млрд рублей. Мы продолжим работу над тем, чтобы все кредитные продукты для предпринимателей были простыми и доступными».





# ПОВЕРИТЬ В МЕЧТУ

ТЕКСТ: ИГОРЬ СНЕГИРЕВ

**В человеке редко одновременно уживаются два таланта — изобретательство и умение его продать с выгодой. Только настоящие гении являются тому исключением. Один из них — Элон МАСК, которого называют «отцом» беспилотных автомобилей, «переоткрывателем» космоса и чуть ли не основателем криптовалюты.**



Со студенческой скамьи будущий миллиардер мечтал заняться сферами деятельности, способными изменить мир. Самыми важными отраслями, которые должны оказать наибольшее влияние на судьбы человечества, Маск считал интернет, колонизацию космоса и возобновляемую энергетику.

К их покорению он и приступил: новатор участвовал в разработке технологий в альтернативной энергетике, конструировании экологичных электромобилей и экономичных солнечных электростанций. Он также занимался вопросами создания искусственного интеллекта сверхчеловеческого уровня (Open AI), высокоскоростной транспортной системы (Hyperloop), проектированием космических кораблей, призванных воплотить в жизнь его главную цель — путешествие на Марс.

## Становление героя

Родиной Элона Маска считается ЮАР. Он родился в 1970 году в многодетной семье инженера Эррола Маска и был

старшим из троих детей. После развода родителей в 1980 году Элон вначале остался с матерью, а затем решил жить с отцом.

Элон избегал компаний сверстников, которые зачастую над ним издевались. Однажды он был даже госпитализирован из-за потери сознания, после того как его жестоко избила группа мальчишек.

Практически все свободное время он проводил за чтением книг и изучением компьютерных программ. В 12 лет будущий миллиардер создал видеоигру-шутер и продал ее за 500 долл. Свой первый гонорар он вложил в акции компании, которые вскоре смог продать дороже. Операция с ценными бумагами позволила 17-летнему юноше реализовать свою мечту — перебраться в США. Правда, дорога туда оказалась гораздо длиннее, чем он предполагал: из ЮАР он уехал в Монреаль, где жили родственники матери, где получил гражданство. Около года пребывал на грани нищеты, перебиваясь на случайных заработках.

В 1990 году амбициозный юноша поступил в один из престижнейших вузов мира — Университет Куинс в Кингстоне. А спустя два года Элон перевелся в американский университет в Пенсильвании, где получил диплом бакалавра сразу по двум дисциплинам — физике и экономике. Затем аспирантура при Стэнфордском университете с целью получения докторской степени по физике.

## Прибыльные стартапы

К тому времени Маск увлекся предпринимательством в области интернет-разработок. В 1995 году появилось его первое, совместное с братом детище — IT-компания Zip<sup>2</sup>, которая специализировалась на разработке программ для публикации новостного контента и поддержки сайтов.

Начинающий предприниматель не только трудился с раннего утра до позднего вечера, но и жил в арендованном офисе, а потому времени у него на учебу не оставалось. Выбор направления оказался правильным, усилия окупались сторицей: в 1999 году братья продали свой стартап за рекордную сумму в 307 млн долл. поисковику AltaVista, приобретенному впоследствии Compaq. Следующим интернет-проектом Элона был стартап X.com, учрежденный в 1999 году.

Через год Маск объединился с конкурирующей компанией Confinity. В итоге реализации проекта на свет появилась одна из ведущих электронных платежных систем современности под названием PayPal.

Несмотря на некоторые разногласия между двумя командами, число пользователей сервиса динамично росло. Этому способствовало проведение прогрессивной политики и внедрение инновационных

моделей по антивирусной защите. Приобретение системы eBay за 1,5 млрд долл. закрепило успех проекта на рынке IT-технологий.

## Марсианские огурцы

Открытый успехом, Элон Маск решил выйти на межпланетную орбиту космических технологий.

В июне 2002 года он основал свою третью компанию — SpaceX. Она является разработчиком серии ракет-носителей и коммерческим оператором космических систем. Не все знают, для чего это была создана эта компания. Маск задумал проект специальных теплиц, которые бы легли в основу организации самостоятельной экосистемы «красной планеты». Но существовала проблема их доставки. Покупку на рынке готовых ракет он счел нецелесообразной из-за (на порядок) завышенных цен, поэтому приступил к созданию собственных многоразовых космических аппаратов. «Нет ничего особо дорогого в ракетах, — говорил тогда он. — Просто те, кто их строил и обслуживал в прошлом, делали это ужасно неэффективно». Его идея нашла поддержку в агентстве Минобороны США DARPA, компаний SpaceDev, Celestis, ATSB и других заинтересованных в освоении космоса частных компаний.

Начало реализации проекта было положено после того, как NASA заключила с ним 1,6-миллиардный договор по отправке 12 партий грузов на МКС. Несмотря на то, что стоимость компании уже достигла 3 млрд долл., Элон Маск как основной владелец не спешит ее продавать, втайне надеясь, что через пару десятков лет освоение людьми Марса станет реальностью. Тогда и цена акций компании будет значительно выше.

## Электотяга

В 2004 году внимание миллиардера привлекла компания Tesla Motors, позиционировавшая себя как производитель-пионер серийных электрокаров. Маск применил свой талант в доработке спортивного авто Tesla Roadster на основе английского Lotus Elise.

Так по инициативе IT-новатора был существенно минимизирован вес модели, усовершенствован отсек батарей

и внедрены новые элементы дизайна в конструкцию фар. За свою работу Элон получил премию в области экологии Global Green — 2006.

Но не все в проекте пошло гладко, который вскоре оказался на грани банкротства. Но и тут ему улыбнулась фортуна. Финансовому подъему проекта способствовал выпуск седана премиум-класса Model S. Заинтересованность общественности разработкой миллиардер спровоцировал участием в дебатах с корреспондентом New York Times. В результате пиар-хода только за полгода 2013-го объем продаж электрокаров этой модели составил 10,5 тыс. штук.

К слову, в январе 2016 года изобретатель заявил о намерении в течение максимум тех лет создать электромобиль, способный без водителя преодолевать расстояние от Лос-Анджелеса до Нью-Йорка в 4 тыс. км. Ранее гендиректор Tesla проинформировал СМИ о том, что он научил свой автомобиль самостоятельно парковаться и заезжать в гараж.

А еще успешный предприниматель занимается развитием станций подзарядки электрических транспортных средств.

**Маску присущи такие качества как настойчивость, хорошо развитое критическое мышление, точный анализ событий и высокое трудолюбие. Он сказал однажды: «Запуск и рост бизнеса намного больше зависит от инноваций, драйва и самоотдачи людей, которые его делают, чем от продукта, который они продают».**

В сфере его интересов развитие проекта SolarCity, основателями которого стали его двоюродные братья Рив. Предприятие специализируется на установке солнечных электрических станций. Капитализация SolarCity оценивается в 3 млрд долл. «Даже если случится зомби-апокалипсис, вы все равно сможете путешествовать, благодаря заправкам и системе Tesla Supercharging», — с уверенностью говорит он.

## Быстрее всех

В 2012 году впервые Элон Маск обнародовал свои планы о создании нового типа транспорта, пятого по счету (после железнодорожного, автомобильного, морского и авиационного).

Hyperloop — «гиперпетли» — должны осуществлять дозвуковые авиаперелеты в два раза быстрее традиционных самолетов.

Система, в которой планируется использовать магистраль в виде трубы, будет монтироваться на 20-метровой высоте. Она сможет питаться от энергии солнца и перемещать пассажиров безопасно и в любое удобное для пользователя время. Строительство 5-мильного трека он начал в 2016 году. Расстояние в 600 километров между Лос-Анджелесом и Сан-Франциско можно будет преодолеть за полчаса.

А не так давно он презентовал беспилотный грузовик, который сможет проехать на одной зарядке 800 км. По его словам, такое расстояние машина будет способна преодолеть при полной загрузке и передвижении на максимальной скорости. Грузовик будет иметь четыре независимых двигателя — по одному на каждое колесо. Маск обещал, что через пару лет такие автомобили уже будут во всю колесить по дорогам мира...

Иной раз складывается такое впечатление, что бизнес-миссионера мотивируют вовсе не деньги, а реализация собственных замыслов по изменению мира. Да,

сегодня он сказочно богат — эксперты оценивают его состояние в 13 млрд долл. Но у него, похоже, все впереди. По крайней мере, неумное желание 46-летнего незаурядного программиста, мечтающего изменить все вокруг, включая человечество, либо сделает его самым богатым человеком планеты, либо банкротом.

Остается добавить, что Элон Маск является основателем благотворительного фонда своего имени. Он жертвует часть своего состояния на ликвидацию последствий стихийных бедствий.

Родился ли этот человек гением неизвестно. Но то, что он уже вписал свое имя в мировую историю — факт, ни у кого не вызывающий сомнения. **BB**



# БУБЛИК ДЛЯ ГУБЕРНАТОРА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬЧЕВ

Когда я однажды перебирал пожелтевшие бумаги в своем архиве, мне попалась на глаза визитка главного президента информационного агентства «Пари» Алексея СВИСТУНОВА, являющегося главредом «Книги рекордов России». Я вспомнил, что ее Алексей Орестович дал мне в период установления нового отечественного рекорда по выпечке бубликов огромных размеров. Однако те бублики оказались лишь дыркой...

О всероссийском рекорде был сделан репортаж — «55 бубликов весом по шесть килограммов каждый готовят к юбилею губернатора Вологодской области Вячеслава Позгалева его избиратели и пекари вологодской фирмы «Славянский хлеб». Мероприятие было приурочено к двум событиям регионального масштаба: во-первых, 17 ноября 2001 года тогдашнему губернатору Позгалеву исполнилось 55 лет и, во-вторых, столь необычным способом динамично развивающийся российский холдинг «ОГО-Агропром» отметил вхождение своей компании в нашу область: тогда компания приобрела Шекснинский комбинат хлебопродуктов, Вологодский комбинат хлебопродуктов и «Славянский хлеб».

При этом у думающего читателя (и автора) неизбежно возникал вопрос: «Каким образом у ОГО оказалось во владении столько предприятий, имеющих для региона стратегическое значение?»

## Хлеба и зрелищ

«Кто владеет мукомольными предприятиями, тот впоследствии через предоставляемое сырье получит доступ и к другим продовольственным ресурсам», — любили повторять областные чиновники. Оно и понятно: именно оттуда поставлялась мука на хлебокомбинаты, а комбикорма — в агропредприятия.

После продажи акций на первичном рынке стали известны имена владельцев нового ОАО «Вологдахлебопродукт»: федеральной структуре «Экспортхлеб»

принадлежало 34,42% акций, а вологодской фирме «Регионинвест» — 39,91%. Затем в портфеле Константина Никольского, совладельца «Регионинвеста», появилась «Шекснинская мельница». В совокупности эти приобретения давали ему возможность контролировать весь региональный мукомольный рынок.

Уже тогда стало ясно, что затевается концентрация акций стратегических предприятий в руках, как говорится, «группы товарищей» — бывших и настоящих. Бенефициаром скупки предприятий была столичная структура, имевшая, очевидно, выход на Минсельхоз. Руководствуясь этой версией, можно было предположить, что следующий возможный «инвестиционный удар» будет нанесен по трем ключевым хлебопекарным предприятиям региона.

Нужно сказать, что к тому времени этими тремя предприятиями владели успешные руководители: Александр Болотуев управлял «Череповецким хлебокомбинатом», Владимир Малек возглавлял «Вологодский хлебокомбинат», а «Славянским хлебом» руководил Олег Фомичев.

## Славянская защита

В то время автор этих строк предупредил Олега Константиновича о возможном поглощении «Славянского хлеба» группой Никольского. Тот поинтересовался: «Каким образом?» «Все очень просто. Вам дают неограниченный товарный кредит муки, а потом создадут такие условия, что вы

не сможете оплатить его. Кредитор подает на банкротство. В итоге акции при любом раскладе оказываются у него», — пояснил я. Не поверил мне тогда Фомичев, а зря.

По косвенным признакам определить положение предприятия было несложно. Во-первых, в то время «Славянский хлеб» работал преимущественно по госзаказам, поставляя черный хлеб и макароны в бюджетные учреждения. Во второй половине 90-х у государства «живых» денег было мало — в основном расчет велся векселями. Насколько я помню, в ходу у «Славянского хлеба» были векселя «Инкомбанка», с которым случилась проблема.

Во-вторых, рентабельность завода была чрезвычайно низка, в отчетах были если не убытки, то лишь небольшая прибыль. К тому времени оборотные средства у предприятия практически отсутствовали, и Фомичев был вынужден прибегать к товарным заимствованиям.

В-третьих, хлебокомбинат затеял широкомасштабную модернизацию — и еще больше погрузился в долговую пучину. Спустя некоторое время, как и было предсказано, кредитор поставил условие: либо получаешь неплохие отступные и уходишь, либо мы вынуждены подать на банкротство, поскольку занятое ты вернуть не можешь. Вполне понятно, что Олег Фомичев из двух зол выбрал первое, получил за свои акции неплохую сумму, стал депутатом ЗСО, где и работал продолжительное время.

Далее надо было как-то договориваться с двумя оставшимися

предприятиями. Однако с ними вышла загвоздка. За директором «Череповецкого хлебокомбината» стоял столь мощный административно-силовой ресурс, что Никольский решил в город металлургов попросту не соваться.

Зато к акциям ЗАО «Вологодский хлебокомбинат» группе Никольского удалось подобраться довольно близко. Вначале были уговоры через разных предпринимателей, потом давление увеличилось.

Кроме того, группа пыталась вскрыть общество через «тройного коня». В то время в России таким образом поглощались многие закрытые акционерные общества. Схема такая: среди акционеров предприятия всегда можно отыскать человека, кто бы подарил хотя бы одну акцию; через эту самую акцию открывается путь к реестру акционеров, которых тоже можно разными способами уговорить продать бумаги.

Неизвестно, чем бы дело закончилось, если бы Малек не предпринял адекватные ответные меры, ибо связями он обладал непомерными. К тому же, медиа начали именовать Константина Николаевича не иначе как «хлебным олигархом, подмявшим под себя региональный мукомольный рынок». Встретив отчаянное сопротивление и устав от нападков, Никольский решил больше не искушать судьбу, так и не собрав в единый лот ключевые отраслевые предприятия.

## В единстве — сила

Происходили эти события в период окончания ельцинской эпохи. В то время был отправлен в отставку министр сельского хозяйства Владимир Щербак, ставший вскоре президентом крупнейшего молочного холдинга. А министерское кресло занял Алексей Гордеев. Руководителем департамента регулирования продовольственных рынков, то есть его правой рукой в Минсельхозе, стал Аркадий Злочевский.

Именно Злочевский являлся идеологом объединения мукомольных и хлебопекарных предприятий страны с целью создания управляемого вертикально-интегрированного холдинга — от поля до прилавка. Дело это было нелегким.

Немногом ранее Аркадий Злочевский предложил заинтересованным лицам незатейливую схему. Первый этап включал в себя проведение зерновых закупочных интервенций и фор-



мирование федерального зернового фонда. Эта мера была призвана обуздать рост спекулятивных цен на зерно и установить новые четкие правила игры в этом сегменте продовольственного рынка. В конечном итоге это позволило сбить цену у спекулянтов и обеспечить зерном все нуждающиеся регионы.

О втором этапе знали лишь избранные. Он включал в себя взятие под контроль ключевых мукомольных предприятий в регионах. Сверху на места были разосланы тайные депеши о возмездной передаче акций мельниц и хлебокомбинатов. Разумеется, Никольский не возражал и продал «ОГО-Агропром» свои предприятия под аплодисменты областных чиновников.

Это решение предшествовало установлению рекорда по выпечке бубликов для губернатора. И уже никто не удивился, когда Алексей Дюмулен, глава суперагрохолдинга, предложил Владимиру Малеку уступить по хорошей цене акции ВХК. Но разговора не получилось. Чуть позже в авторитетном журнале «Эксперт Северо-Запад» появилась заметка «Хлебный передел», в которой намекалось на то, что «хлебный ларец», который

приобрело ОГО единым лотом, немного раздербанен.

## Дырка от бублика

Вскоре Дюмулен попал в опалу и был отправлен командовать птицефабрикой. А Никольский приобрел мельницу в соседнем регионе — Костромской области. В пылу откровения топ-менеджеры ОГО, перешедшие на работу к Никольскому, поведали автору этих строк о причине «отставки» Дюмулена: «Сперва Алексей Вадимович всегда советовался с нами. Потом появились статьи в газетах, где его называли «мукомольным олигархом». Он мечтал разбогатеть и, узнав, что он олигарх, сильно «зазвездился»: все решения принимал сам, перестал с нами советоваться. Мы не смогли работать в такой обстановке. Потом и он исчез. Не смог, видимо, без команды работать».

В 2006 году в Вологду приехал министр сельского хозяйства Алексей Гордеев, у которого я спросил: «Алексей Васильевич, скажите, не видите ли вы опасности в монополизации мукомольного рынка фирмой ОГО?» К моменту приезда министра в Вологду компания владела более чем 40 предприятиями страны, занимающимися производством муки и комбикормов, зерновым трейдингом и хранением зерна, производством хлебулочных и кондитерских изделий, птицеводством. Выручка холдинга составляла 11 млрд руб.

Услышав вопрос, министр побледнел. Было видно, что он понимает, с каким подвохом задан вопрос. К этой теме он приложил не только руку, но и весь ресурс. Ответ за Гордеева держал Позгалев, который заявил о несокрушимости и важности холдинга для региона. Не прошло и трех лет, как Гордеев покинул министерский пост. А вскоре с ним из-за разногласий между акционерами рухнуло и ОГО.

Вот так и получилось, что губернатор Позгалев рассчитывал на бублик, а региону нынче досталась от него лишь дырка. **BB**



# ОТЗЫВЫ НАШИХ ЧИТАТЕЛЕЙ И ПАРТНЕРОВ



**Ольга ДАНИЛОВА,**  
председатель  
Общественной палаты  
Вологодской области:

— Общественная палата области долгое время плодотворно сотрудничает с журналом. Хотя в его названии вместе стоят «бизнес» и «власть», в компанию к ним будто бы просится еще одно слово. Это слово — «общество». Ведь ни бизнес, ни власть не могут существовать без опоры на общество, без поддержки с его стороны.

Я считаю, что изданию успешно удастся помочь трем этим разным, но в то же время столь необходимым друг другу силам прийти к консенсусу.

**Олег БАРИНСКИЙ,**  
генеральный директор  
компании «Морсен»:



— Вот уже более шести лет наша компания сотрудничает с журналом. Все эти годы я и мои коллеги пристально следим, как развивается и что публикует на своих страницах издание. Мы стали практически друзьями.

Журнал не только информирует нас о событиях в политической и экономической жизни области, но и вносит просветительскую и культурную нотку в жизнь бизнес-общества. Неудивительно, что коллектив журнала окружен таким количеством друзей и соратников. Спасибо вам за современный и актуальный подход!



**Наталья ОСТРОВСКАЯ,**  
управляющий Фитнес-клуба «Парнас»,  
директор медицинского  
центра «Ваш Доктор»:

— Поскольку большинство членов моего фитнес-клуба — это представители предпринимательского сообщества, властных структур и топ-менеджеры, журнал «Бизнес и Власть» является самым популярным деловым изданием, его всегда читают наши клиенты.

Я очень благодарна редакции за то, что мы имеем возможность подарить нашим клиентам каждый новый выпуск журнала. В нем всегда найдешь качественные и актуальные редакционные материалы, а также интересную информацию о бизнесе Вологодчины, которая зачастую представлена не в обычном рекламном-модульном формате, а в виде экспертного мнения, обзорной статьи, круглого стола и т. д.

Лично для меня очень интересны репортажи о проводимых в нашем регионе деловых мероприятиях, поскольку не всегда удается присутствовать на них. Все события освещаются подробно, но беспристрастно. Всегда чувствуется непредвзятое мнение редакции, а материалы сопровождаются качественными фотографиями.

Также хочу сказать отдельное спасибо за мероприятия, организуемые редакцией журнала: всегда интересные спикеры, актуальные темы и содержательные выступления.

**Сергей ВОРОПАНОВ,**  
мэр города  
Вологды:



— Быть полезным для тех, кто принимает решения, — это, на мой взгляд, стратегически правильная задача, которую ставит перед собой издание. Я как представитель одной из составляющих тандема «бизнес и власть» могу с уверенностью заявить: оперативная, точная, объективная информация лежит в основе любого решения.

И такой информацией более 10 лет обеспечивает своих читателей «Бизнес и Власть». Истории развития предприятий, опыт успешных управленцев, аналитика, ключевые события, влияющие на экономику региона, находят отражение на страницах издания. Что не менее важно — это не просто диалог на бумаге или в интернете. Журнал организует бизнес-сессии, круглые столы, тренинги по самым актуальным вопросам. Городские власти не раз становились участниками такого разговора, и это всегда очень полезно и нередко помогает найти точку опоры в решении той или иной проблемы.

С Новым Годом!

2018



Время быть online!

г. Вологда, ул. Зосимовская, 47  
тел. (8172) 50-91-91

г. Череповец, Советский пр-т, 31  
тел. (8202) 20-33-95





**Невский лифт**  
Надёжность в деталях

*Сердечно поздравляем Вас  
с наступающим Новым годом и Рождеством!*

*Пусть следующий год будет насыщен новыми планами,  
творческими идеями,  
хорошими новостями и финансовыми успехами!*

*Желаем Вам прекрасного настроения,  
крепкого здоровья, счастья и удачи  
во всех Ваших начинаниях!*

*Коллектив  
ООО "МЛМ Невский Лифт".*

197227, Санкт-Петербург,  
Ул. Гаккелевская, 21А  
БЦ "Балтийский Деловой Центр", офис 1800.

[www.nevskylift.ru](http://www.nevskylift.ru)  
+7 (812) 407-28-43